

Per quanto attiene all'organico di gruppo, si rilevano a fine anno 132.547 unità (139.346 al 31.12.1994). La riduzione di 6.799 addetti recepisce l'azione di razionalizzazione delle strutture posta in atto in particolare nel settore delle telecomunicazioni (-2.068 unità) e dalla Sirti nel comparto impiantistico (-1.668 unità), il consolidamento integrale di Entel Bolivia (+1.892 unità), nonché gli effetti derivanti dal consolidamento al 50% della Italtel e della Siemens Telecomunicazioni (-5.756 addetti) ed il saldo positivo (+802 unità) presso le altre Società del gruppo.

In termini omogenei il contenimento degli organici a fine 1995 è di circa 3.500 persone. L'organico medio nel corso dell'anno è stato di 135.501 unità (144.316 nel 1994).

Per gli aspetti economico-finanziari, i principali indicatori di gruppo sono sintetizzabili come segue:

– I ricavi di vendita consolidati raggiungono i 37.373 miliardi (33.752 miliardi nel 1994) con un incremento dell'11% circa rispetto al precedente esercizio. Alla crescita hanno contribuito prevalentemente i servizi di telecomunicazione (+11%), il settore informatico (+12%) e l'editoria (+3%), mentre i settori manifatturiero ed impiantistico danno un apporto al consolidato pressoché in linea con l'anno precedente.

Per quanto concerne la composizione del fatturato, si evidenzia che il settore delle telecomunicazioni vi contribuisce per l'86% (72% telecomunicazioni fisse e 14% mobili), rappresentando il core business del gruppo.

– Il margine operativo lordo, pari a 18.974 miliardi (51% in rapporto ai ricavi) segna una crescita del 9,9% rispetto al 1994 (17.269 miliardi). Tale andamento sconta un tasso di incremento dei consumi esterni (+9%) in linea con la crescita dei volumi produttivi ed una flessione del costo del lavoro, dovuta alla minore forza media retribuita, cui si è contrapposta una crescita del costo medio pro-capite.

– Il risultato operativo si attesta sui 7.212 miliardi (6.080 miliardi nel 1994), evidenziando un miglioramento in rapporto ai ricavi (dal 18% del 1994 al 19,3% del 1995), a conferma delle buone performance reddituali raggiunte, ottenute mediante il continuo processo di razionalizzazione delle strutture e di contenimento dei costi posto in essere all'interno del gruppo, nell'ottica del raggiungimento di sempre più elevati livelli di efficienza della gestione operativa.

– Gli oneri finanziari netti, esclusi i proventi da partecipazione, registrano una sensibile flessione, passando dal 1.651 miliardi del 1994 ai 1.479 miliardi del 1995, per effetto della diminuita esposizione finanziaria media cui si è contrapposto nel corso del 1995 l'incremento dei tassi di mercato. Il costo medio dell'indebitamento di gruppo è passato dall'8,8% del 1994 al 9,2% del 1995. L'incidenza sui ricavi, che era pari al 4,9% nel 1994, è migliorata scendendo al 4%.

– Il cash-flow, pari a 12.801 miliardi (12.136 miliardi nel 1994), e gli incassi derivanti dalle attività di smobilizzo patrimoniale, in particolare per la cessione della quota Italtel, hanno permesso, oltre alla piena

STET

STET

copertura dei fabbisogni derivanti dalla gestione, una consistente riduzione dell'indebitamento finanziario (-3.485 miliardi rispetto al 1994). Il debt-ratio (indebitamento finanziario netto su capitale investito) diminuisce dal 41,3% del 1994 al 34,9% del 1995.

Con riferimento alle principali realtà che contribuiscono ai risultati di gruppo, si delineano di seguito gli andamenti settoriali consuntivati nel 1995.

Nei servizi di telecomunicazione, è stato completato il riassetto del settore avviato nel 1994 con la creazione di Telecom Italia, proseguito ad inizio anno con lo scorporo delle attività satellitari deregolate conferite alla Nuova Telespazio e concluso con la scissione da Telecom Italia delle attività del radiomobile, confluite nel mese di luglio u.s. in Telecom Italia Mobile quotata presso le Borse Valori italiane dal 17 luglio 1995.

Per quanto concerne in particolare la Telefonia fissa, il mercato è stato caratterizzato nel 1995 sia dalla liberalizzazione di tutti i servizi diversi dalla telefonia vocale che dalla nascita di nuovi servizi e applicazioni a seguito della progressiva convergenza dell'informatica e delle telecomunicazioni. In tale contesto Telecom Italia ha ottenuto risultati qualitativamente e quantitativamente rilevanti, agendo su leve quali lo sviluppo e l'ammodernamento delle reti, il presidio e l'innovazione tecnologica, l'offerta dei servizi articolati e personalizzati alle esigenze del cliente.

Con riferimento alla rete, si rileva un miglioramento della qualità

tecnica di quella nazionale: il tasso di efficacia della rete ha raggiunto nel 1995 livelli del 99,5% per le chiamate urbane, del 98,2% per quelle interurbane e del 94,8% per quelle internazionali. In particolare nel corso dell'anno è proseguito il programma d'introduzione della fibra ottica nella rete di accesso al fine di dotarla della capacità e velocità trasmissiva per veicolare l'offerta di nuovi servizi di telecomunicazioni e delle applicazioni multimediali.

Anche la rete internazionale è stata potenziata. Sono stati attivati collegamenti bilaterali attraverso ricavi digitali sottomarini e nei primi mesi del 1996 è stato completato il progetto ITUR che collega con una rete in fibra ottica Italia, Turchia, Ucraina e Russia. Si è inoltre ampliata l'attività della controllata TMI, Società di servizi di telecomunicazioni a valore aggiunto, cui è stata affidata la gestione operativa all'estero di servizi avanzati per la clientela internazionale, attraverso 80 sedi commerciali e presidi tecnici che coprono 39 Paesi, collaborazioni con partners all'avanguardia ed il supporto di una rete mondiale ad alta capacità trasmissiva.

La densità telefonica ha raggiunto 97 abbonati ogni 100 famiglie e la consistenza abbonati a fine 1995 è risultata di 24.854.000 utenze.

L'accesso al servizio è stato ulteriormente migliorato, riducendo il tempo medio di attivazione del collegamento telefonico ad 8 giorni (10 nel 1994). E' proseguita l'offerta di prodotti mirati ed innovativi, quali i servizi telefonici supplementari, che hanno raggiunto 3,5 milioni di abbonati (2,5 milioni nel 1994).

Nel segmento business è stato ampliato il mix dei prodotti che integrano le più avanzate innovazioni tecnologiche con i bisogni espressi dalla clientela, spaziando dalla piattaforma telematica per collegamenti su interfaccia di tipo Internet al servizio di multivideoconferenza ed a collegamenti con sistemi satellitari.

Il traffico ha confermato un trend positivo, con una crescita per la componente nazionale del 5,5% in termini di comunicazioni (+4,5% nel 1994), mentre più dinamica è risultata la componente internazionale, con uno sviluppo del 10,2% (+9,1% nel 1994).

Per quanto riguarda la Telefonia mobile, il 1995 è stato un anno di grandi cambiamenti, segnato dall'avvio operativo della TIM il 14 luglio quale gestore dei servizi di telecomunicazioni mobili, dalla commercializzazione del servizio digitale Gsm unitamente alla prosecuzione del servizio su piattaforma analogica Tacs.

I risultati raggiunti nel 1995 sono particolarmente soddisfacenti.

Gli abbonati, che a fine anno hanno raggiunto i 3.863.000 unità (di cui 468 mila relativi al servizio Gsm), sono cresciuti del 72% rispetto al 1994, portando la densità radiomobile a fine 1995 a circa 7 abbonati ogni 100 abitanti a fronte dei 4 su 100 nell'anno precedente.

Il traffico, con 6,5 miliardi di minuti di conversazioni, ha beneficiato della maggiore consistenza di abbonati, della prosecuzione dell'ampliamento del numero di accordi sottoscritti con altri operatori sia a livello europeo che extraeuropeo (attualmente si annoverano collegamenti con 37 operatori e 22 Paesi), e della maggiore copertura nazionale, che nei

primi mesi del 1996 ha raggiunto per il servizio Tacs circa il 70% del territorio ed il 95% della popolazione e per il Gsm circa il 60% del territorio ed il 92% della popolazione.

Con riferimento allo Spazio, nell'ambito dei servizi satellitari deregolamentati ha iniziato ad operare, nel corso del 1995, quale gestore dei sistemi di comunicazione via satellite, la Nuova Telespazio cui è stato affidato l'obiettivo prioritario di costituire un polo per il presidio tecnologico e di business delle attività spaziali e lo sviluppo di nuove realtà deregolamentate.

Per le telecomunicazioni tradizionali, è proseguita la fornitura di reti e servizi basati sull'uso di sistemi satellitari (Intelsat, Entelsat, Inmarsat). Per le comunicazioni mobili ed i servizi di telefonia via satellite è

STET

Il centro di gestione del traffico telefonico internazionale di Telecom Italia presso Acilia (Roma).



STET

proseguita la collaborazione di STET con la Motorola ed altri operatori di telecomunicazioni mondiali per lo sviluppo del progetto Iridium, operativo alla fine del 1998. Iridium, basato su una costellazione di 66 satelliti in orbita e su una rete di stazioni di terra, assicurerà una copertura globale della superficie terrestre; il territorio europeo verrà inizialmente servito da un'unica stazione a terra realizzata e gestita dalla Nuova Telespazio. Nell'area della televisione via satellite, alla fornitura dei servizi di distribuzione dei segnali per clienti primari si sono affiancati i primi servizi di diretta televisiva e l'avvio del progetto per la realizzazione della piattaforma tecnologica per i servizi pay-tv. Nel contesto di riferimento sopra delineato, l'intero comparto delle telecomunicazioni ha registrato risultati altamente positivi. I ricavi hanno raggiunto i 32.598 miliardi, segnando un incremento dell'11% rispetto al 1994. La capacità reddituale risulta elevata (il rapporto MOL/Ricavi dal 53,2% del 1994 sale al 54,4%) per le azioni di razionalizzazione strutturale ed il miglioramento dei livelli di efficienza, in uno scenario sempre più competitivo. Il risultato operativo, dopo aver scontato ammortamenti e stanziamenti pressoché invariati rispetto al 1994, si è attestato a 6.738 miliardi (il rapporto risultato operativo/ricavi è cresciuto dal 16,9% del 1994 al 20,7% del 1995). Tale andamento, unitamente alla più positiva gestione finanziaria, si è tradotto in buoni risultati: in particolare, Telecom Italia evidenzia un utile netto pari a 1.823 miliardi e TIM di 350 miliardi, contro i 1.451 miliardi

consuntivati dall'intero comparto nel 1994.

Per gli aspetti patrimoniali si segnala un rafforzamento della struttura, per le maggiori capacità di autofinanziamento che hanno consentito una significativa diminuzione dell'indebitamento finanziario (da 18.543 miliardi nel 1994 a 15.014 miliardi nel 1995).

Gli investimenti realizzati nel settore si riferiscono per 7.879 miliardi ad installazioni industriali (in particolare, estensione della cablatura in fibra ottica, potenziamento della Rete Intelligente e delle linee ISDN, rafforzamento tecnologico dei sistemi mobili).

Gli organici a fine 1995 ammontano a 95.036 addetti, con una riduzione di 2.068 unità per la politica di razionalizzazione delle strutture volta al raggiungimento di più elevati livelli di efficienza, indispensabili per affrontare la completa liberalizzazione dei mercati.

Nel comparto manifatturiero sono state concluse, nei primi mesi del 1995, le operazioni connesse all'accordo fra STET e Siemens AG; nel corso dell'anno, le rispettive partecipazioni in Italtel Sit e nella Siemens Telecomunicazioni sono state conferite nella società londinese Telsi Ltd, pariteticamente partecipata dalle due capogruppo. Dal 1° marzo 1995 la Italtel ha acquisito dalla Sirti il ramo d'azienda trasmissione dell'ex Aet. Con effetto 1° gennaio 1996 è divenuta inoltre operativa la fusione per incorporazione della Siemens Telecomunicazioni in Italtel, la cui denominazione è stata modificata in "Italtel - a STET

and Siemens Company".

Attraverso l'intesa raggiunta e consolidata con la Siemens AG, si sono poste le basi per il lancio di un polo industriale dotato di un elevato know-how tecnologico e di mercato, in grado di competere a livello internazionale nella fornitura di sistemi avanzati di telecomunicazioni, per i quali l'Italtel è stata riconosciuta "Centro di Competenza" per il gruppo Siemens.

Nel corso del 1995 il mercato interno dei sistemi di telecomunicazioni è stato contrassegnato dalla stazionarietà della domanda e dalla prosecuzione del trend negativo dei prezzi, che nel settore delle telecomunicazioni pubbliche hanno registrato una flessione media di circa il 5%. Sul mercato estero è proseguita l'azione di rafforzamento delle posizioni raggiunte e la spinta alla diversificazione attraverso la conquista di nuovi mercati. Le vendite all'estero, realizzate prevalentemente in Cina, Argentina, Grecia e Russia oltre che, evidentemente, in Germania contribuiscono per il 33% al fatturato totale della joint-venture.

Per quanto attiene ai principali settori di attività, il gruppo Italtel ha consolidato, nell'area della commutazione pubblica, la propria posizione di partner tecnologico di Telecom Italia per quanto concerne la commutazione tradizionale e a larga banda, nonché la fornitura e lo sviluppo delle reti ad alto contenuto tecnologico. In questo ambito sono stati raggiunti importanti traguardi relativamente agli apparati in tecnica Atm, nello sviluppo di servizi di rete intelligente e

nella sperimentazione del servizio Dect.

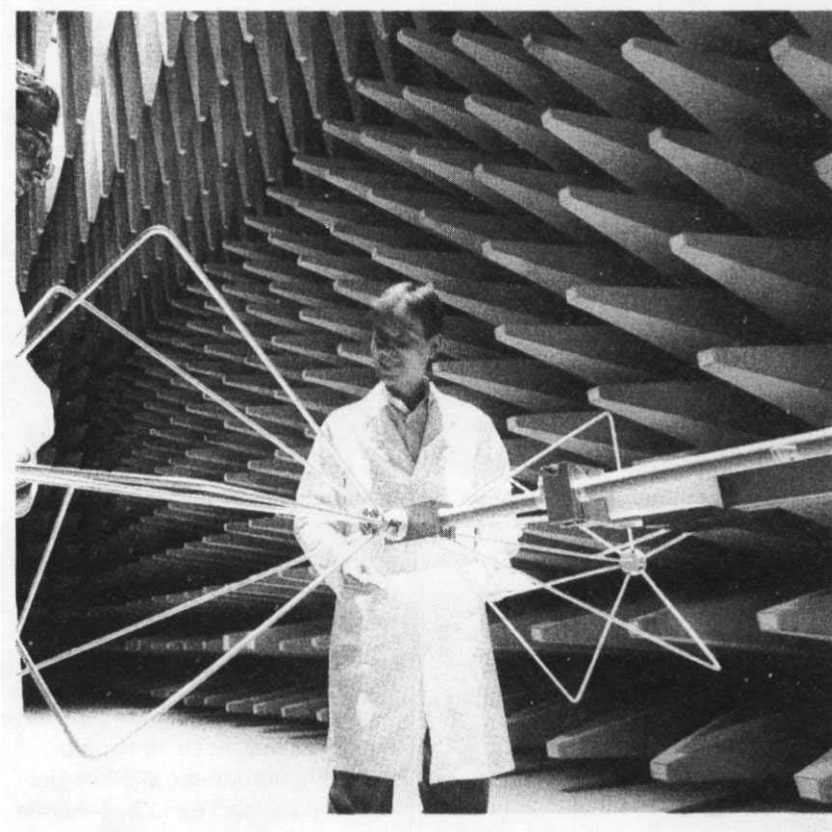
Nella business unit dei Sistemi di Trasmissione, Italtel ha destinato ingenti risorse alla ricerca e sviluppo nel settore dell'accesso alla larga banda.

Nel segmento dei Sistemi Radio, la joint venture ha avviato la produzione di stazioni radio base di nuova generazione per la rete Gsm. La positiva evoluzione dei sistemi radiomobili in Italia si è riflessa in un'espansione del fatturato, mentre sul mercato estero si sottolinea la messa in servizio in Cina della maggior rete Gsm del Paese ed il proseguimento della fornitura di sistemi radio in Grecia.

I dati economici e patrimoniali della joint venture sono consolidati nel bilancio del gruppo STET per la quota di competenza della Holding (50%)

STET

La camera anecoica dello Cselit di Torino adibita alla sperimentazione dell'emissione di onde elettromagnetiche.



STET

con il metodo proporzionale; tuttavia, per una più significativa analisi del settore, l'analisi economico-finanziaria è di seguito esposta sulla base dei dati complessivi. La joint-venture ha consuntivato ricavi consolidati per 3.704 miliardi (2.615 miliardi nel 1994). A livello di risultato gestionale si segnala un sostanziale pareggio che non si riflette sul risultato d'esercizio per l'elevata incidenza sia degli oneri finanziari che degli oneri straordinari collegati al processo di ristrutturazione aziendale in corso per migliorare i livelli di produttività. In tale contesto l'esercizio chiude con una perdita netta consolidata di circa 90 miliardi. Sotto il profilo finanziario, il fabbisogno per investimenti industriali ha raggiunto i 212 miliardi (a fronte dei 143 miliardi realizzati da Italtel nel 1994) che, unitamente agli impegni legati all'espansione dell'attività internazionale ed a una maggior concentrazione dei ricavi a fine anno, ha comportato un incremento dell'indebitamento finanziario netto che si è attestato a fine 1995 sui 1.005 miliardi. A fine 1995 gli organici, comprendendo l'ingresso del personale della Siemens (+3.968 unità) e l'uscita di circa 1.000 addetti da Italtel (attuata attraverso l'istituto della mobilità previsto dalla legge 223 del 1991), ammontano a 18.277 addetti.

L'impatto netto sull'organico del gruppo STET, dovuto all'ingresso della Siemens ed alla modifica del metodo di consolidamento, risulta diminuito di 5.756 unità rispetto al 1994.

Nel settore impiantistico, Sirti ha raggiunto apprezzabili risultati, pur nella perdurante staticità del mercato italiano e più in generale

di quello europeo, proseguendo l'opera di razionalizzazione conseguente alla fusione dell'Aet nella stessa Sirti, attuata nel primo trimestre del 1995, e da cui si attendono positivi ritorni in termini di efficienza e di migliore focalizzazione del business.

L'esercizio 1995 è stato caratterizzato per Sirti da una riduzione degli investimenti del principale gestore nazionale e da ritardi nella realizzazione dei progetti delle FF.SS. per l'alta velocità, che hanno determinato una generale stagnazione della domanda, con sensibili diminuzioni dei volumi, tensioni sui prezzi e modifiche del mix delle attività e dei servizi richiesti.

Nel comparto estero è proseguita la penetrazione e l'espansione in nuove aree (in particolare Est Europeo ed America Latina, al fine anche di cogliere le opportunità e le sinergie derivanti dal processo di internazionalizzazione del gruppo STET) e l'impegno per il consolidamento delle posizioni nei mercati già acquisiti. Anche questi ultimi sono stati contrassegnati dai citati processi di liberalizzazione in atto che si sono riflessi sul mercato dell'impiantistica e dell'ingegneria di rete e conseguentemente sulle consociate operanti in Francia e Germania, che hanno registrato una contrazione in termini di redditività.

Positivi invece i risultati conseguiti dalle Società operanti in Gran Bretagna, Spagna e Portogallo. In Sud America, la Sirti Argentina, malgrado la forte flessione degli investimenti dei gestori locali, ha mantenuto una quota di mercato rilevante. Sotto il profilo delle acquisizioni

di ordini, occorre infine menzionare l'assegnazione al consorzio Cored, cui la Sirti partecipa in qualità di capofila congiuntamente a Italtel-Siemens e Pirelli, di un ordine del valore complessivo di 650 miliardi (534 miliardi la quota di pertinenza Sirti), per la realizzazione di collegamenti a larga banda nell'ambito del progetto Socrate, solo in minima parte eseguiti nel 1995, anche a causa delle difficoltà nell'ottenimento dei permessi comunali. I rallentamenti nell'avvio del progetto Socrate (cablatura del territorio nazionale da parte di Telecom Italia) e l'andamento riflessivo del mercato, unitamente all'incremento della tensione competitiva, sono stati fronteggiati attraverso l'attivazione, all'interno della Società, di azioni di recupero nei livelli di efficienza, ottenuti anche per mezzo di politiche di controllo dei costi e di razionalizzazione delle strutture, realizzate con esodi non traumatici del personale. In tale contesto, la Sirti ha consuntivato, a livello consolidato, un valore della produzione di 1.564 miliardi, con una contrazione del 7,8% rispetto al 1994, ascrivibile essenzialmente al mercato interno. La redditività operativa ha registrato una flessione di quasi 10 punti percentuali sul fatturato rispetto all'anno precedente (21,9% nel 1994 a fronte del 12,2% del 1995). Permane, per contro, positivo l'apporto derivante dalla gestione finanziaria (99 miliardi), che ha contribuito al conseguimento di un risultato netto consolidato di 210 miliardi (243 miliardi del 1994). Gli investimenti industriali complessivamente realizzati nel

1995 ammontano a 50 miliardi con una flessione di circa il 40% rispetto alle realizzazioni dell'anno precedente.

Il personale di gruppo ha raggiunto le 10.876 unità con una diminuzione, rispetto al 1994, di 1.668 addetti da porsi in relazione, oltre che al normale turn-over, alla politica di ridimensionamento delle strutture.

Per le attività informatiche, la STET è presente nel settore soprattutto tramite il gruppo Finsiel, che rappresenta la più importante realtà italiana nel campo del system integration e del system outsourcing ed è una delle maggiori realtà europee. Il gruppo Finsiel ha operato nel 1995 in un mercato nazionale caratterizzato da un incremento della domanda nel settore bancario (relativamente ai segmenti dell'outsourcing ed integrazione dei sistemi) e da una contrazione degli investimenti informatici nel settore della Pubblica Amministrazione centrale e locale. Più in particolare, per tale settore si segnalano profonde modifiche conseguenti al progressivo ridursi delle disponibilità della finanza pubblica, all'avvio del decentramento fiscale ed amministrativo dello Stato ed al profilarsi di una concorrenza più agguerrita che in passato. Tale scenario, unito all'accentuarsi della convergenza tra informatica e telecomunicazioni, ha indotto STET ad avviare nel corso del 1995 un progetto per la definizione del riassetto del settore informatico che verrà concluso entro il primo semestre 1996. Il progetto in questione è finalizzato alla razionalizzazione delle presenze del gruppo STET

STET

STET

nel settore informatico, al rilancio della Finsiel su nuovi indirizzi strategici - con particolare riguardo ai servizi innovativi su rete -, all'internazionalizzazione ed alla ricerca di alleanze solide nel settore dell'outsourcing e dei sistemi di gestione (facility management). Tale progetto che vede coinvolte oltre a Finsiel, anche Telesoft e Sodalìa, prevede altresì la ridefinizione delle missioni delle suddette Società in modo da evitare interferenze o sovrapposizioni.

In tale contesto l'azione delle Aziende Finsiel si è focalizzata nel 1995 nel miglioramento dei livelli di efficienza e qualità dei servizi offerti ai grandi clienti pubblici (outsourcing), nell'individuazione di nuove aree di sbocco dell'offerta (quali, ad esempio, i servizi innovativi al cittadino), nel consolidamento dell'offerta nel settore bancario. Con riferimento a tale business, si segnala la costituzione della nuova Società Carisiel S.p.A., controllata da Banksiel, in cui sono confluite le attività informatiche relative al settore bancario, precedentemente svolte da Intersiel.

Con riferimento all'andamento economico, il gruppo Finsiel ha realizzato ricavi per 1.672 miliardi, con un incremento del 14% rispetto all'anno precedente. Il positivo andamento della gestione operativa (+15% rispetto al 1994) si è tradotto in un utile netto di 65 miliardi (55 miliardi nel 1994).

Gli investimenti (104 miliardi) sono stati destinati prevalentemente all'adeguamento tecnologico di impianti e macchinari ed all'acquisizione di licenze d'uso

e software. L'indebitamento finanziario netto si attesta sui 29 miliardi a fronte dei 36 miliardi di disponibilità del 1994. Il personale al 31.12.1995 ha raggiunto le 8.075 unità, con una crescita di 414 addetti a seguito dell'ingresso di nuove Società nell'area di consolidamento.

Per i servizi multimediali, è proseguita l'attività di coordinamento della STET per la realizzazione delle infrastrutture di rete e delle piattaforme di servizio necessarie per l'offerta di servizi multimediali ed interattivi, che ha visto coinvolte principalmente la Telecom Italia e la Stream.

Per la realizzazione della rete vengono sfruttate, in particolare, le competenze della Sirti per la rete a larga banda e della Italtel per gli apparati di commutazione, trasmissione e per i sistemi gestionali.

Per quanto attiene alla fornitura dei servizi in libero mercato, risulta centrale il ruolo della Stream. Nel corso del 1995 la Società ha consolidato la sua struttura tecnico-operativa per l'avvio dell'offerta commerciale che partirà nella seconda metà del 1996 con servizi di tipo diffusivo. Inoltre, nel 1995, Stream ha avviato la sperimentazione "Videomagic", relativa a servizi multimediali interattivi (Video on Demand), a Roma e Milano per un totale di circa 1.000 utenti. La sperimentazione proseguirà nel 1996 e sarà arricchita con ulteriori prestazioni, predisposte per assicurarne l'impiego con piattaforme di rete diverse. E' importante sottolineare che l'impegno del gruppo sul multimediale è mirato anche alla realizzazione di soluzioni che

utilizzano le infrastrutture ed i servizi già disponibili. In tal senso il successo dei servizi on line ed Internet ha posto le premesse per la creazione di ulteriori soluzioni che favoriscano la diffusione di nuovi servizi presso una popolazione più ampia.

A tal fine il gruppo ha avviato, nel corso del 1995, la realizzazione del nuovo servizio "Telecom on line" che, dopo una prima fase di sperimentazione, verrà reso disponibile su tutto il territorio nazionale a partire dal secondo semestre 1996.

Con riferimento agli aspetti economici e dimensionali della Stream, si registra una perdita d'esercizio di 41 miliardi in conseguenza della fase di avvio. Gli investimenti complessivi ammontano a 39 miliardi (acquisto di risorse tecniche per la citata attività di sperimentazione) e l'organico al 31.12 ammonta a 133 unità.

Per le attività editoriali, telematiche e per il mercato, il 1995 è stato caratterizzato da una ripresa del mercato pubblicitario nazionale. Tale sviluppo è stato trainato dalle iniziative promozionali nel settore stampa e soprattutto dall'aumento della quota di mercato della televisione, che nel 1995 ha assorbito il 58% degli investimenti complessivi dell'anno (8.500 miliardi) stimati dalla Nielsen.

Con riferimento alla raccolta pubblicitaria su elenchi/annuari - core business del settore - il mercato è stato influenzato dalla tendenza riflessiva dei consumi nazionali nonché dalle modifiche strutturali che hanno privilegiato forme alternative di comunicazione.

In tale scenario la Divisione Seat ha conseguito nell'attività di raccolta pubblicitaria su elenchi un incremento del 2,2% da raffrontare con la flessione del 1994 (-1,2%). L'impegno della Divisione è stato rivolto, nel corso del 1995, al rafforzamento della posizione competitiva, anche alla luce dell'ingresso di un nuovo concorrente (Mondadori) sul mercato di riferimento.

Nel direct marketing, in cui la Divisione Seat si è confermata leader di mercato con una quota del 20%, è continuato il processo di riposizionamento dell'attività, in linea con l'evoluzione della domanda dei clienti ed in una logica di complementarità sia con il business principale che con l'offerta di gruppo relativamente all'agenzia di pubblicità (Scs) ed al telemarketing (Atesia).

Con riferimento agli aspetti economici, la Divisione Seat ha concluso il 1995 con un giro d'affari complessivo di 1.795 miliardi, in calo rispetto al 1994 (1.843 miliardi). La flessione è riferibile allo scorporo di due rami d'azienda: "Prodotti in Concessione", confluito nella Società di nuova costituzione Multimedia Pubblicità ed "Attività Immobiliari" conferito in Emsa. In termini omogenei, la crescita rispetto all'anno precedente è stata del 2,3%. A fine 1995 l'organico della Divisione è risultato di 1.982 unità, in calo di 171 addetti rispetto al 1994.

Nell'attività tipografica, ove la STET ha ceduto il 22,2% della Ilte alla New Interlitho del gruppo Farina, si è registrato un forte aumento dell'attività dei mercati esteri ed un miglioramento dei livelli di

STET

STET

efficienza del sistema aziendale. In tale contesto, il fatturato è ammontato a 303 miliardi (+10,3% nel 1994) e l'utile netto è risultato pari a 8,9 miliardi (1,9 miliardi nel 1994). L'Azienda nel 1995 ha realizzato investimenti per 52 miliardi, principalmente indirizzati alle nuove rotative per la stampa a quattro colori delle Pagine Gialle.

L'organico a fine 1995 è risultato pari a 1.058 unità (1.079 nel 1994).

Nel segmento della comunicazione aziendale, la agenzia di pubblicità Scs ha consuntivato ricavi per 84 miliardi (in linea con il dato del 1994) rappresentati principalmente da attività di produzione e di merchandising. Il risultato netto ha raggiunto 1,3 miliardi (+30% rispetto al 1994) e l'organico a fine anno è pari a 137 unità (125 nel 1994). Nel corso dell'esercizio è stata conclusa l'acquisizione del 20% del capitale dell'agenzia Bgs di Torino. La Bgs a sua volta è azionista di Scs per il 29% ed un'altra quota del 20% di Scs è detenuta da Fiat Ics.

Nell'attività della pubblicità in concessione, la Multimedia Pubblicità - cui è stato conferito il 1° aprile 1995 il ramo d'azienda della Divisione Seat "prodotti in concessione" - ha consuntivato ricavi per 115 miliardi, realizzati per l'85% sulla stampa e per il 15% sui media radiotelevisivi.

La perdita d'esercizio, pari a 25 miliardi, dovuta ad oneri connessi all'avvio dell'attività, sconta anche le difficoltà esistenti sul mercato pubblicitario di periodici specializzati, che costituiscono parte rilevante del portafoglio della Società. E' comunque in corso di

valutazione il possibile ampliamento della platea azionaria ad altri soci che dovrebbero contribuire all'incremento del giro d'affari con conseguenti positivi effetti sull'equilibrio economico della Società.

L'organico a fine anno è risultato pari a 115 addetti.

Per le attività internazionali, nel 1995 è proseguito - attraverso l'azione di Stet International - il processo di internazionalizzazione del gruppo, attraverso acquisizioni di licenze e di partecipazioni in aree di interesse strategico, quali l'Europa e l'America Latina. In tale ottica sono state avviate e concluse alcune iniziative in America Latina, ove il gruppo STET ha le migliori opportunità per poter realizzare una presenza panregionale sia in servizi di telecomunicazioni fisse che mobili e per favorire le sinergie nei vari comparti.

Nel corso del 1995 la Stet International ha acquisito:

- in America Latina:

- una partecipazione del 25% nella Citel, Società messicana che detiene il 49% di Etecsa, operatore cubano che fornisce, in regime di monopolio, tutti i servizi di Tlc nazionali ed internazionali, eccetto la telefonia mobile;
- il 50% di Entel Bolivia, Società di telefonia a lunga distanza nazionale ed internazionale, che detiene anche licenze per la telefonia cellulare, Pcs (Personal Communication Service) e TV via cavo;
- il 10% di Iridium Sud America, con l'esclusiva di gestire i diritti del servizio Iridium in alcuni paesi del continente sud americano;

– in Europa: lo 0,42% della Telecom Portugal, al fine di presidiare il mercato in previsione di una gara di privatizzazione dei servizi telefonici portoghesi;

– in Asia: il 12,2% della Bharti Cellular, Società indiana assegnataria di una delle due licenze cellulari Gsm a New Delhi, nonché della licenza per la telefonia cellulare nel Pradesch.

Nel corso del 1995 la Stet International ha avviato trattative con significativa valenza strategica, fra le quali si segnala, in Russia, l'acquisizione del 25% della Svyazinvest Holding, che detiene il controllo azionario di 83 delle 85 società di gestione regionali. Nel dicembre 1995, l'operazione è stata sospesa per il mancato accordo sulle garanzie offerte dal governo russo a fronte del pagamento eseguito da STET. Attualmente si è in attesa di una decisione sulle modalità con cui potrà procedere l'iniziativa.

In tale contesto, la Stet International ha consuntivato investimenti finanziari per 1.504 miliardi, finanziati tramite apporto dei soci.

Con riferimento agli aspetti economici, la Stet International

ha chiuso l'esercizio con una perdita di 54 miliardi, sostanzialmente riferibile alla svalutazione della partecipata Stet Hellas. Quest'ultima ha concluso nel 1995 la fase di start-up dell'attività, consuntivando una perdita di circa 59 miliardi ed è attualmente impegnata nel consolidamento della propria quota di mercato (circa il 50% del mercato globale) e nel raggiungimento del break-even previsto per il 1996.

Nell'ambito delle telecomunicazioni internazionali hanno altresì operato la Nortel Inversora, con un utile netto di 269 miliardi che recepisce il risultato della partecipata Telecom Argentina, pari a circa 485 miliardi.

L'Entel Bolivia ha concluso l'esercizio al 30 novembre 1995 con un utile di 28 miliardi (pari al 25,2% del fatturato totale). La Società è stata consolidata nel bilancio STET col metodo integrale: l'impatto viene recepito totalmente solo a livello patrimoniale (comprensivo di disponibilità per circa 950 miliardi) in quanto, per gli aspetti economici, è stato considerato il mese di dicembre, data di acquisizione della controllata.

STET

ANDAMENTI SETTORIALI

FINTECNA

FINTECNA	Consolidato	
	1995	1994
	(miliardi di lire)	
Valore della produzione "tipica"	4.219	4.933
Valore aggiunto	2.785	2.814
MOL	1.697	1.810
Risultato operativo	772	946
Oneri finanziari netti	545	496
Risultato ante comp. straord. e imposte	185	444
Risultato netto	62	171
Capitale investito netto	8.788	8.795
Coperto con:		
- Mezzi propri	3.369	3.353
- Indebitamento finanziario netto	5.419	5.442
Cash-flow	995	1.017
Investimenti	527	735
Occupazione al 31.12. (n. addetti)	15.684	16.057

Il 1995 è stato il primo anno completo di attività della Società che è stata costituita nel 1994, con la missione di valorizzare le Aziende partecipate, in modo di porre le premesse per un loro ordinato collocamento sul mercato, sia attraverso cessioni dirette, sia tramite alleanze e partnership strategiche. In linea con tale impostazione, nel quadro di un piano di riassetto che prevede per FINTECNA uno sviluppo graduale della propria attività anche attraverso l'ulteriore acquisizione di realtà provvisoriamente collocate nell'alveo della liquidazione Iritecna, l'assetto del gruppo è andato ulteriormente definendosi nel corso dell'esercizio. In questo contesto sono state acquistate, da Iritecna in liquidazione:

- nel mese di giugno, attraverso la Società Coinfra, il ramo d'azienda ex Iritecna, connesso alla realizzazione e montaggio del ponte sullo Storebaelt, in Danimarca, al fine di garantirne un regolare completamento e di superare le difficoltà, in particolare con riferimento alla garanzia di buona esecuzione fornita dall'IRI al committente, che erano emerse in conseguenza dello stato di liquidazione dell'Iritecna;
- nel mese di agosto la Società Idrotecna, titolare di un ricorso per l'affidamento della commessa per la gestione dell'acquedotto della Campania Occidentale, che costituisce uno dei principali progetti nazionali in tale settore;
- a dicembre, le Società Italinpa, che opera nel settore della progettazione, costruzione e gestione di infrastrutture per la sosta di veicoli, e Ponteggi Dalmine, che svolge la propria attività nei settori della

produzione e commercializzazione di sistemi e attrezzature per l'edilizia, infrastrutture per lo sport, logistica e sistemi di magazzino.

In relazione all'attività di privatizzazione, che è stata avviata sin dalla prima fase di operatività della FINTECNA, l'esercizio 1995 è stato caratterizzato dal completamento della complessa operazione di cessione del gruppo Italmobiliari, che ha consentito di collocare presso operatori internazionali di grande prestigio ed affidabilità (cordata Mannesmann Demag-Techint-Fiat Impresit) un insieme di 14 Aziende attive in Italia ed all'estero ad un valore superiore a quello di perizia, realizzando nel contempo i seguenti obiettivi:

- salvaguardia dei livelli occupazionali e significativo contributo alla soluzione degli esuberanti della liquidazione Iritecna, con l'impegno ad assumere ulteriori 106 unità;
- trasferimento di un ammontare consistente di garanzie bancarie (circa 1.000 miliardi) e limitazione dei rischi su contratti internazionali ad alta aleatorietà. La cessione, il cui contratto è stato siglato nel settembre 1995, è stata perfezionata, con il trasferimento delle relative azioni, nel marzo 1996, dopo l'ottenimento delle necessarie autorizzazioni delle autorità antitrust competenti (statunitense, tedesca ed italiana).

Relativamente alle altre Società industrialmente sane e quindi facilmente collocabili sul mercato, occorre rilevare l'avvio del processo di privatizzazione della Società Aeroporti di Roma, anche a seguito del superamento dei preesistenti ostacoli normativi (L. 3.8.95 n. 351), con la

creazione, come detto, della Aeroporti di Roma Holding, Società costituita dalla Cofiri & Partners (COFIRI ed altri investitori istituzionali), cui FINTECNA ha ceduto la propria quota azionaria in Aeroporti di Roma, con il contestuale acquisto di una quota pari al 48,34% della nuova Società. Sempre nel corso del 1995, con la consulenza della Banca di Roma, FINTECNA ha avviato la procedura di vendita delle proprie Società di costruzione. Tuttavia, l'approfondimento dei profili connessi ai rapporti con le Ferrovie ha reso necessario un adeguamento delle linee guida dell'operazione, per tener conto dei vincoli connessi alle garanzie prestate dall'IRI per la realizzazione dell'Alta Velocità, che suggeriscono l'opportunità del mantenimento di una

presenza nell'azionariato (non minore del 51%), sino al venir meno di tali impegni. Conseguentemente è stata individuata una nuova procedura volta al collocamento per fasi dei pacchetti azionari, attraverso la cessione immediata di una quota attorno al 50% ed il rilascio di opzioni per il successivo rilievo della residua quota. Relativamente alle altre realtà industrialmente sane e quindi più facilmente collocabili sul mercato, occorre rilevare, con specifico riferimento alla Società Autostrade, il mancato superamento di alcuni vincoli di carattere normativo (essenzialmente proroga della concessione, definizione di meccanismi tariffari certi e problematica dell'Authority) che appaiono propedeutici all'avvio di una privatizzazione che

FINTECNA



Il ponte sullo Storebaelt, in Danimarca, realizzato dalla Coinfra.

FINTECNA

consenta la piena valorizzazione del potenziale economico dell'Azienda.

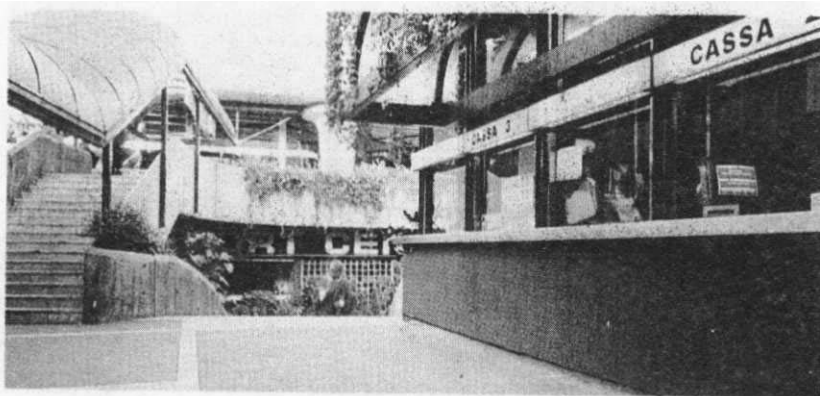
L'uscita delle attività di impiantistica industriale concentra l'ambito di interesse del gruppo FINTECNA sulle attività connesse agli interventi sul territorio, dalla progettazione sino alla realizzazione e gestione delle opere, con un rafforzamento della caratterizzazione nazionale delle attività e della loro connessione con l'andamento della domanda pubblica.

A tale proposito si rileva che, nonostante il riavvio del ciclo produttivo in numerosi comparti industriali, l'attività nel settore delle costruzioni ha continuato anche durante l'esercizio 1995 a presentare un andamento recessivo dopo la grave crisi subita nel triennio 1992-1994, particolarmente acuta per il comparto delle opere pubbliche e conseguentemente per i servizi di ingegneria ad esse connessi. Tale crisi è da collegare, principalmente, al progressivo contenimento delle risorse pubbliche, alle restrizioni operate sulle autorizzazioni di spesa, all'incertezza che per lungo tempo ha caratterizzato il quadro legislativo in materia di lavori pubblici - solo di recente

parzialmente e temporaneamente definitosi - ed alle ben note vischiosità delle procedure amministrative, frammentazione delle competenze e lentezza dei livelli decisionali.

Alla luce delle difficoltà operative e di mercato emerse in particolare per l'area dei servizi alla Pubblica Amministrazione e per quella delle costruzioni e dei grandi lavori, sono stati programmati ed avviati nel corso dell'esercizio alcuni importanti progetti:

- per Servizi Tecnici, un complesso riassetto generale delle attività aziendali che - fermo l'obiettivo primario di completare puntualmente i consistenti interventi di edilizia pubblica in portafoglio (oltre 1.000 miliardi) - prevede lo sviluppo di specifiche e diverse iniziative settoriali, da svilupparsi anche d'intesa con la Pubblica Amministrazione, volte a ricercare nuove modalità di fornitura di servizi, anche nel nuovo contesto normativo, così salvaguardando il consistente patrimonio tecnico e professionale della Società. In questo senso promettenti contatti sono stati avviati con le Poste, il Comune di Roma, l'Agenzia per il Giubileo e l'ANAS;



Le casse del parcheggio sotterraneo di Villa Borghese, a Roma, gestito dall'Italinpa.

FINTECNA

– per le Imprese di costruzione, ulteriori interventi relativi alla struttura organizzativa e al presidio manageriale, operazioni di riassetto patrimoniale (cessione di beni immobiliari e “write off” di attivo), razionalizzazione dei processi di decisione.

Nella realizzazione di tali operazioni, sono proseguite nel corso del 1995 le necessarie azioni di contenimento dei costi di struttura, attuate anche attraverso il ricorso agli ammortizzatori sociali.

A fine esercizio, su un organico complessivo di gruppo di 15.684 addetti, risultavano ancora interessate da provvedimenti di riduzione o sospensione dell'attività 394 unità, di cui 259 per ricorso alla CIGS e 135 per contratti di solidarietà.

Sul piano della gestione, i risultati del gruppo hanno evidenziato un utile consolidato pari a 62 miliardi, rispetto ai 171 miliardi dell'esercizio 1994, con una flessione che risente del grave deterioramento dei risultati delle Aziende di costruzione e di servizio alla Pubblica

Amministrazione, anche per l'ulteriore manifestazione di oneri straordinari correlati alla ristrutturazione dei settori.

Va tuttavia rilevato che una significativa componente di tali perdite, gravanti sul risultato dell'esercizio, attiene a sopravvenienze passive che, in virtù della manleva contenuta nei contratti di cessione delle partecipazioni da Iritecna in liquidazione a FINTECNA, dovranno essere dalla prima ristorati.

Il valore della produzione ha raggiunto i 4.219 miliardi, con una contrazione rispetto ai 4.933 miliardi del 1994 dovuta alle

difficoltà in essere per il settore ingegneria, oltre che all'uscita dall'area di consolidamento del gruppo Italimpianti.

Il margine operativo lordo, pari a 1.697 miliardi, è stato conseguito in presenza di un'incidenza del costo del lavoro (1.088 miliardi) sul valore della produzione tipica del 26%. Il risultato operativo al netto degli ammortamenti, altri stanziamenti ed oneri diversi risulta di circa 772 miliardi. Pertanto il risultato netto d'esercizio, dopo gli oneri e proventi finanziari, le componenti straordinarie e le imposte, si attesta come detto sui 62 miliardi.

Il capitale investito è di 8.788 miliardi ed è coperto per il 38% dai mezzi propri (3.369 miliardi) e per il restante 62% dall'indebitamento netto (5.419 miliardi).

Più in particolare, con riguardo agli specifici settori di intervento, si segnala quanto segue.

Il settore costruzioni, composto dai gruppi Condotte ed Italstrade e dalla Pavimental, ha sviluppato nell'esercizio un volume di produzione di 887 miliardi. Tale settore ha risentito anche nel 1995 di una situazione di mercato che appare ancora molto depressa, pur potendosi considerare in via di superamento la crisi 1992-94 ed evidenza anche nel 1995 un risultato negativo (-90 miliardi circa).

Inoltre le incisive azioni di ristrutturazione completate, l'importante ruolo affidato alle Aziende per la realizzazione dell'Alta Velocità ferroviaria ed il profondo riassetto patrimoniale attuato consentono di configurare per il comparto concrete prospettive di miglioramento.

FINTECNA

Le acquisizioni di ordini dell'esercizio 1995 fanno riferimento per il mercato estero al 2° lotto dell'autostrada Rabat-Fez in Marocco, all'autostrada Aqaba in Giordania, alla diga di Jiangya in Cina ed agli interventi di riqualificazione delle pavimentazioni di tratte autostradali nella zona di Mosca; mentre per il mercato nazionale si segnalano nuovi affidamenti relativi alle pavimentazioni e manutenzioni autostradali, alla costruzione del piazzale satellite ovest e di alcuni collegamenti tra le piste presso l'Aeroporto di Fiumicino, agli interventi per il rinforzo del molo nord della Bocca di Malamocco nell'isola di Pallesstrina a Venezia ed alla condotta di collegamento del basso Esaro.

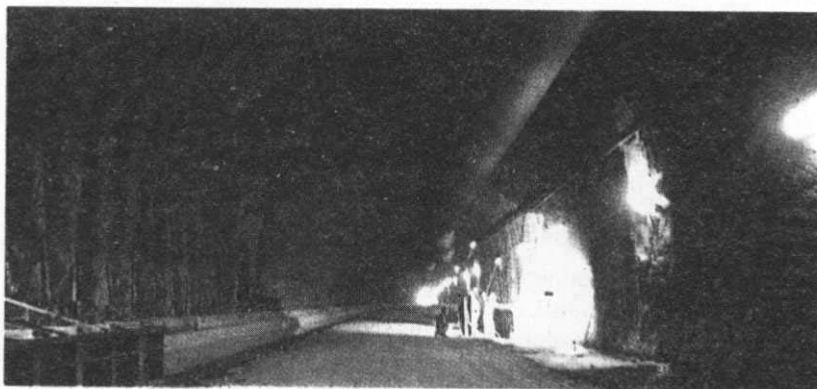
L'attività dell'esercizio ha riguardato:

- all'estero, la realizzazione di infrastrutture civili a Gaborone in Botswana, la prosecuzione dei lavori dell'impianto di trattamento acque al Cairo, la diga di Hamman Boughrara in Algeria, l'inizio dei lavori relativi alla diga di Jiangya in Cina, la ristrutturazione dell'aeroporto di Bucarest in Romania ed opere su importanti tratte autostradali in Slovenia;

- in Italia, i lavori per la realizzazione della tratta ferroviaria ad Alta Velocità Roma-Napoli, il raddoppio della linea ferroviaria Bologna-Verona, il prolungamento della linea "A" della metropolitana di Roma, il completamento dello stabilimento Alenia di Noto, il riammodernamento della ferrovia Cumana a Napoli, la realizzazione dell'adduttore Trivigno-Acerenza, l'Asse Attrezzato e la viabilità Polcevera di Genova, l'inizio dei lavori relativi al piazzale satellite ovest ed al raccordo delle piste presso l'aerostazione internazionale di Fiumicino.

Il settore ingegneria e consulting, composto dalle Società Servizi Tecnici, Spea e Sovis, ha risentito parimenti a quello delle costruzioni, della perdurante stagnazione della domanda pubblica in Italia; la componente privata, afferente l'edilizia e gli investimenti industriali non ha infatti compensato a sufficienza il crollo delle commesse pubbliche.

Il peculiare ruolo di servizio alla committenza, svolto dalle Aziende del comparto continua, inoltre, a risentire pesantemente dell'evoluzione sfavorevole del quadro normativo che tende a



La galleria Sgurgola realizzata dalle Aziende del settore Costruzioni della Fintecna sulla tratta ad Alta Velocità Roma-Napoli.