

brevi

► **Google** ha chiuso l'ultimo trimestre del 2004, con un fatturato di 1,03 miliardi di dollari, in progresso del 101% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e superiore ai 962 milioni previsti dagli esperti. Ancora più sostenuta la crescita degli utili che rispetto al quarto trimestre del 2003 sono più che sestuplicati. A sostenere i ricavi del gruppo fondato da Larry Page e da Sergey Brin, l'incremento del traffico internet nel periodo natalizio e l'ingresso di nuovi partner nel cosiddetto "Google Network".

► **Sia**, l'associazione che riunisce le maggiori industrie di semiconduttori, ha diffuso i dati sulle vendite di chip dello scorso mese di dicembre, cresciute del 14,6% rispetto allo stesso periodo del 2003. In tutto il 2004, pertanto, le vendite del comparto sono state pari a 213 miliardi di euro, in progresso del 28,6% rispetto all'anno precedente.

► **Alcatel** ha registrato nel quarto trimestre del 2004 un utile operativo di 393 milioni di euro, in crescita del 17,7% rispetto allo stesso periodo del 2003, ma inferiore alle stime degli analisti che si aspettavano 440 milioni di euro. Deludenti anche i profitti, pari a 40 milioni. Le attese, infatti, erano per un utile netto di 155 milioni. I vertici del gruppo francese hanno annunciato che non verrà distribuito alcun dividendo relativo all'esercizio 2004, aggiungendo poi che per l'anno in corso è prevista una crescita del fatturato compresa tra il 3 il 5 per cento.

Dalla tv digitale ai videogame

Ecco le nuove sfide del magnate australiano Rupert Murdoch che con la sua BSkyB sta conquistando gli inglesi.

E i risultati si vedono già nei bilanci delle sue società, News Corp in testa

FRANCESCA FIORE

Rupert Murdoch non sbaglia un colpo: News Corp., la società a capo del suo impero mediatico, ha archiviato l'ultimo trimestre del 2004 con risultati record. In tre mesi, infatti, il gruppo guidato dal magnate australiano ha totalizzato qualcosa come 6,6 miliardi di dollari di ricavi, in salita del 18% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Ancora più sostenuta la crescita dei profitti lievitati a 386 milioni di dollari (l'equivalente di 13 centesimi per azione) contro i precedenti 215 milioni (pari a 8 centesimi). A trainare i ricavi, il successo sui mercati mondiali Dvd celebri come Day After Tomorrow, I Robot e la trilogia di Star Wars che consentito alla divisione distribuzione di registrare un incremento del 57% degli utili operativi. Male invece il segmento della carta stampata che ha accusato una flessione degli utili del 24 per cento. "Tutta colpa dei costi correlati allo sviluppo di nuove iniziative editoriali - hanno spiegato dal quartier generale del gruppo australiano - in realtà la pubblicità va bene. Tuttavia i benefici realizzati con la versione compact di The Times sono stati annullati dal calo delle vendite di The Sun". Del resto i buoi affari si fanno soprattutto con la televisione. E questo Murdoch lo sa bene: alla Fox News Channel gli utili sono lievitati del 45% anche a dispetto degli elevati costi sostenuti per coprire i collegamenti in diretta e gli speciali sulle ele-

zioni presidenziali statunitensi dello scorso novembre. In più il canale televisivo di Murdoch è riuscito a rafforzare la propria leadership, raggiungendo un'audience superiore al 60 per cento. "In altre parole, si tratta dell'emittente più seguita negli Stati Uniti dato che

Cnn, MsnBc, Cnn headline news e Cnbc insieme raggiungono lo stesso numero di spettatori che ha Fox News Channel" hanno fatto notare fonti ufficiali della società. Ma il vero successo di Murdoch è nella tv digitale. BSkyB, (British Sky Broadcasting) la pay-tv

inglese diretta da James, figlio di Rupert, è riuscita ad attirare altri 192mila clienti soltanto nel secondo trimestre.

Un dato oltre ogni previsione: gli analisti, infatti, avevano pronosticato al massimo un più modesto aumento di 150 mila unità. Il numero di abbonati è così salito a 7,6 milioni, cifra decisamente vicina agli 8 milioni che il management si era prefissato come obiettivo per la fine del 2005. Tuttavia, il costo medio per l'acquisizione di ogni nuovo cliente è salito a 230 sterline dalle precedenti 207. "L'80% del mercato televisivo inglese sarà coperto dalla tv a pagamento" ha annunciato Murdoch, suggerendo che in Gran Bretagna c'è ancora spazio per crescere anche a dispetto del fatto che ormai i ricavi derivanti dagli abbonamenti alle pay-tv abbiano oltrepassato il totale del fatturato pubblicitario delle emittenti commerciali di sua Maestà. E i dati Ofcom, l'Authority che regola il settore dei media e sia il mercato delle telecomunicazioni nel Regno Unito, sembrano dargli ragione dal momento che per ora solo il 40% delle famiglie possiede un abbonamento da una pay-tv con una spesa media di 4,36 sterline (circa sei euro). Numeri decisamente interessanti per la famiglia Murdoch la quale non fa mistero di voler raggiungere la soglia dei 10 milioni di abbonati nel 2010. Data per la quale si prevede anche che un 30% della clientela possiederà un altro decoder e un 35% sottoscriverà l'abbonamento di fascia alta, con Sky Plus. Sui progetti di Murdoch incombe una sola incognita: Freeview, la tv gratuita, cui si accede con una piccola modifica che al modico prezzo di 40 sterline consente ad un qualunque decoder di accedere a diversi canali. In tre

continua a pagina 6 ►

CELLULARI	Quot. 04-02	Var. % a un mese	Var. % inizio anno
ERICSSON	20,5	-6,4	-3,3
MOTOROLA	16,3	-2,8	-5,5
NOKIA	12,1	3,2	4,4
SAMSUNG	14700	10,5	14,4
HARDWARE	Quot. 04-02	Var. % a un mese	Var. % inizio anno
DELL	41,5	2,4	-1,5
HEWLETT-PACKARD	20,5	-2,2	-2,5
SONY	3790	-5,7	-4,3
TOSHIBA	417	-4,8	-5,2
SEMICONDUTTORI	Quot. 04-02	Var. % a un mese	Var. % inizio anno
AMD	17,5	-13,5	-20,6
INTEL	23	1,7	-1,7
QUALCOMM	37	-12,3	-12,9
STMICROELECTRONICS	12,8	-9,9	-9,8
SOFTWARE	Quot. 04-02	Var. % a un mese	Var. % inizio anno
ADOBE	64	6,5	2
MICROSOFT	26,3	-1,9	-1,5
ORACLE	13,7	4,6	-0,4
SAP	121,1	-5,5	-7,8
TELECOM	Quot. 04-02	Var. % a un mese	Var. % inizio anno
DEUTSCHE TELECOM	16,5	-1,5	-0,7
FRANCE TELECOM	24,2	-1,7	-0,8
TELECOM ITALIA	3,0	-0,4	1,2
VODAFONE	138,5	-3,1	-1,9

➔ segue da pagina 4

Dalla tv digitale ai videogame

anni Freeview ha già 3,9 milioni di utenti. BSkyB ha impiegato ben venti anni per metterne assieme 7,6 milioni.

Intanto, mentre la tv va a gonfie vele, Murdoch cerca di aprire nuovi mercati. La Twentieth Century Fox, la casa cinematografica della News Corp, ha siglato un accordo con il gruppo americano Sorrent, specializzato in videogames per telefonini. Obiettivo: trovare un modo per consentire alla nuova generazione di cellulari di scaricare giochi e filmati. "Gli accordi di licenza sono molto positivi per le società del magnate australiano perché consentono di utilizzare con profitto contenuti già disponibili" ha spiegato Michael Pachter, analista della Wedbush Morgan Securities. Non a caso le azioni Electronics Arts hanno recentemente guadagnato terreno dopo la firma di un accordo di 15 di licenza esclusiva con ESPN, il canale di sport di cui Walt Disney è il maggiore azionista. ESPN ha poi raggiunto di recente un'intesa anche con un'altra società di videogiochi, la Take-Two Interactive.

Certo si tratta di un business tutto in divenire: in base agli ultimi dati, negli Stati Uniti, nel 2003, i sottoscrittori di giochi per telefonini di nuova generazione rappresentano appena il 2 per cento del totale clienti wireless. Tuttavia, in proiezione al 2008, la percentuale dovrebbe salire fino a un massimo del 30 per cento.

La spesa per videogames sui telefonini e palmari dovrebbe passare da 142 milioni di dollari a 2,8 miliardi nel giro di quattro anni. Murdoch, del resto, è uno che sa aspettare, come insegna la sua BSkyB.

Negli Stati Uniti è iniziato il processo di consolidamento del settore telecom

ELISA TITA

Gli analisti di Wall Street sono convinti che alla fusione tra At&t e Sbc seguiranno altre grosse operazioni di M&A nel comparto della telefonia, sia fissa che mobile. Mci è la prossima preda di qualche grosso operatore.

L'acquisizione della gloriosa At&t da parte di Sbc Communications conferma l'avvio negli Stati Uniti di un intenso processo di consolidamento nel settore della telefonia. Gli analisti di Wall Street sono convinti che a questa operazione, che arriva dopo quella annunciata lo scorso dicembre tra i giganti della telefonia mobile, Sprint e Nextel, ne seguiranno ben presto delle altre. Negli ambienti finanziari, infatti, già da qualche settimana circolano sempre più insistenti le voci di un'imminente offerta di 6,3 miliardi di dollari da parte di Quest Communication nei confronti di Mci, che secondo le stesse fonti avrebbe avviato delle trattative anche con Verizon. Sono diversi i motivi alla base di così tanto attivismo da parte delle società telefoniche a stelle e strisce. Innanzitutto, per far crescere le aziende in modo equilibrato e senza tingere di rosso i conti economici, le telecom statunitensi hanno compreso che puntare sul taglio delle tariffe alla lunga non

paga. Anzi l'unico effetto certo di una guerra sul fronte dei prezzi è portare allo stremo i bilanci, e nei casi più estremi alla bancarotta, come dimostra la vicenda Worldcom. Senza contare che la ripresa delle cosiddette operazioni di Merger & Acquisition, cioè di fusione e/o acquisizione, è anche

alimentata dalla necessità di continuare crescere a ritmi sostenuti, cioè di conquistare rapidamente nuove fette di mercato, riducendo al contempo i costi. Non a caso la caratteristica comune dell'ultime operazioni di M&A negli Stati Uniti è che si tratta di compravendite tra società attive nello

stesso settore di attività (dette fusioni orizzontali). La comunità degli affari americana sembra quindi che abbia imparato la lezione, lasciandosi così alle spalle la pratica diffusa negli anni della new economy di accordi tra aziende attive in mercati diversi (fusioni verticali), che invece di portare a miracolose sinergie sul fronte industriale, a diversificazioni prive di rischio e alla moltiplicazione dei valori borsistici, ha condotto a una delle più grandi bolle speculative che la storia finanziaria ricordi. La fusione da 16 miliardi di dollari tra At&t e l'operatore telefonico regionale Sbc Communication porterà invece nei prossimi anni risparmi complessivi per circa 15 miliardi di dollari.

I vertici di Sbc, nata nel 1984 insieme a Verizon e BellSouth da una costola della stessa At&t hanno annunciato, infatti, 25 mila esuberanti, pari al 12% dell'attuale forza lavoro e si sono mostrati ottimisti sul processo di integrazione tra le due società. Come a dire la madre fagocitata dalla figlia. L'ondata di fusioni e acquisizioni negli Stati Uniti, partita dalle società di software (si pensi all'Opa di Oracle su PeopleSoft e all'acquisto di Veritas Software da parte di Symantec) e proseguita nel settore telecom non si può comprendere appieno se non si considerano altri due elementi: l'enorme liquidità nelle casse aziendali, dopo anni di tagli e di sacrifici, e soprattutto il ritorno della fiducia. I manager, infatti, non vedendo all'orizzonte bruschi rallentamenti dell'economia si sentono più sicuri di sé e per questo sono maggiormente disposti a compiere scelte azzardate per il futuro. In questi casi l'unica avvertenza per gli investitori è che Wall Street non ritorni ad essere il più grande casinò del pianeta.

AT&T 04-02-05



News Corp. 04-02-05

