

performances d'impresa. Tuttavia, la letteratura conferma solo debolmente questa tesi. Per esempio, Florio (2003), dimostra che la privatizzazione di British Telecom ha avuto un impatto limitato in termini di produttività. Sulla stessa linea Bortolotti *et al.*, i quali operano su un campione comprendente operatori di diversi paesi, riscontrano che i miglioramenti di performance operative e finanziarie sono spiegati in piccola parte dai cambiamenti di proprietà, che risultano invece essere largamente più efficaci se accompagnati da altre riforme regolatorie.

L'obiettivo di questo lavoro è di effettuare una rigorosa analisi di efficienza dei principali *incumbent* europei nel settore delle telecomunicazioni fisse, tenendo in considerazione la diversa qualità dell'output prodotto, costituito sia da servizi voce "tradizionali" (il minimo livello di servizio da garantire all'utenza), sia da servizi su banda larga, più veloci e ad alto valore aggiunto per il cliente, che costituiscono un nuovo mercato e una nuova opportunità di espansione del business. Infine, gli *scores* di efficienza ottenuti verranno messi in relazione a misure di separazione, efficienza e contesto competitivo.

2. METODOLOGIA

In questo lavoro ci baseremo su una metodologia non parametrica che costituisce un'estensione della più conosciuta Data Envelopment Analysis (DEA). Applicando la DEA, l'efficienza delle imprese presenti nel campione viene

calcolata confrontando ciascuna di esse con una frontiera costruita come combinazione lineare dei valori di input e output delle (migliori tra le) imprese stesse. L'efficienza può essere considerata da due prospettive fondamentali: con l'orientamento agli input ci si chiede quale percentuale di fattori produttivi possa essere risparmiata, pur mantenendo costante il livello di output, mentre l'orientamento agli output è volto misurare l'espansione possibile della produzione a parità di input.

Nel nostro caso verrà utilizzata una misura di distanza direzionale, che si pone l'obiettivo di prendere in considerazione la diversa natura degli output prodotti dagli operatori del settore delle telecomunicazioni fisse. Infatti, in un approccio *output oriented* standard, l'idea sottostante è massimizzare la quantità di output prodotti a parità di risorse utilizzate. In un contesto come quello delle telecomunicazioni fisse, tuttavia, non tutti gli output prodotti sono "buoni" o "desiderabili" allo stesso modo. Infatti, se è legittimo, in un contesto liberalizzato, ritenere che l'*incumbent* possa avere come obiettivo strategico l'espansione dei servizi erogati, occorre ricordare che questi ultimi non sono omogenei e quindi non si prestano ad essere ampliati allo stesso modo. Come evidenziato nel paragrafo precedente, infatti, mentre il mercato dei servizi a banda larga, ad alta velocità di trasmissione (HS) è in rapidissima espansione, il ramo "tradizionale", o "a banda stretta", a bassa velocità (LS) è ormai saturo, ed è ragionevole assumere una strategia di consolidamento della posizione,