

Domande al Presidente dott. Salvatore Rossi

1. Vorrei avere commenti sull'impatto della Golden Power sul valore dell'azione TIM e commenti sulla riduzione della quota azionaria di Elliott, che oggi si trova ad esprimere 10 consiglieri nel CDA con una assenza completa della cdp che dopo Vivendi è il secondo azionista della società.

Si esclude che l'assoggettamento di TIM (così come di altre imprese, anch'esse quotate) ai poteri speciali del Governo rispetto ai settori della difesa e della sicurezza nazionale, oltre che nello specifico settore delle telecomunicazioni, abbia determinato impatti diretti sul corso del titolo.

Quanto alla riduzione della quota azionaria in portafoglio di Elliott, TIM non ha titolo per commentare le scelte di investimento o disinvestimento dei propri azionisti. Si osserva peraltro che l'attuale compagine consiliare è la risultante di un voto assembleare in cui i fondi Elliott hanno certamente avuto un ruolo importante, ma non sono risultati determinanti sull'esito delle decisioni assunte, avendo – tra l'altro – anche CDP concorso al tempo, con il proprio voto, all'individuazione della lista di maggioranza.

2. Vorrei avere commenti sugli incentivi dell'anno 2019 per i dirigenti TIM, in particolare vorrei sapere se TIM sta valutando, tenuto conto dell'emergenza Covid 19 e di quanto hanno già deciso altre Aziende, una riduzione dei premi o devolvere una parte del loro stipendio per 4 mesi.

Al momento non è stata fatta nessuna ipotesi di riduzione dei premi per il personale dipendente, né dirigente né non dirigente. Per il personale non dirigente, si segnala che è stato anticipato il pagamento del Premio di Risultato al 2 maggio 2020.

3. Dopo anni TIM ha deciso di distribuire un dividendo per le azioni ordinarie. Vorrei commenti sui dividendi per il prossimo anno e sulla conversione delle azioni risparmio.

La produzione di cassa nell'esercizio 2019 è stata sufficientemente ampia da rendere sostenibile il ritorno alla distribuzione di utili alle azioni ordinarie (non accadeva dal 2013). La proposta è dunque la distribuzione di dividendo in ragione di 1 centesimo di euro per azione ordinaria (oltre che di 2,75 centesimi di euro per azione di risparmio), per un monte dividendi del 18% sull'Equity Free Cash Flow e del 26% sull'utile netto. L'ambizione di distribuire il 20-25% del FCF è subordinata al raggiungimento degli obiettivi di riduzione del debito.

Nel frattempo, rispetto al 2020 e al 2021 è stata rappresentata l'intenzione di pagare almeno 1 centesimo per azione ordinaria. Non sono previste variazioni per il dividendo pagato alle azioni di risparmio, nella misura del privilegio stabilita dallo statuto della Società.

La conversione delle azioni di risparmio in ordinarie non rientra fra gli argomenti all'ordine del giorno dell'Assemblea.

Domande al Presidente dott. Salvatore Rossi

4. Vorrei commenti, se possibile sui tempi e sugli economics, per l'acquisto da parte di TIM Brasil di una parte del business mobile di Oi.

Al momento TIM e Telefonica hanno presentato una manifestazione di interesse congiunta per l'acquisizione del business mobile di Oi. Considerando anche che Oi si trova in uno stato particolare (Chapter 11) la procedura dell'operazione potrebbe differire in misura significativa rispetto all'usuale, rendendo pertanto ancora più difficile ipotizzare un timing, che pertanto al momento non riteniamo di poter fornire. In merito agli economics, per quanto riguarda gli impatti su Tim ci aspettiamo che possano essere molto positivi, grazie alle forti sinergie che potranno generarsi già dal primo anno, mentre non possiamo esprimerci in merito ai valori di acquisizione data la fase assolutamente preliminare dell'operazione.¹

Domande all'Amministratore Delegato dott. Luigi Gubitosi

5. La realizzazione di un'unica rete d'accesso Ultra Broad Band in Italia sembra avere molte criticità. Vorrei commenti sull'effettiva possibilità di realizzare la rete unica e sulle modalità di realizzazione. Oltre a questo, nell'ipotesi che non si realizzi la rete unica, vorrei sapere:

- a) quale è la strategia di TIM per competere con Open Fiber, che sta riducendo i costi di attivazione e sembra offrire l'accesso FTTH a prezzi paragonabili all'unbundling del rame;

Nell'ultrabroadband la strategia industriale di TIM è quella di competere utilizzando tutte le opzioni del proprio portafoglio con la tecnologia più adatta alle richieste del cliente e più efficiente per TIM.

Per quanto riguarda l'offerta wholesale accelereremo la migrazione verso l'ultrabroadband, che ci permetterà di confermare alti tassi di crescita delle linee VULA, più che compensando le perdite delle linee ULL, attraverso una serie di iniziative atte a favorire la migrazione massiva verso la Fibra delle consistenze ULL degli operatori; tra queste abbiamo già comunicato una riduzione dei contributi di migrazione e una riduzione dei costi della banda di raccolta NGA. A queste iniziative assoceremo una serie di interventi volti a incrementare la qualità dei servizi di delivery e assurance a disposizione degli operatori. Inoltre, faremo push sullo sviluppo dell'UBB da parte degli OLO anche nei cluster C e D (aree bianche) attraverso il crash program di apertura dei nuovi cabinet FTTCab e, dove non avremo copertura, attraverso la commercializzazione di offerte white label su risorse OF. Lanceremo infine offerte competitive, ma sempre nel rispetto delle vigenti norme di tutela della concorrenza, per VULA e Bitstream NGA a Milano e in altre 26 città nelle quali abbiamo minori vincoli regolamentari.

- b) come TIM pensa di competere con la rete FTTCab, che oggi raggiunge oltre l'80% delle abitazioni italiane.

TIM ha l'obiettivo di raggiungere una copertura del 98% delle abitazioni italiane entro il 2021 con la rete UBB FTTx e FWA. Con una copertura così completa del territorio nazionale sarà possibile vendere servizi UBB (FTTCab 200 Mbit/s) senza limitazioni geografiche. Come già dichiarato, l'obiettivo è di raggiungere una copertura del 40% con FTTH entro il 2023, accelerando al

¹ Fonte: transcript CMD marzo 2020

contempo la copertura 5G, grazie alla partnership con Vodafone. In complemento ai dispiegamenti con tecnologia FTTx, TIM utilizzerà la tecnologia FWA, Fixed Wireless Access: in questo caso il Wi-Fi del router di casa del cliente si aggancia in wireless alla più vicina antenna di rete mobile TIM, collegata a sua volta al resto della rete in fibra. Vediamo la soluzione FWA sempre più importante, e ci accingiamo a raggiungere 1 milione di linee attive entro il 2022.

In sintesi, crediamo fermamente che TIM possa competere attraverso una combinazione imbattibile di reti e soluzioni tecnologiche².

6. Qual è l'impatto sui ricavi e su EBITDA degli accordi di Inwit con Vodafone e di TIM con Google e con Disney?

Per rispondere alla domanda la divideremo in tre parti:

- 1) Per quanto riguarda le torri, il 6 marzo 2020 abbiamo ricevuto il via libera dalle autorità antitrust europee sulla condivisione di rete sia attiva sia passiva. L'operazione, che ha portato alla creazione della più grande azienda di torri in Italia e la seconda in Europa, con oltre 22.000 torri, garantirà a Vodafone e TIM benefici in termini di sinergie per un totale di oltre 800 milioni ciascuna nei prossimi 10 anni. Secondo l'accordo con Vodafone, abbiamo una quota del 37,4% ciascuno, e potremo mantenere il controllo congiunto di INWIT con un valore di poco superiore al 25% ciascuno e vendere la restante parte. Questa transazione consentirà a TIM di ridurre il debito di oltre 1,4 miliardi di euro.
- 2) TIM è leader di mercato nei servizi cloud business grazie ai propri asset esclusivi. Per mantenere e rafforzare la propria leadership TIM ha scelto Google come partner per accelerare lo sviluppo e il miglioramento delle nostre capacità in termini di risorse, tecnologie e competenze. Il nostro piano prevede di generare, entro il 2024, 1 miliardo di euro di ricavi e 400 milioni di euro di EBITDA.
- 3) In meno di 1 anno abbiamo trasformato TIM Vision facendolo diventare il fornitore di contenuti più ricco d'Italia. Alla fine del 2019, abbiamo lanciato un'offerta convergente per i clienti di linea fissa, e abbiamo migliorato tanto l'offerta TIM Vision che siamo stati selezionati da Disney per il loro ingresso nel mercato italiano come operatore partner esclusivo per offerte bundle fino a 3 anni dal lancio. Il lancio è avvenuto lo scorso 24 marzo. Ancora non possiamo valutare gli impatti sull'EBITDA e i ricavi, ma siamo molto fiduciosi³.

²Transcript Presentazione agli analisti Capital Market Day

³ EDITED TRANSCRIPT Intervento Luigi Gubitosi - Telecom Italia SpA Capital Markets Day - MARCH 11, 2020

7. Vorrei avere commenti sulle strategie TIM per data center e big data. TIM pensa di creare una Società e di quotarla in borsa? TIM pensa di avere la maggioranza?

TIM è leader di mercato nei servizi cloud business con l'11% di quota, grazie agli asset proprietari e al percorso iniziato con Nuvola Italiana⁴. La domanda di cloud in Italia nel periodo 2020-22 dovrebbe crescere con un CAGR del 21%, trainata tra l'altro anche dall'incremento nell'adozione da parte di aziende e PA. Per mantenere e rafforzare la propria leadership TIM ha scelto Google come partner di accelerazione dello sviluppo e miglioramento delle capacità in termini di risorse, tecnologie e competenze. Google ci offre accesso alla propria innovazione e ci consentirà di portare servizi innovativi e lanciare prodotti anche nel segmento Consumer. Abbiamo firmato un contratto a lungo termine (5 anni rinnovabile) che fissa obiettivi e regole operative per questa cooperazione, inclusi la formazione e le infrastrutture e il go-to-market congiunto. Il prossimo passo sarà la creazione di una nuova società in cui TIM manterrà la maggioranza. Il nostro piano prevede di generare, entro il 2024, 1 miliardo di euro di ricavi e 400 milioni di euro di EBITDA.⁵

TIM ritiene i big data un fattore strategico di vantaggio competitivo, per questo motivo ha intrapreso un percorso di valorizzazione del patrimonio dati presente in Azienda agendo su più dimensioni: strategia e governance, modello operativo, cultura, architettura e gestione dei dati.

A partire da una strategia e una governance che definiscono obiettivi comuni e condivisi, attraverso un modello operativo che permette di estrarre dai dati aziendali le informazioni più affidabili, aggiornate e pertinenti, facendo leva su una nuova architettura IT orientata ai Big Data, TIM punterà a valorizzare il proprio patrimonio dati per conseguire una maggiore efficacia commerciale ed una più profonda efficienza operativa, indirizzando meglio gli investimenti futuri.

TIM manterrà la maggioranza della NEWCO anche a seguito del previsto ingresso di un fondo infrastrutturale e di una potenziale IPO.

8. Vorrei commenti sulla realizzazione del Multi-access Edge Computing (MEC) nella rete di TIM in Italia e in Brasile. Vorrei anche sapere se sono state fatte valutazioni per il miglioramento delle prestazioni dei servizi applicativi e per la riduzione del Total Cost of Ownership della rete.

La realizzazione del MEC avviene grazie all'avvicinamento all'accesso dei punti di processamento del traffico utente. La prima soluzione individuata consiste nell'adozione del CUPS (Control and User Plane Separation), una soluzione tecnologica che permette di separare le funzioni di rete deputate al traffico d'utente da quelle di controllo della core mobile 4G e collocarle ai bordi della rete. Il 5G supporta nativamente questo paradigma, per cui sarà possibile sin dal principio dispiegare soluzioni MEC in punti della rete molto vicini al cliente finale per erogare servizi che richiedano bassissime latenze (e.g. Industry 4.0, V2X). Una prima applicazione MEC è stata sperimentata con il dispiegamento di soluzioni di break-out locale del traffico utente in area torinese, per l'esecuzione di

⁴ Presentazione CAPITAL MARKET DAY 2020 - MARCH 11, 2020

⁵ EDITED TRANSCRIPT Intervento Luigi Gubitosi - Telecom Italia SpA Capital Markets Day - MARCH 11, 2020

applicazioni di controllo dei droni. A queste sperimentazioni verrà dato seguito con il dispiegamento nel PoP di Torino di una infrastruttura MEC a supporto di servizi commerciali. L'evoluzione della rete di trasporto di TIM attualmente in atto tra l'altro consente di anticipare alcuni scenari tipici del MEC, come la riduzione della latenza del traffico utente.

Il miglioramento delle prestazioni dei servizi applicativi avviene attraverso la migliore dislocazione delle funzioni di rete che li supportano, per soddisfare i requisiti di capacità e di latenza. A tale scopo è in valutazione un piano di ampliamento dei punti di presenza della core network mobile, in modo da supportare le previsioni di crescita del traffico e fornire tempi di risposta comparabili a quelli della core network fissa. Si sta inoltre analizzando l'applicazione dei principi MEC alla core network fissa, con l'avvicinamento del BNG alla periferia di rete. Soluzioni per la riduzione del TCO di rete includono la semplificazione dell'architettura del PoP TIM, l'ottimizzazione dei costi del trasporto attraverso la terminazione locale del traffico ed il dispiegamento di CDN, lo sviluppo di soluzioni per la gestione automatizzata del ciclo di vita delle funzioni di rete (dispiegamento, ottimizzazione, assurance, etc.), l'adozione di tecnologie di rete ottimizzate per il dispiegamento in un ambiente Cloud, la partnership con Google per lo sviluppo di una infrastruttura Cloud Ibrida scalabile in grado di ospitare le applicazioni TIM.

9. Dalla fine del 2018 ad oggi TIM ha fatto molti interventi sul personale, in particolare TIM ha assunto più di 45 nuovi dirigenti (la prima volta dalla storia della Sip) di alto livello (primi riporti dell'AD e livelli 2 e 3). Vorrei avere commenti sui principali risultati ottenuti da questo consistente inserimento, in particolare per quelli fatti da Giugno 2019, e vorrei sapere se TIM sta valutando la crescita di risorse interne.

Negli ultimi anni TIM ha attuato un significativo processo di trasformazione che ha comportato, tra l'altro, anche un change management; in tale contesto, gli inserimenti dall'esterno di personale dirigente hanno avuto l'obiettivo di introdurre in Azienda competenze specifiche. Contestualmente, TIM è impegnata nella valorizzazione delle risorse interne; dal 2018 ad oggi, infatti, sono stati nominati – nel solo perimetro TIM S.p.A. – 40 nuovi dirigenti.

10. Vorrei commenti sul costo del lavoro e in particolare vorrei sapere quali sono gli impatti sul posizionamento di mercato di TIM.

Il costo del lavoro di Gruppo si è chiuso nel 2019 a 3.077 milioni di euro, con un decremento di 28 milioni di euro rispetto allo stesso dato del 2018 (3.105 milioni di euro). Per un commento sull'andamento del costo del lavoro 2019 del Gruppo si rimanda alla Nota Integrativa di Bilancio. Il costo del lavoro risulta in linea con i valori dei principali competitor.

11. Vorrei sapere che cosa pensa dell'assenza di CDP dal CdA TIM e della posizione di CDP che non si pronuncia in alcun modo sulla rete d'accesso unica.

Con l'assemblea di bilancio 2019 si chiude il secondo anno di mandato del Consiglio di Amministrazione in carica, che ha molto lavorato per traghettare la

Società verso una situazione di normalità, testimoniata dal ritorno al pagamento di un dividendo al capitale ordinario, ma confermata anche da una nuova serenità di rapporti tra soci e all'interno del Board, nell'interesse di TIM e di tutti i suoi stakeholders. In un quadro di ritrovato equilibrio e di unità d'intenti, si andrà al rinnovo dell'organo consiliare nel 2021.

È una prospettiva di concretezza, non di dichiarazioni e di proclami, in cui il “silenzio” del socio non deve destare indebite preoccupazioni.

12. Vorrei commenti qualitativi sui risultati economici del primo trimestre 2020, rispetto al primo trimestre 2019.

Le informazioni richieste potranno essere rese disponibili solo a seguito dell'approvazione dell'Informativa Finanziaria al 31 marzo 2020.

13. Vorrei altri commenti sulla rete d'accesso unica con riferimento al seguente scenario. Tenuto conto che:
- il Governo (e il Parlamento) già con la legge n. 136 del 2018 si è espresso a favore di una sorta di “rinazionalizzazione” delle TLC attraverso la creazione di una “rete unica”;
 - la strategia messa a punto dal Governo per la difesa degli interessi economici del Paese, nel periodo di emergenza Covid-19, prevede interventi di capitalizzazione, investimenti azionari;
 - Il decreto-legge “Imprese” rafforza significativamente la disciplina del Golden Power rendendo più stringente l'eventuale esercizio del potere di veto o l'imposizione di specifiche prescrizioni o condizioni ad operazioni societarie aventi ad oggetto, in particolare, la rete di accesso di TIM;
 - ASATI ha invitato CDP, in occasione dell'Assemblea dei Soci TIM (del 23 aprile 2020), a richiedere una integrazione delle materie da trattare in Assemblea presentando una proposta di deliberazione riguardante la creazione di una “rete unica”, integrata, aperta a tutti gli operatori e non discriminatoria, per difendere un asset strategico da possibili azioni speculative o aggressive, tendenti a modificare, in questo particolare momento di emergenza, assetti di controllo e di governance di TIM;

Come noto il Governo ha apportato in questi giorni una importante modifica alla normativa Golden Power, ampliando, di fatto, il tradizionale perimetro di controllo, introdotto nel 2012, che era circoscritto ai settori di difesa, energia, trasporti e comunicazioni.

Con il decreto legge “imprese”, infatti, è stata stabilita l'estensione dei poteri speciali, attribuiti all'Esecutivo, anche ai settori alimentare, finanziario, assicurativo e sanitario. Il Governo, valutando tali settori come strategici e di interesse nazionale, in considerazione di questo particolare momento di emergenza sanitaria, ha voluto adottare un immediato scudo di salvaguardia in caso di possibili scalate straniere.

TIM, come noto, è già da tempo soggetta alla normativa Golden Power e nel 2017 rappresentò il primo caso di applicazione di tali “poteri” su un gruppo, a prevalente composizione privata, nel settore delle TLC; l'iniziativa è stata attuata in quanto il Gruppo TIM è stato ritenuto dal Governo titolare di reti e asset che svolgono “attività strategica per il sistema nazionale di sicurezza e difesa”.

Al riguardo, si può rilevare che l'applicazione di tale normativa Golden Power ad un sempre più ampio range di imprese, di fatto, va a confermare le scelte strategiche del Governo, comportando, pertanto, per quanto sopra illustrato, una modifica alla collaborazione di tipo tradizionale adottata dalle aziende verso lo Stato, tramutandola più in un rapporto di fattiva cooperazione, pur dettata da norme e prescrizioni, finalizzato alla difesa degli interessi primari a livello Nazionale.

Il Gruppo TIM nella persona del suo Amministratore Delegato, anche nelle specifiche sedi istituzionali (da ultimo nel corso dell'audizione in Commissione Trasporti alla Camera sulle tecnologie per contrastare il coronavirus, tenutasi in data 8 aprile 2020), si è già espresso a favore di una transizione verso la rete unica, ribadendo come una duplicazione della rete non abbia alcun senso e non sia nell'interesse del Paese. Anche soprattutto in ottica di quanto stiamo vivendo, riteniamo che sia assolutamente fondamentale, come peraltro stiamo già facendo, compiere un'ulteriore accelerazione per andare a coprire il più rapidamente possibile le aree del Paese non ancora raggiunte dalla rete a banda ultra larga (cosiddette aree bianche).

14. Vorrei un parere e una richiesta se l'AD condividerebbe la necessità di accelerare il confronto tra le parti coinvolgendo direttamente il Governo e la stessa AGCOM per delineare, nei tempi più brevi, le condizioni volte alla creazione di una "rete unica", prevedendo, in particolare, adeguati meccanismi incentivanti di remunerazione del capitale investito, il riconoscimento del costo storico degli investimenti effettuati, la salvaguardia della forza lavoro coinvolta, l'applicazione delle migliori pratiche regolatorie adottate in altri servizi e industrie a rete (RAB).

Pensiamo che sia importante facilitare la transizione verso la rete unica per fornire connettività a tutti. Dal punto di vista del Paese, una duplicazione della rete di telecomunicazioni non riteniamo abbia molto senso, tuttavia non vogliamo indicare come si dovrebbe comportare un regolatore, tantomeno il Governo. Rileviamo come il progetto finalizzato a valutare possibili forme di integrazione delle reti in fibra ottica di TIM e Open Fiber sia apprezzato e sostenuto dalle istituzioni nazionali, dal momento che consentirebbe di accelerare lo sviluppo della rete in fibra e chiudere di conseguenza il digital divide che ancora si registra in numerose aree del Paese, evitando duplicazioni di investimenti già di per sé molto onerosi. Per quanto riguarda la struttura della "rete unica", a nostro parere il modello da adottare è una rete sotto il controllo di un operatore verticalmente integrato quale TIM, piuttosto che un modello "wholesale only" che si è rivelato fallimentare ovunque sia stato applicato. Siamo disponibili a parlare con governo e AGCOM su modelli di remunerazione come il RAB citato, purché sia tutelato il valore per gli azionisti.

15. I grafici dell'Osservatorio Agcom mostrano un dato più inquietante per Tim (e per noi piccoli azionisti): una perdita continua di quote di mercato della nostra Società, scesa sotto il 50%, ora al 49,2%. Tim ha perso purtroppo in un anno 970mila clienti e di questi una metà circa (470mila) hanno preferito essere gestiti dagli OLO. Mi chiedo: questa contrazione può essere considerata come un fatto transitorio che si invertirà con la progressiva diffusione della rete ottica o NO?

La diminuzione della QdM per TIM è un fatto connaturato allo status di incumbent in un contesto di

- contrazione del mercato dovuta ai motivi ben noti, quali i prezzi/allowance di offerte mobili, la bassa penetrazione dei contenuti OTT;
- elevata competizione infrastrutturale e commerciale.

TIM sta lavorando duramente sia per ridurre la portata che per contrastarne i risultati economici. La riprova consiste nel fatto che negli ultimi trimestri 2019 la diminuzione delle linee fisse è stata puntualmente inferiore ai periodi precedenti. Abbiamo elaborato una strategia che consiste in 3 stream:

- Convergenza (TIM Unica) per proteggere i nostri clienti e spostare il focus dal prezzo al valore aggiunto (ad esempio mediante nuovi contenuti come TV, Sicurezza, Gaming, Smart Home);
- Allargamento del mercato con FWA (dalla quale ci aspettiamo di raggiungere 1 Mln di linee nel 2022), offerte segmentate e anche qui la convergenza;
- Miglioramento della customer experience ridisegnando i journey più rilevanti per il cliente e spostando la CB su UBB

La risultante di queste azioni porterà a dimezzare la perdita annua nel 2020 e azzerarla nel 2022.

Con riferimento al mercato Small&Medium il fenomeno di riduzione della CB è guidato da due macrofenomeni:

1. elevata competizione sia commerciale sia infrastrutturale;
2. razionalizzazione della dotazione TLC delle aziende (es. quando un cliente con più linee attestate presso un'unica sede evolve le proprie dotazioni vs soluzioni VoIP, si determina una inevitabile riduzione degli accessi).

Su questo segmento, le nostre principali azioni prevedono:

- la focalizzazione su offerte convergenti Fisso Mobile e Cloud, offrendo alle PMI servizi in grado di migliorarne la competitività (soluzioni di smart working con strumenti di collaboration, remotizzazione di postazioni di lavoro in modalità sicura, analytics che permettono di stimare e indirizzare i target, etc.);
- politiche acquisitive differenziate per geografia (nuove aree fibra, FWA, aree con bassa quota di mercato);
- ampliamento dei canali commerciali negozi e digital e orientamento del canale agenti sul presidio della customer base, fino alla gestione a portafoglio dei clienti ad alto valore;
- azioni di protezione della customer base attraverso predittivi più accurati (AI e Big Data) ed utilizzando strumenti NBA sui clienti a maggior rischio churn. Gestione differenziata dei clienti di valore sui vari touch point con finalità di retention.

Riguardo al mercato large enterprise, infine, riteniamo che la riduzione del mercato TLC sarà compensata da una costante crescita nel mercato più ampio dei servizi IT.

La convergenza non è più solo tra fisso e mobile, ma ora anche sull'IT/cloud.

I nostri concorrenti sono prevalentemente specializzati, chi sul mobile, chi sul fisso, chi sull'IT. Siamo gli unici a poter coprire in maniera completa ed integrata queste tre aree, per cui siamo in una posizione di vantaggio e stiamo continuando ad investire sul cloud per ampliare il gap con i concorrenti.

Da ultimo, il fenomeno del COVID-19 ha evidenziato ancor di più la resilienza e la validità della rete di TIM, che è riuscita a tenere sotto controllo l'aumento eccezionale di traffico domestico registrato nel corso degli ultimi due mesi (ad esempio per effetto dello Smart Working), che ci aspettiamo possa portare un beneficio duraturo