

Signore e Signori Azionisti,

sul fronte dell'emergenza sanitaria il 2021 è stato ancora una volta un anno complesso, tuttavia, per il nostro paese e, in generale, per gran parte dell'economia mondiale, è stato anche un anno di rilancio e di ripartenza. Negli ultimi 12 mesi l'Italia ha registrato una crescita del PIL del 6,6%. Anche per quanto riguarda il Brasile la crescita economica registrata nel corso del 2021 dovrebbe attestarsi a poco meno del 5%.

In un contesto in cui il ricorso a strumenti digitali, sia in termini di intensità di utilizzo sia in termini di adozione diffusa, si è mantenuto a livelli molto elevati, tutto il settore, e in particolare il nostro Gruppo, ha acquisito una sempre maggiore centralità nella vita economica e sociale del paese.

Nel 2021 il nostro Gruppo ha realizzato alcuni risultati significativi: il churn si è ridotto nel fisso e nel mobile; gli oneri connessi ai crediti inesigibili si sono ridotti del 30%, la customer satisfaction è cresciuta del 30% nel fisso, sono aumentati i pagamenti digitali effettuati dai clienti, i ricavi derivanti dalla vendita dell'ICT e del Cloud sono aumentati di oltre il 20% ed infine tutti gli obiettivi ESG sono in linea con i target fissati.

Tuttavia, il 2021 è stato un anno particolarmente difficile per tutto il comparto e la feroce competizione che caratterizza da tempo il mercato italiano dei servizi di telecomunicazione ha nuovamente assunto la forma di un'ulteriore contrazione generalizzata dei prezzi dei servizi di rete fissa e mobile. In generale il Gruppo a livello domestico ha conseguito una contrazione dell'EBITDA determinata in particolare da alcuni fattori: l'accordo con DAZN che non ha prodotto la crescita dei ricavi attesi per cliente (ARPU) né ha supportato concretamente la crescita delle acquisizioni, la riduzione dei costi che non è stata tale da controbilanciare l'andamento dei ricavi.

In generale, ad un quadro in cui i ricavi derivanti dalla vendita dei servizi si sono rivelati inferiori alle attese ha fatto da contraltare un piano di

investimenti che invece, per far fronte alle accresciute esigenze digitali di cittadini e imprese, ha comunque dovuto mantenersi a livelli sostenuti.

Il disallineamento tra ricavi e investimenti che ne è scaturito, oltre ad essere all'origine dei risultati conseguiti nel 2021, mette in evidenza la distonia tra il mercato dei servizi, che deve fronteggiare una forte competizione, e quello delle infrastrutture che richiede investimenti di lungo periodo.

A ciò si aggiunge che i provvedimenti che nel corso degli anni si sono susseguiti in tema di parità di trattamento hanno fortemente inciso e ridimensionato i benefici riconducibili all'integrazione verticale. A fronte dei pesanti vincoli e delle limitazioni derivanti dai richiamati provvedimenti e da un sempre maggiore livello di competitività del mercato delle telecomunicazioni italiano, non si sono però materializzati né una maggior libertà di manovra sul piano commerciale né tantomeno una maggiore stabilità e prevedibilità dei rendimenti degli investimenti necessari per lo sviluppo e la gestione delle infrastrutture di rete.

Partendo da queste considerazioni il piano presentato alla comunità finanziaria il 3 marzo 2022 prevede la creazione di entità di business separate e focalizzate l'una sulle attività dedicate alla fornitura e vendita di servizi alla clientela finale (affari e residenziali) e l'altra sulle attività più prettamente infrastrutturali (sviluppo e manutenzione rete e fornitura servizi wholesale agli altri operatori). Il piano definisce un modello di sviluppo confacente alle caratteristiche di ciascun segmento così da garantire massima flessibilità e specificità delle azioni che saranno intraprese al fine di valorizzare al meglio le rispettive potenzialità in termini di innovazione, redditività e creazione di valore.

Progetti di valorizzazione di asset o attività di rete, ancorché su scala minore e più circostanziata, negli ultimi anni si sono intensificati sia in Italia (si pensi a Inwit e più recentemente a FiberCop) sia a livello europeo ed internazionale, soprattutto grazie all'interesse mostrato da parte dei

fondi infrastrutturali. Si pensi, ad esempio, all'operazione in Francia con il progetto SFR FTTH (2018) o in Portogallo con Altice Portugal FTTH (2020) o anche a quelle in Sud America di Infraco in Cile (2021), FiBrasil in Brasile (2021), Colombia FiberCo in Colombia (2021). La nascita di soggetti interamente dedicati alla realizzazione di infrastrutture di rete ha come obiettivo il miglioramento dell'efficienza del mercato rendendolo più solido e sostenibile a beneficio dei consumatori e dell'intero settore.

Le motivazioni e le logiche che guidano il progetto di riassetto/riorganizzazione attualmente allo studio (così come la nostra proposta di coinvestimento recentemente giudicata conforme alla normativa europea da parte di AGCOM), non rappresentano quindi un caso isolato ma, al contrario, si inseriscono all'interno di un contesto che sembra evolvere in questa direzione.

Il nostro nuovo piano industriale inoltre punta a rafforzare e ampliare il segmento delle pubbliche amministrazioni e delle grandi imprese valorizzando ulteriormente i nostri asset e le nostre competenze nella creazione di proposizioni commerciali specifiche e integrate con riferimento all'offerta di servizi Cloud, IoT e Cybersecurity.

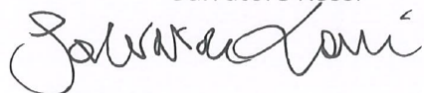
Con riferimento all'opportunità offerta dalla disponibilità delle risorse finanziarie messe a disposizione dal fondo europeo Next Generation EU, la riorganizzazione finalizzata a pervenire a due strutture separate e focalizzate ognuna sul business di rispettiva competenza ci permetterà di fornire un miglior contributo e di essere più competitivi sia per quanto riguarda i progetti relativi alla fornitura di servizi digitali sia per quanto riguarda la realizzazione delle opere infrastrutturali. Al tempo stesso potremo anche meglio beneficiare degli stimoli all'adozione delle tecnologie dell'ICT previsti all'interno del PNRR.

La fattibilità e la definizione del progetto di separazione prevista dal piano sarà definita entro l'estate.

Per quanto riguarda le attività brasiliane il miglioramento della nostra capacità competitiva è stata conseguita attraverso l'arricchimento e il maggior valore della nostra offerta commerciale che ci ha portato ad un rafforzamento sia in termini di incremento della base clienti sia in termini di ricavo medio per utente. Quest'ultimo in particolare è cresciuto in misura maggiore rispetto ai concorrenti. L'approvazione da parte delle autorità brasiliane dell'operazione che ha portato TIM Brasil ad acquisire una parte rilevante degli asset del gruppo Oi determinerà un incremento della base clienti, che a sua volta ci permetterà di far crescere le economie di scala e di scopo. Ulteriore stimolo e crescita arriveranno dal lancio del 5G e da un'ulteriore valorizzazione della base clienti costruita attraverso partnership dedicate, che interesseranno il settore bancario e l'entertainment.

In quasi un secolo di storia il Gruppo TIM è passato attraverso diverse ristrutturazioni e, indipendentemente dalla fisionomia che assumeremo a seguito dell'operazione di riassetto allo studio, la certezza è che TIM continuerà ad essere un patrimonio di tecnologie, professionalità e infrastrutture a servizio dello sviluppo economico e sociale italiano.

Nel prossimo futuro ci attendono sfide importanti, siamo convinti che con il supporto di tutti gli stakeholder saremo in grado di affrontarle e di trasformarle in concrete opportunità di sviluppo e crescita.

Salvatore Rossi


Pietro Labrida
