



GRUPPO TELECOM ITALIA

Telecom Italia Sparkle S.p.A.

Bilancio Consolidato 2015

TELECOM ITALIA SPARKLE S.p.A.

Sede Legale: Roma - Viale Cristoforo Colombo, 142

Capitale Sociale: 200.000.000 Euro Int. Vers.

Numero codice fiscale e di iscrizione al registro delle imprese: 05305181009

**RELAZIONE SULLA
GESTIONE
DEL GRUPPO
TELECOM ITALIA SPARKLE**

Indice

ORGANI SOCIALI	4
II GRUPPO TELECOM ITALIA SPARKLE	5
SCENARIO DI MERCATO	7
HIGHLIGHTS	8
PRINCIPALI DATI ECONOMICO-FINANZIARI	14
STRUTTURA DEL GRUPPO	15
STRUTTURA ORGANIZZATIVA	17
BUSINESS FONIA	18
BUSINESS IP/DATA	19
BUSINESS MNCs	21
BUSINESS MOBILE	22
RETE	23
ANDAMENTO ECONOMICO - FINANZIARIO DEL GRUPPO	29
LE PRINCIPALI SOCIETA' DEL GRUPPO TELECOM ITALIA SPARKLE	39
OPERAZIONI SOCIETARIE ED EVENTI DI RILIEVO	46
RAPPORTI CON PARTI CORRELATE	47
EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE PER L'ESERCIZIO 2016	48
ALTRE INFORMAZIONI	48

ORGANI SOCIALI

Consiglio di Amministrazione di Telecom Italia Sparkle ⁽¹⁾

Presidente e Amministratore Delegato	Alessandro Talotta ⁽¹⁾
--------------------------------------	--

Consiglieri	Simone Battiferri Roberto Moro Gianluca Pancaccini Enrico Zampone
-------------	--

Collegio Sindacale ⁽²⁾

Presidente	Carlo Delladio
------------	-----------------------

Sindaci Effettivi	Marco Mencagli Michela Zeme
-------------------	--

Sindaci Supplenti	Roberto Capriata Stefano Spiniello
-------------------	---

Società di revisione ⁽³⁾

PricewaterhouseCoopers S.p.A. (PwC)

1 Nominato dall'Assemblea dei soci del 2 luglio 2015 in cinque membri per il triennio 2015-2017. L'Assemblea ha inoltre nominato Alessandro Talotta, già Amministratore Delegato di Telecom Italia Sparkle da Dicembre 2014, Presidente della Società. Il Consiglio di Amministrazione si è riunito al termine dell'Assemblea dei soci e a sua volta ha confermato la nomina di Alessandro Talotta come Amministratore Delegato.

2 Nominato dall'Assemblea del 3 Aprile 2014

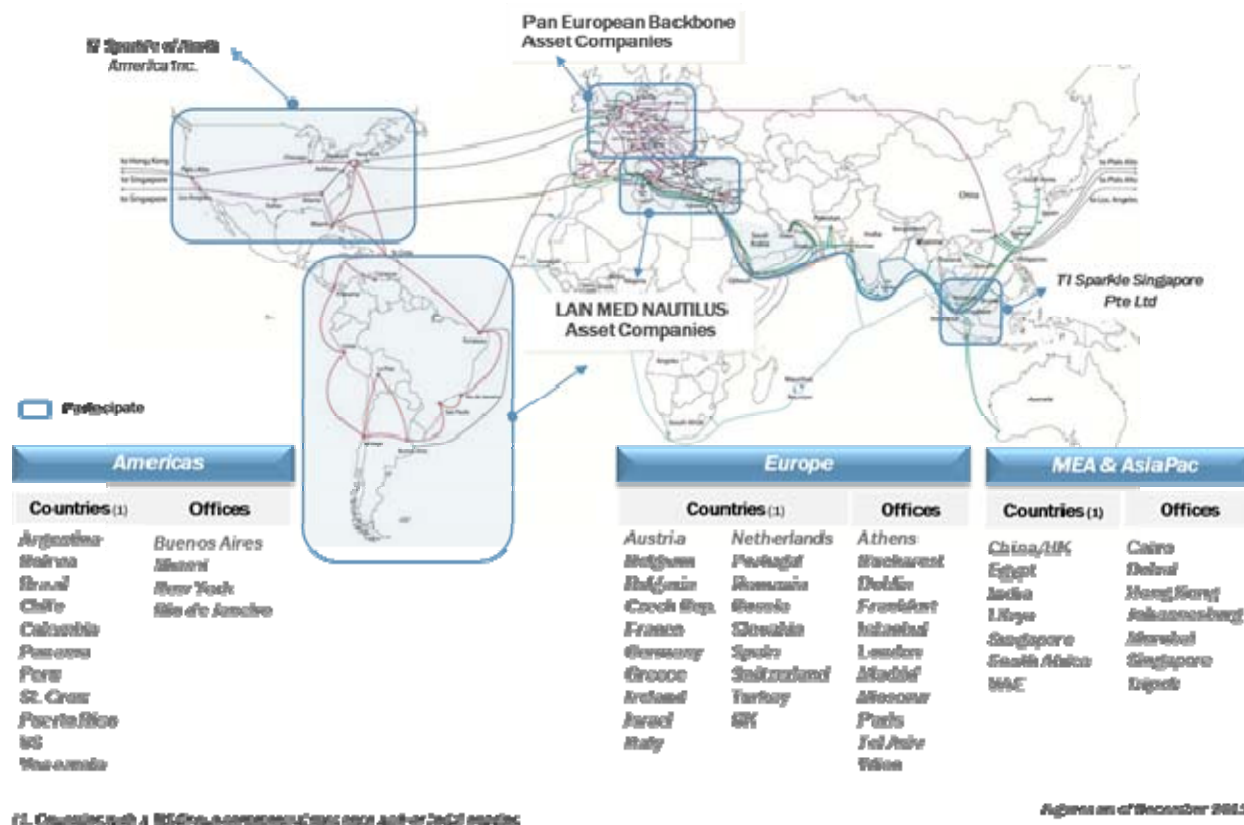
3 Incarico conferito dall'Assemblea del 27 Aprile 2010.

II GRUPPO TELECOM ITALIA SPARKLE

Il Gruppo Telecom Italia Sparkle opera nel mercato dei servizi internazionali voce, dati e Internet destinati agli operatori retail (fissi e mobili), wholesale (ISP/ASP) e alle aziende multinazionali in tutto il mondo.

Il Gruppo svolge la sua attività attraverso reti proprietarie nei mercati Europei (Pan European Backbone – PEB), nel Mediterraneo e in Sud America, con cavi bilaterali e tramite la partecipazione in consorzi di cavi e/o partnership che garantiscono una copertura globale.

La rete di cui dispone collega oltre 500 operatori telefonici in tutto il mondo e si estende per circa 450.000 km su sistemi sottomarini che, dal Mediterraneo, si aprono alle direttrici di traffico longitudinali verso gli Stati Uniti, il Medio e l'Estremo Oriente e trasversali verso l'Europa e l'Africa. Sono coperte tutte le principali aree geografiche, con 122 PoP (Point of Presence) in 74 città. In particolare in Italia (14 PoP e 14.000 km di fibra ottica), in Europa (66 PoP e 55.000 km di fibra ottica), negli USA (11 PoP), nel Mediterraneo (7 PoP e 10.000 km di cavi sottomarini e terrestri), in Sud America (13 PoP e 36.000 km di cavo sottomarino), in Asia (4 PoP), in Medio Oriente e in Africa (rispettivamente 2 e 5 PoP).



Al 31 dicembre 2015, il Gruppo è presente in 37 Paesi con 645 dipendenti (437 risorse della capogruppo e 208 delle altre società partecipate). La presenza del Gruppo è particolarmente significativa in Europa, Mediterraneo, Medio Oriente e Sud America e si completa attraverso una politica opportunistica di sviluppo in Africa, Asia e Nord America.

- **Europa e bacino del Mediterraneo:**

In Europa il Gruppo vanta una leadership consolidata sul mercato Wholesale e la posizione di Tier 1 per il transito IP, facendo leva rispettivamente sugli asset del backbone europeo (rete PEB) e sulle estese relazioni di peering. In questa regione la capogruppo Telecom Italia Sparkle (TI Sparkle) è presente inoltre con l'offerta MDS (Managed Data Services) rivolta alla clientela Multinazionale realizzata - su alcuni mercati di riferimento e con canali di vendita ad hoc - attraverso un business model flessibile.

In particolare nel bacino del Mediterraneo il Gruppo si posiziona tra i principali provider di servizi wholesale internazionali e tra i primi Hub IP grazie ad una forte presenza infrastrutturale che si compone di:

- il cavo Mediterranean Nautilus, che collega l'Italia alla Grecia, Cipro, Turchia e Israele e che consente un posizionamento di leadership in tali mercati,

- i cavi SeaMeWe4 e IMEWE, che assicurano il collegamento tra Europa e Asia e qualificano TI Sparkle come player di riferimento per la direttrice Asia-Europa,
- i Data Center di Istanbul, Atene e Catania- interessati da importanti progetti di potenziamento - che contribuiscono a rafforzare il posizionamento del Gruppo come Hub regionale nel Mediterraneo;
- il nuovo progetto “Sicily Hub”, lanciato a marzo 2015, dove il partner DEC-IX, uno dei principali Internet Exchange providers, ha installato un proprio Internet exchange neutrale, attivo dal mese di settembre, potenziando il ruolo della Sicilia e dei datacenter della capogruppo quale principale punto di atterraggio delle infrastrutture di collegamento tra Mediterraneo, Africa e Medio Oriente e di scambio di traffici.

In generale, nel corso del 2015, si sono conclusi importanti accordi di partnership commerciale per il rafforzamento degli asset in Europa e nel Bacino del Mediterraneo con primari players operanti nell’area, finalizzati ad una maggior capillarità dell’infrastruttura di rete a supporto delle azioni commerciali del Gruppo nella Regione.

Con particolare riferimento all’ultimo trimestre 2015, si registrano:

- l’accordo con Cyta, il principale operatore TLC cipriota, annunciato a novembre per il lancio del nuovo sistema ottico sottomarino “Kimonas” per il collegamento tra Cipro e la Grecia;
- l’accordo a novembre per l’apertura di un nuovo POP IP in Georgia (Tbilisi), in partnership con l’operatore locale Silknet, che indirizzerà la domanda dei mercati del Caucaso e del Caspio e che segue quella, avvenuta a luglio, del POP di Stoccolma;
- la conclusione di un importante accordo per il roaming Lte e la messaggistica A2P con Telefonica (novembre 2015).

• Americas

In America Latina il Gruppo Telecom Italia Sparkle detiene la posizione di “key player” regionale e rappresenta l’operatore di riferimento per le partecipate di Telecom Italia nell’area dei servizi internazionali, valorizzando gli attuali asset e capability del Gruppo Telecom Italia, anche in ambito corporate retail, offrendo servizi al segmento A-end e B-end sui mercati locali presidiati dal Gruppo.

Il Gruppo sta perseguendo una politica di espansione mirata del reach. Importanti espansioni infrastrutturali, sia in termini di sistemi trasmissivi per il collegamento tra sud e nord America, che in nuovi POPs e datacenters, sono inoltre pianificate nel breve/medio periodo. In particolare, il rafforzamento dell’infrastruttura di collegamento tra Latam e US consentirà di catturare i significativi incrementi di domanda di banda attesi su tale tratta nel medio periodo.

Con riferimento al Nord America prosegue, attraverso la partecipata Telecom Italia Sparkle of North America, la strategia di espansione della rete IP in USA per l’accesso diretto ai contenuti Internet in qualità di operatore Transit IP free.

• Medio Oriente/Africa

Grazie agli investimenti infrastrutturali in Medio Oriente il Gruppo gestisce una rete IP Dati tra le più importanti nell’Area ed è anche presente con un ufficio di rappresentanza a Dubai (Emirati Arabi) con l’obiettivo di cogliere le opportunità offerte dalla forte crescita specifica di questi mercati. Allo scopo di rinforzare il proprio posizionamento, nel mese di Maggio 2015 TI Sparkle - in partnership con Omantel - ha aperto un nuovo POP in Oman, che consentirà un miglior presidio dell’area del Golfo e del Sud-Est Asia.

In Africa, il Gruppo ha una posizione consolidata nell’area Nord/Maghreb. Nel resto del continente, Telecom Italia Sparkle ha l’obiettivo di rafforzare il proprio ruolo in aree caratterizzate da alta crescita e contesti competitivi favorevoli a conseguire ritorni economici interessanti. In tale ambito si evidenzia la rilevante presenza della capogruppo a Djibouti attraverso il POP IP aperto nel 2010, in partnership con l’incumbent locale Djibouti Telecom e l’apertura, avvenuta nel mese di giugno, di due nuovi POP IP in Ghana e Tanzania, rispettivamente in partnership con Dolphin Telecom e con Tanzania Telecommunication Company.

• Asia Pacifico

La capogruppo TI Sparkle è presente in Asia attraverso la controllata Telecom Italia Sparkle Singapore, cui è affidato il presidio commerciale dell’intera regione (unitamente al branch office di Hong Kong). L’offerta si basa principalmente sui servizi fonia e Dati/IP.

Il Gruppo punta a rafforzare ed espandere la propria presenza nella Region, attraverso l’apertura di POP IP in partnership con operatori locali che si aggiungano ai due POP di Singapore e Hong Kong per incrementare la propria presenza geografica e la market share. In tale contesto si inserisce l’apertura, nel mese di Febbraio, di un

POP IP in India (Mumbai) che segue quella del Capacity POP in Malaysia, avvenuta a fine 2014. Attualmente la capogruppo è partner dell'iniziativa per la realizzazione del nuovo sistema sottomarino SeaMeWe5 che potenzierà, nel corso del 2016, il collegamento tra l'Europa ed il Sud-Est Asia, rinforzando la posizione competitiva di TI Sparkle su tale tratta. Sono in fase di studio ulteriori espansioni su Malesia e Bangladesh, con l'apertura di due nuovi POP IP.

SCENARIO DI MERCATO

A **livello mondiale**, i principali **trend macro-economici e demografici** mostrano uno spostamento significativo dello sviluppo dall'Area Atlantica verso il Far East.

Il settore delle telecomunicazioni (TLC) registra dinamiche di mercato diverse in ambito geografico con tassi di crescita elevati in India/Cina e Africa seguiti da Latino America (Latam), Middle East e Eastern Europe che registrano trend positivi ma più contenuti.

Anche in termini di **trend di business e tecnologici**, il mercato TLC risulta sempre più caratterizzato da un ampio numero di operatori specializzati e da una importante complessità in termini di relazioni tra le varie tipologie di attori presenti. La fortissima crescita del traffico IP ha infatti determinato una caduta delle storiche barriere tecnologiche tra l'offerta di servizi tlc, tradizionalmente gestita dagli operatori tradizionali, e l'offerta di nuove applicazioni over-the-top che provengono da operatori di segmenti adiacenti che stanno entrando molto velocemente nel mercato dei servizi TLC. Anche l'esplosione dei servizi video e la crescente necessità di accesso 'everywhere' possono costituire, per gli operatori tradizionali, importanti driver di trasformazione e crescita.

In questo contesto, le carrier tradizionali giocano ancora un ruolo cruciale all'interno della catena del valore dell'offerta di servizi TLC ma, allo scopo di mantenere il loro posizionamento e catturare nuove opportunità di mercato, stanno rafforzando le loro competenze di Information Technology, arricchendo l'offerta con soluzioni 'smart' per soddisfare la forte domanda di servizi ICT-based.

Nel medio termine (2014/2018) il trend generale del mercato TLC evidenzia una crescita dell'1,2% con un andamento negativo per il segmento voce (-4,1%) e un forte sviluppo dei servizi mobile broadband (+13%) e fisso dati (+4%), trainati principalmente dalla diffusione dei servizi internet e IP based.

Nello specifico dei servizi internazionali wholesale, mercato di riferimento per il Gruppo TI Sparkle, lo scenario si caratterizza per una forte crescita della domanda in termini di volumi e per una elevata competizione e pressione sui prezzi, con differenti dinamiche geografiche.

In generale, il Gruppo TI Sparkle opera in 3 aree di business, caratterizzate da differenti livelli di maturità:

- il core business maturo ("Mature Core" market), rappresentato dai servizi di terminazione voce e di connettività IPdata (IP Transit e Capacity services), è caratterizzato da previsioni di andamento del valore del mercato relativamente flat, determinate da volumi in crescita e prezzi decrescenti;
- il core business crescente ("Growing Core"), rappresentato dai servizi di networking internazionale destinati alle multinazionali e dalle soluzioni Mobile Data, per il quale si prevedono ancora interessanti trend di crescita, sia in volumi che in valore;
- i servizi adiacenti al core business tradizionale ("Transformation"), che implicano una trasformazione ed un arricchimento di competenze specialistiche e capabilities IT per essere efficacemente indirizzati (Cloud ed altri servizi ICT-based) e che rappresentano una interessante opportunità di mercato, con tassi di crescita a doppia cifra previsti nel medio termine.

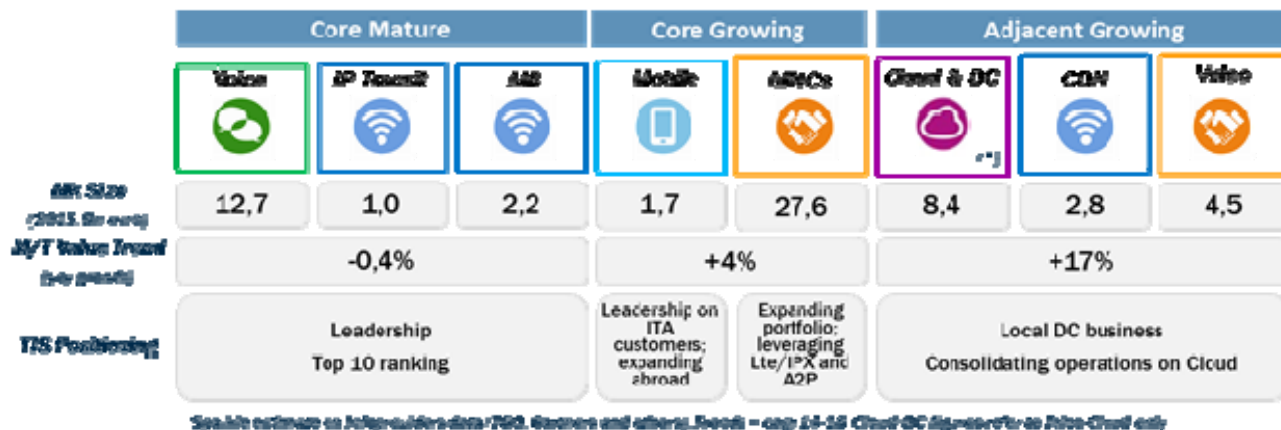
In particolare, il mercato dei servizi internazionali **Voce**, pur in presenza di un positivo trend in termini di volumi di traffico (+1,4% medio annuo, spinto dalle dinamiche del mobile), mostra un andamento leggermente negativo in termini di valore (-0,4%). In parallelo, il VoIP si sta affermando con crescite intorno al 9%, grazie alla diffusione del broadband. In tale contesto, è da rilevare la progressiva erosione dei traffici voce gestiti dalle carrier tradizionali, derivante dall'ingresso sul mercato di operatori internet che offrono soluzioni over-the-top. E' prevedibile che gli operatori OTT gestiranno, nel 2017, più del 50% del totale traffico voce internazionale mondiale.

Nel segmento della rivendita di **Banda e di Capacità IP** agli Operatori, è confermata una domanda ancora in forte crescita in termini di volumi (superiore al 30% a livello globale). Tuttavia, le dinamiche di prezzo annuali, mediamente comprese tra -20% e -30% in base alle diverse Aree geografiche e lo sviluppo delle politiche di peering sul business IP transit, limitano l'andamento complessivo del mercato in termini di valore, con crescite circoscritte ad alcune Aree come l'Africa, il Middle East e l'Asia. Il forte incremento della domanda di connettività IP determina lo sviluppo di nuove infrastrutture internazionali nelle aree emergenti come Middle East, Africa e Sud Est Asiatico.

Viene confermato lo sviluppo dei **servizi mobili** agli Operatori (+3% annuo in valore) mentre il trend dei servizi internazionali per i Clienti Retail Corporate, pur risentendo delle sfavorevoli condizioni economiche congiunturali (in particolare in Occidente), mostra una crescita intorno al 5% medio annuo, concentrata in zone geografiche ad elevato sviluppo macro-economico e con particolare riferimento ai servizi IP VPN e Ethernet.

Una crescita del 17% è infine prevista per i servizi di trasformazione (Cloud services, Content distribution e Video Services).

HIGHLIGHTS



Il Gruppo TI Sparkle si caratterizza per un portafoglio d'offerta completo (voce, dati, mobile, MNCs) e integrato con servizi a valore aggiunto come il Cloud e soluzioni di Mobile Data. Conseguentemente il margine a livello di EBITDA è più elevato rispetto agli operatori wholesale con business centrato sul trasporto voce e in linea con gli operatori data-oriented di pari dimensione. Il mercato captive è relativamente circoscritto rispetto ai principali competitors.

In un contesto caratterizzato da una situazione economica difficile, in particolare in Europa, dalla continua pressione su prezzi e margini, dall'affermazione sul mercato internazionale di nuovi competitor provenienti dai mercati emergenti e dalla presenza di nuovi attori provenienti dal mondo Web e Content, il Gruppo ha mantenuto una posizione di leadership sul "mature core" market, confermandosi tra i top players in ambito globale.

Sul "growing core" market il posizionamento è condizionato dal limitato mercato delle MNCs domestico e dalla forte competizione esistente sul mercato delle soluzioni Mobile Data. La strategia del Gruppo TI Sparkle si concentra in tali mercati su un aggressivo posizionamento nel business del carrier to carrier, con destinazioni distintive offerte ad altri operatori per le loro soluzioni alle corporations e con la progressiva affermazione del Gruppo TI Sparkle quale hub IPX, in grado di catturare le prossime opportunità generate dalla crescita del mercato Long Term Evolution (LTE). I piani di sviluppo prevedono nel medio termine un progressivo indirizzamento diretto dei mercati corporate in alcuni paesi europei e in Sud America ed il push sui servizi di messaggistica A2P.

Sui mercati di trasformazione il Gruppo sta rafforzando la propria offerta sulle infrastrutture, in particolare sui Datacenter (DC) nel Mediterraneo. In tale contesto si collocano sia il potenziamento dei DC di Atene ed Istanbul, che la strategia finalizzata al consolidamento del ruolo di hub di riferimento per il Mediterraneo della Sicilia. Ulteriori estensioni di infrastrutture DC riguarderanno il mercato europeo e sudamericano. Sul mercato del Cloud, con particolare attenzione al business Infrastructure as a service (IaaS), il Gruppo TI Sparkle sta elevando a valore le operations lanciate sui mercati di Grecia e Turchia, facendo leva sulle competenze del Gruppo TI e finalizzando partnerships ad hoc sia per l'arricchimento dell'offerta che per le politiche di distribuzione dei servizi.

In generale, quindi, la strategia del Gruppo TI Sparkle si fonda sulla difesa ed il rafforzamento del core market, sia nella sua componente matura che su quella in crescita, attraverso il potenziamento dell'offerta per particolari segmenti di clientela (e.g. MNOs, mobile network operators e OTTs, over the top), l'ingresso selettivo in mercati geografici ad elevata crescita e un processo di differenziazione rispetto ai competitors basato sulla customer care e sulla ottimizzazione della qualità offerta.

Tale strategia sul core market è accompagnata da un percorso di trasformazione che si basa sul rafforzamento delle competenze e degli asset ICT, anche attraverso politiche "buy" e/o di partnership, sull'arricchimento del portafoglio con nuove offerte (i.e. Infrastrutture DCs, Cloud e Video Services), anche facendo leva sulle sinergie con le competenze e le capabilities del Gruppo TI, nonché sull'attuale estesa base clienti, che offre notevoli opportunità di cross-selling.

In coerenza con tali linee guida, il Gruppo Telecom Italia Sparkle sta proseguendo nel 2015 con le azioni già avviate nel corso del 2014:

- **Service mix:** sta continuando il processo di trasformazione del portafoglio di Gruppo, in linea con il forte sviluppo di internet, rafforzando l'offerta di servizi dati, mobile dati e servizi ICT-based che garantiscono crescita e margini più elevati mantenendo, al contempo, una posizione di leadership sui servizi voce, al fine di garantire la necessaria scala per la sostenibilità del business complessivo. In particolare TI Sparkle:

- con Persidera, società del Gruppo Telecom Italia leader nei servizi video, ha siglato una partnership per indirizzare congiuntamente il mercato dei TV Players;
 - ha lanciato il servizio Network as a Service (NaaS) nei principali Cloud ecosystems (Equinix Cloud Exchange e Amazon-AWS Direct Connect) per indirizzare efficacemente il mercato delle Corporates e dei Cloud Operators;
 - ha esteso la propria offerta Cloud con una soluzione IaaS/SaaS white label indirizzata a Telcos regionali/locali, ISP e distributori IT della regione EMEA;
 - ha aperto un nuovo datacenter neutrale in Sicilia (Sicily Hub) per rafforzare il proprio ruolo di crocevia strategico per la gestione dei traffici dati Europa-ME/Asia ed Europa-Africa.
- **Customer base and caring:** si sta rafforzando il posizionamento del Gruppo nell'offerta verso MNOs e OTT. E' stata inoltre rivisitata la customer base del segmento voce puntando sulla qualità del servizio e sui corridoi etnici. Sono state pianificate attività di up e cross selling in logica key account management. Allo stesso tempo Telecom Italia Sparkle ha avviato un programma di customer care che prevede l'erogazione di particolari servizi di assistenza ed informazione indirizzati a specifici segmenti di clientela, allo scopo di massimizzarne il grado di fidelizzazione.
 - **Forza vendita:** è continuato il piano complessivo avviato nel 2013 di riqualificazione della rete commerciale con attività di training mirate a rafforzare le capacità manageriali e di pianificazione, in un'ottica di miglioramento delle performance in termini di ricerca di nuove opportunità e di cura del cliente.
 - **Efficienza:** è proseguito il miglioramento, in logica di maggiore efficienza e coordinamento, dei processi di provisioning, pre-sales e contrattualistica. Si sta ponendo una forte attenzione alla costante ottimizzazione e razionalizzazione degli asset di rete e alla semplificazione della struttura della capogruppo in logica di rafforzamento delle strutture commerciali.
 - **Comunicazione:** sta continuando l'investimento in advertising per sostenere la leadership del Gruppo sul mercato internazionale delle telecomunicazioni, in termini sia di prodotto che di tecnologia, ribadendo i valori chiave, quali la forte dedizione al cliente nell'intera fase del processo commerciale, l'affidabilità e flessibilità dell'ampia proposizione di mercato, la modernità e la forte attitudine all'innovazione.

Il Gruppo ha consolidato la posizione di leadership nei segmenti voce e IP confermandosi in entrambi i business tra i top 10 players su scala globale.

Top WW Voice Carriers		
Bn Mln		2015
Vodafone CS	1^	53,0
Tata	2^	45,8
Orange	3^	33,1
BICS	4^	26,5
Telefonica	5^	23,0
iBasis	6^	23,0
IDT	7^	19,0
DT	8^	18,0
TI Sparkle	9^	15,4
Reliance	10^	15,3

Fonte: TGO/ITW/GTF/Siti operatori

IP Ranking (Renesys)	
IP Backbone	EoY '15
TeliaSonera	1
Level 3	2
NTT	3
GTT	4
Cogent	5
Tata Communications	6
TI Sparkle	7
PCCW Global	8
SprintLink	9
Verizon	10

Fonte: Renesys

L'eccellenza nella gestione del proprio business viene, inoltre, ulteriormente confermata dai premi e riconoscimenti assegnati alla capogruppo in ambito internazionale. A tal riguardo, a novembre 2015, Telecom Italia Sparkle ha ottenuto i premi "Best service innovation - EMEA" e "Best enterprise application - Media" nel corso del "2015 MEF Excellence Awards".

- **Andamento commerciale per Region**

- **Europa**

Nell'ambito del mercato complessivo delle TLC l'Europa presenta due profili di crescita differente: all'Europa occidentale con le caratteristiche tipiche dei mercati maturi (segmento voce in contrazione, buone performance sul segmento Dati in particolare Mobile), si affianca l'Europa orientale con un profilo tipico dei paesi emergenti (opportunità di crescita da cogliere soprattutto nel segmento dei dati).

Il mercato wholesale internazionale è caratterizzato da una progressiva 'commoditizzazione' dei servizi core tradizionali come la voce e l'IP Dati, mentre nei segmenti mobile e MNCs si assiste a trend in crescita ancorché al di sotto rispetto alle altre aree geografiche.

In tale contesto il Gruppo opera per difendere il posizionamento di leadership conquistato in passato grazie ai significativi sistemi di infrastruttura proprietaria come il Pan European BackBone e il cavo MED, e alla penetrazione commerciale nelle aree geografiche della Regione dove si presentano le principali opportunità di crescita (Central and Southern Europe, Eastern Europe and Mediterranean Basin).

Più in particolare le principali azioni in corso per garantire le performance della region riguardano:

- per il business voce, il consolidamento nella gestione dei principali clienti (tra i maggiori in assoluto dell'intero portafoglio TI Sparkle), l'ottimizzazione dei bilanciamenti nei rapporti bilaterali con gli operatori corrispondenti, l'attenta gestione del mix di direttrici supportate, nella logica di massimizzazione della redditività.
- per il business IP Dati,
 - il mantenimento della centralità geografica e infrastrutturale della Sicilia per il rafforzamento del posizionamento sulla direttrice Europa/Asia con il lancio del progetto Sicily Hub; che prevede la costituzione di un datacenter neutrale che, potenziato dalla partnership con Dec-IX, sarà in grado di attrarre telcos, ISPs e Content Providers, creando un ecosistema di riferimento per gli operatori regionali,
 - lo sviluppo del business verso l'area CIS (Commonwealth of Independent States), e il consolidamento dell'offerta Cloud nell'area sud-est del Mediterraneo.

Le azioni commerciali concluse più recentemente hanno riguardato contratti su IP VPN (virtual private network), Seabone, MB (Managed Bandwidth) e Cloud in Turchia. In particolare sul versante MNCs, si sta valutando l'opportunità di apertura di POP in Eastern Europe.

- **Americas**

Nell'ambito del mercato totale delle TLC la regione Americas presenta in Nord America il profilo tipico dei mercati maturi (trend decrescente sulla voce, crescita piuttosto contenuta nel segmento Dati Fisso e crescita significativa nel segmento Mobile Data) e dei mercati in via di sviluppo in LATAM (decrecita contenuta nel segmento voce e crescita importante di volumi e ricavi sul segmento dati, principalmente mobile).

Nel mercato wholesale internazionale LATAM e Nord America presentano importanti tassi di crescita dei servizi rispettivamente nei segmenti del Mobile data e dei servizi a valore aggiunto (Cloud/Content Deliver Network-CDN/Video).

In tale contesto il Gruppo continua il processo di consolidamento della propria leadership strutturale in Sud America, attraverso una sempre maggiore acquisizione di clienti terzi, nonché per il conseguimento di opportunità offerte dai mercati Nord e Centro America.

Si evidenziano in particolare gli sforzi commerciali per definire importanti partnership con il segmento di clientela degli OTT, particolarmente attivi in Nord America. In Sud America si è riscontrata una maggiore aggressività commerciale sia sull'attuale portafoglio che su nuovi clienti, attraverso aperture di nuove interconnessioni.

Nell'IP Dati si sono conclusi importanti accordi commerciali in Sud America che, assieme a significativi rinnovi contrattuali, hanno contribuito alla crescita dei ricavi rispetto all'anno precedente.

- **Emerging Markets:**

- **❖ Middle East and Africa**

MEA si caratterizza per tassi di crescita nel segmento Dati tra i più alti del mondo. La Region è il principale contributore alla crescita in valore delle Telecomunicazioni mondiali, dopo AsiaPac.

Riguardo al mercato wholesale internazionale, pur in un contesto che presenta uno scenario competitivo sfidante e sistemi Paese caratterizzati da forti complessità, MEA è tra le poche aree in cui si continuano a registrare sostenuti tassi di crescita nei segmenti Voce e IP Dati soprattutto grazie ad un livello dei prezzi ancora elevato rispetto ai livelli tipici dei paesi più maturi. Si registrano inoltre interessanti tassi di crescita nel business del Mobile Data e del Cloud.

Grazie alla solida presenza in Medio Oriente in termini di asset (ancorché condivisi in consorzi) e alla tradizionale vicinanza di sistema ai Paesi del Nord Africa, il Gruppo ha conseguito importanti risultati commerciali.

Il Gruppo TI Sparkle punta a consolidare il ruolo centrale di riferimento per gli operatori Middle East e Nord Africa sia per i traffici voce da e verso l'Europa, che per la connettività internet. Nel primo caso in particolare attraverso offerte di terminazione in Nord Africa particolarmente vantaggiose che incrementano i traffici verso l'area, nel secondo, con nuovi progetti di investimento soprattutto nell'IP e con lo sviluppo di accordi commerciali con operatori regionali sia in Africa che in Middle East relativi al portafoglio IP, MB e MPLS (Multi Protocol Label Switching) per clientela multinazionale.

L'obiettivo del Gruppo è di proseguire nel percorso di espansione selettiva che consenta di sviluppare l'offerta di servizi tradizionali e a valore aggiunto (Mobile Data e Cloud) nelle aree con più alti potenziali di crescita (e.g. Video Services). In tale contesto si inquadra la recente partnership siglata con Etisalat per la collaborazione sui "Global Media and Broadcasting Services". Continua inoltre l'attenzione al segmento di business MNC's nel quale il Gruppo punta ad essere riconosciuto come fornitore qualificato.

❖ AsiaPacific

Nell'ambito del mercato complessivo delle Telecomunicazioni la region, pur registrando una contrazione nel segmento del business della Voce fissa, conferma alti tassi di crescita nel segmento dei Dati, in particolare nel mobile data (tassi di crescita maggiori del 10%) e sostiene la maggior parte della crescita mondiale complessiva.

Nel business wholesale internazionale l'area rappresenta una delle principali fonti di crescita per tutti i segmenti di business, in particolare per i servizi a valore aggiunto quali il Cloud/Data Center e CDN (Content Delivery Network) (tassi di crescita annuale intorno al 20%).

In ottica prospettica l'impegno commerciale è finalizzato all'acquisizione di clienti e alla conclusione di partnership in tutti i segmenti di business, facendo anche leva sulle tecnologie di interconnessione più all'avanguardia come l'IPX (Internetwork Packet Exchange) e sui servizi LTE roaming.

● Risultati economici

Ricavi: ammontano a 1.314,1 milioni di euro e sono in crescita rispetto al 2014 (+70,1 milioni di euro pari a +5,6%). La capogruppo contribuisce per 967,2 milioni di euro, in aumento rispetto allo stesso periodo del precedente anno (+11,1 milioni di euro; +1,2%).

Più in dettaglio, la crescita dei ricavi è trainata dal mercato terzi e captive internazionale (+82,6 milioni di euro, +8,3%) mentre la componente di ricavi da Telecom Italia sul mercato domestico registra una flessione (-12,5 milioni di euro; -5,1%)

Per quanto riguarda l'andamento per segmenti di business, di seguito le principali evidenze rispetto al dato di fine 2014.

Il servizio fonia (928,5 milioni di euro di ricavi) registra un incremento pari a +38,8 milioni di euro rispetto allo scorso anno (+4,3%). Tale risultato riflette da un lato la crescita della raccolta sul mercato wholesale da Clienti terzi (ricavi pari a 790,8 milioni di euro; +49,5 milioni di euro rispetto al 2014; +6,7%) e dall'altro la contrazione dei volumi di traffico internazionale uscente da Telecom Italia (-15,3%) sia da rete fissa che da rete mobile (ricavi pari a 137,7 milioni di euro: -10,7 milioni di euro rispetto al 2014; -7,2%).

Il business IP/Dati (ricavi pari a 294,4 milioni di euro) evidenzia un incremento pari a 33,5 milioni di euro (+12,8%), grazie soprattutto alla crescita delle vendite in America Latina e Bacino del Mediterraneo.

Per la clientela Corporate Multinazionale (MNCs) si rilevano 54,9 milioni di euro di ricavi, in diminuzione rispetto al dato 2014. Più in dettaglio, i ricavi risultano sostanzialmente in linea sulla componente "Mercato estero" (20,8 milioni di euro, -0,1 milioni di euro rispetto al 2014; -0,5%), mentre sono in flessione sul "Mercato Italia" (34,1 milioni di euro di ricavi, -1,0 milioni di euro rispetto al 2014; -2,9%).

In crescita rispetto all'anno precedente i servizi Cloud con ricavi per 0,7 milioni di euro (+0,5 milioni di euro).

I ricavi relativi al business Mobile Services ammontano a 23,2 milioni di euro e registrano una riduzione pari a -0,8 milioni di euro (-3,5%) per effetto della perdita di un importante cliente.

Gli altri servizi risultano pari a 12,4 milioni di euro in flessione rispetto al dato del 2014 (-0,6 milioni di euro, -4,6%).

EBITDA: pari a 196,1 milioni di euro evidenzia un incremento pari a +7,6 milioni di euro (+4,0%) rispetto all'esercizio 2014 "normalizzato" (al netto della componente di proventizzazione per 82,7 milioni di euro netti, effettuata lo scorso anno e relativa al fondo accantonato a seguito delle vicende giudiziarie che hanno coinvolto la capogruppo Telecom Italia Sparkle; la componente interessi del fondo, pari a 2,5 milioni di euro, era stata rilasciata fra i proventi finanziari).

Sul fronte dei costi si evidenziano in particolare l'incremento dei costi di terminazione del traffico voce (+38,0 milioni di euro, +4,7%), con un trend di graduale riduzione del margine in linea con l'andamento del mercato, e un aumento dei costi esterni (+12,6 milioni di euro, +6,8%), soprattutto nella componente industriale legata alla crescita volumetrica del business IP/Dati.

EBIT: ammonta a 85,0 milioni di euro in flessione di 4,7 milioni di euro (-5,3%) rispetto al dato 2014 "normalizzato" (al netto di 82,7 milioni di euro relativi alla partita sopra citata).

Sull'andamento dell'indicatore, oltre alle dinamiche sopra descritte, ha inciso in particolare il maggior impatto degli ammortamenti, che registrano un incremento di 9,5 milioni di euro rispetto al 2014, nonché l'incremento della voce minusvalenze da realizzo di attività non correnti (+4,1 milioni di euro rispetto al 2014) in parte compensato dall'assenza di svalutazioni di immobilizzazioni per 1,3 milioni di euro, rilevate invece nel passato esercizio.

Imposte sul reddito

Le imposte sul reddito si attestano a 25,1 milioni di euro (26,2 milioni di euro nel 2014) e sono principalmente riferibili al gruppo Lan Med Nautilus (16,8 milioni di euro), alla capogruppo Telecom Italia Sparkle (5,7 milioni di euro) e a Telecom Italia Sparkle of North America (1,8 milioni di euro). Il tax rate consolidato del 2015 è pari a 34,9% rispetto al 15,6% del 2014, periodo nel quale era presente la citata componente economica della capogruppo Telecom Italia Sparkle che non ha avuto rilevanza a livello fiscale, ossia il rilascio di fondi fiscalmente non dedotti (complessivi 86,8 milioni di euro).

Utile netto: pari a 46,9 milioni di euro, in diminuzione di 9,6 milioni di euro (-17,0%) rispetto al dato 2014 "normalizzato" (per 85,3 milioni di euro inclusa la quota interessi). Sull'andamento del risultato, oltre a quanto sopra descritto, ha in particolare inciso il peggioramento della gestione finanziaria (-6,1 milioni euro al netto della componente interessi sopracitata) rispetto allo scorso anno, sostanzialmente ascrivibile alla maggiore incidenza degli oneri netti da cambio, principalmente generati dall'andamento del cambio delle valute in sudamerica rispetto al dollaro. In particolare il Gruppo Lan Med Nautilus ha modificato, perché ritenuto più appropriato, il tasso in base al quale consolida le operazioni monetarie della propria partecipata in Venezuela da SICAD I a SIMADI (al 31 dicembre 2015 il SICAD I è pari a 13.5 VEF per 1 dollaro; il SIMADI è pari a VEF 199 per 1 dollaro) con un impatto economico negativo sugli oneri di cambio pari a circa 7,4 milioni di dollari.

● **Investimenti**

Investimenti industriali (di competenza): ammontano a 109,4 milioni di euro (+32,4 milioni di euro; pari a 42,1%). I principali progetti avviati nel corso dell'anno hanno riguardato la partnership con Omantel per lo sviluppo di una infrastruttura IP in Oman finalizzata all'espansione del reach nel Middle East a supporto della crescita della domanda IP locale, oltre agli ampliamenti volumetrici necessari ad accompagnare la crescita del business dati.

● **Posizione finanziaria netta**

Al 31 dicembre 2015 il Gruppo Telecom Italia Sparkle evidenzia una posizione finanziaria netta positiva pari a 302,3 milioni di euro, in aumento rispetto al 31 dicembre 2014 (+46,5 milioni di euro).

La variazione è principalmente riconducibile a:

- utile rettificato da ammortamenti, plusvalenze/minusvalenze nette, imposte anticipate per 165,5 milioni di euro;
- investimenti industriali per cassa per 91,6 milioni di euro, principalmente ascrivibili al gruppo Lan Med Nautilus (-53,2 milioni di euro) e alla capogruppo Telecom Italia Sparkle (-23,9 milioni di euro).
- variazione negativa dei crediti/debiti vari e di altre attività/passività per -29,4 milioni di euro.
- variazione positiva dei crediti/debiti commerciali per +8,5 milioni di euro, riferibile principalmente alla capogruppo TI Sparkle (+10,6 milioni di euro) e al gruppo Lan Med Nautilus (-3,6 milioni di euro);
- variazione negativa della gestione imposte per -6,6 milioni di euro.

- **Operazioni di rilievo**

La Capogruppo TI Sparkle ha annunciato un nuovo investimento infrastrutturale per la realizzazione di un sistema di rete sottomarino in America denominato Seabras-1.

Seabras-1 sarà il primo cavo sottomarino a collegare direttamente gli snodi strategici di New York e San Paolo senza scali intermedi. Il cavo, che sarà operativo nel 2017, è costruito con le tecnologie più avanzate e progettato per ridurre al minimo la latency e aumentare affidabilità e qualità.

L'investimento complessivo per il Gruppo TI Sparkle ammonterà a circa 300 milioni di usd e consentirà di posizionare il Gruppo come leader nel mercato wholesale in America, attraverso la fornitura di tecnologie, servizi e livelli di qualità rivolti a soddisfare la crescente domanda di Over The Top e Content Provider della region.

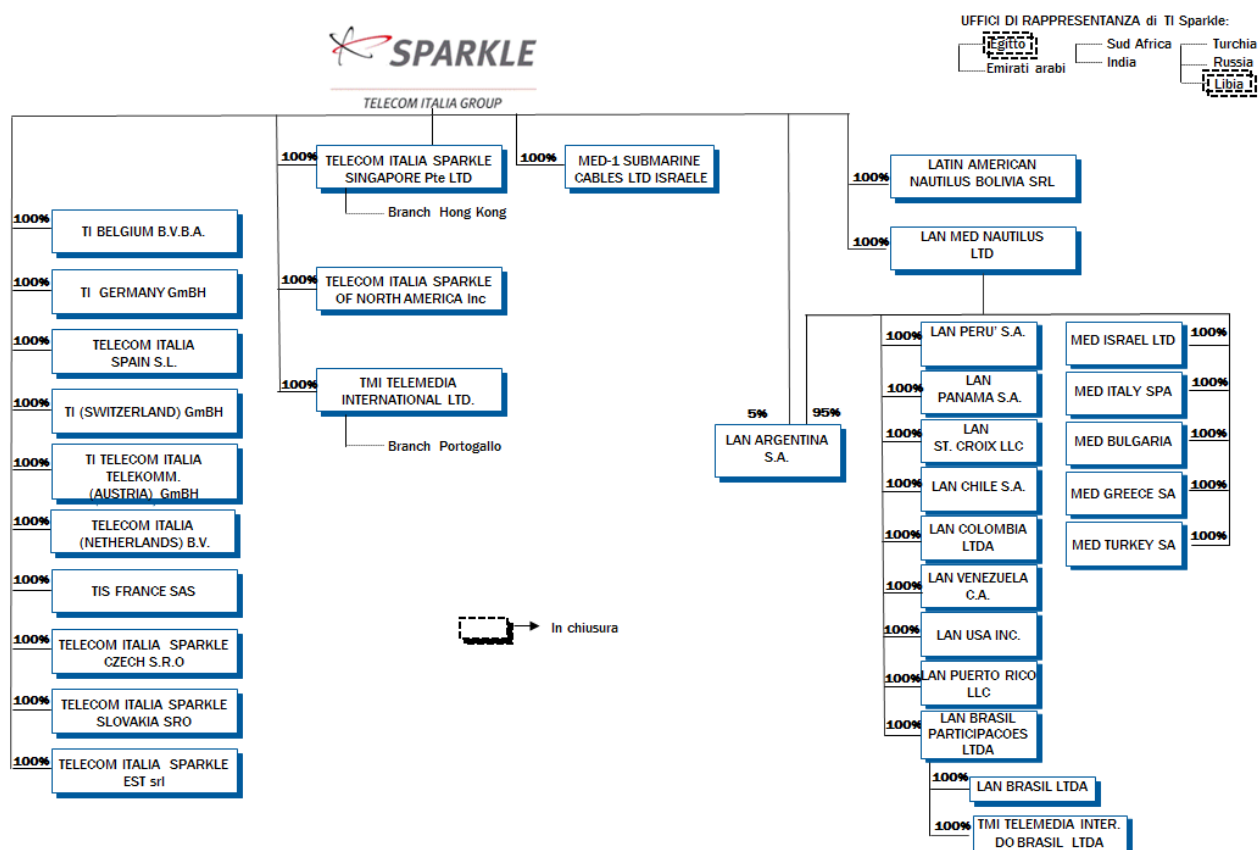
PRINCIPALI DATI ECONOMICO-FINANZIARI

	2015	2014	2013	Variazioni '15 vs '14	
Dati economici consolidati (milioni di euro)					
				Assolute	%
Ricavi	1.314,1	1.244,0	1.263,5	70,1	5,6%
Ricavi Netti	457,2	425,0	460,8	32,2	7,6%
EBITDA	196,1	271,2	202,6	-75,1	-27,7%
EBIT	85,0	172,5	101,8	-87,4	-50,7%
Risultato prima delle imposte	72,0	168,0	96,0	-96,1	-57,2%
Utile Netto	46,9	141,8	68,2	-94,9	-66,9%
Investimenti industriali (di competenza)	109,4	77,0	94,9	32,4	42,2%
Dati finanziari consolidati (milioni di euro)					
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività Operative	130,6	111,5	192,0	19,2	17,2%
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività di Investimento	(101,2)	(136,5)	(51,0)	35,3	-25,8%
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività di Finanziamento	(18,3)	(7,9)	(108,3)	-10,4	n.s.
di cui Dividendi	-	-	(99,2)	0,0	n.s.
Flusso Monetario Complessivo	11,1	(32,9)	32,7	44,0	n.s.
Dati patrimoniali consolidati (milioni di euro)					
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013		
Attività non Correnti	720,2	689,5	679,7	30,8	4,5%
Attività Correnti	720,5	670,7	619,9	49,8	7,4%
Totale Attività/Passività	1.440,7	1.360,1	1.299,6	80,6	5,9%
Patrimonio Netto	769,1	694,9	528,6	74,2	10,7%
Passività non Correnti	239,4	260,0	303,4	-20,6	-7,9%
Passività Correnti	432,2	405,2	467,6	27,0	6,7%
Posizione Finanziaria Netta	302,3	255,8	193,2	46,5	18,2%
Capitale Investito netto (Patrim. Netto - Posizione Finanz. Netta Rettificata) (*)	466,8	439,1	422,2	27,7	6,3%
Indici reddituali e finanziari					
	2015	2014	2013		
Ricavi netti / Ricavi	34,8%	34,2%	36,5%	0,63 p.p.	
EBITDA/Ricavi	14,9%	21,8%	16,0%	-6,88 p.p.	
EBIT/Ricavi (ROS)	6,5%	13,9%	8,1%	-7,39 p.p.	
Ricavi/Capitale Investito medio	2,90	2,89	2,92		
Return on Investment (EBIT/Capitale investito netto medio)	18,8%	40,0%	23,5%		
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività Operative/Ricavi	9,9%	9,0%	15,2%		
Investimenti industriali di competenza/Ricavi	8,3%	6,2%	7,5%		
Personale (consistenza a fine periodo)					
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013		
Personale di Gruppo (**)	645	641	741	4,0	0,6%
Personale (consistenza media ed indici)					
	2015	2014	2013		
Personale (consistenza media equivalente) (**)	631	639	871	-9	-1,3%
Ricavi/Consistenza media del Personale (milioni di euro)	2,1	1,9	1,5	0,1	7,1%
Costo del Lavoro ordinario / Consistenza media del personale (migliaia di euro)	92,4	88,5	81,4	4,0	4,5%

(*) al netto del fondo rischi per il 2013

(**) Comprende personale con contratto di lavoro somministrato (c.d. lavoro interinale): 2 unità finali e 2,7 unità medie nel 2015 e 4 unità (finali e medie) nel 2014 e 2013. Con riferimento all'esercizio 2013, il dato include l'organico relativo alle Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute (n. 44 risorse).

STRUTTURA DEL GRUPPO



Principali modifiche intercorse nel 2015

Ufficio di rappresentanza al Cairo, Egitto

Nell'ambito del processo di razionalizzazione dei presidi esteri del Gruppo, in data 3 marzo il consiglio di amministrazione della capogruppo Telecom Italia Sparkle ha deliberato la chiusura dell'ufficio di rappresentanza al Cairo, Egitto sia a causa dell'elevata instabilità politica che sta interessando il paese e sia per la forte pressione competitiva sul mercato wholesale locale, che ha contribuito sensibilmente alla riduzione della marginalità del business.

Branch Polonia

In data 24 marzo 2015 la branch in Polonia della capogruppo Telecom Italia Sparkle è stata cancellata dal registro delle imprese locale.

Telecom Italia Sparkle Hungary kft

A completamento del processo di liquidazione, con decorrenza 1 giugno u.s. è stato emesso dal competente tribunale ungherese l'ordine di radiazione della società TIS Hungary dal registro delle imprese locale. La società è pertanto estinta.

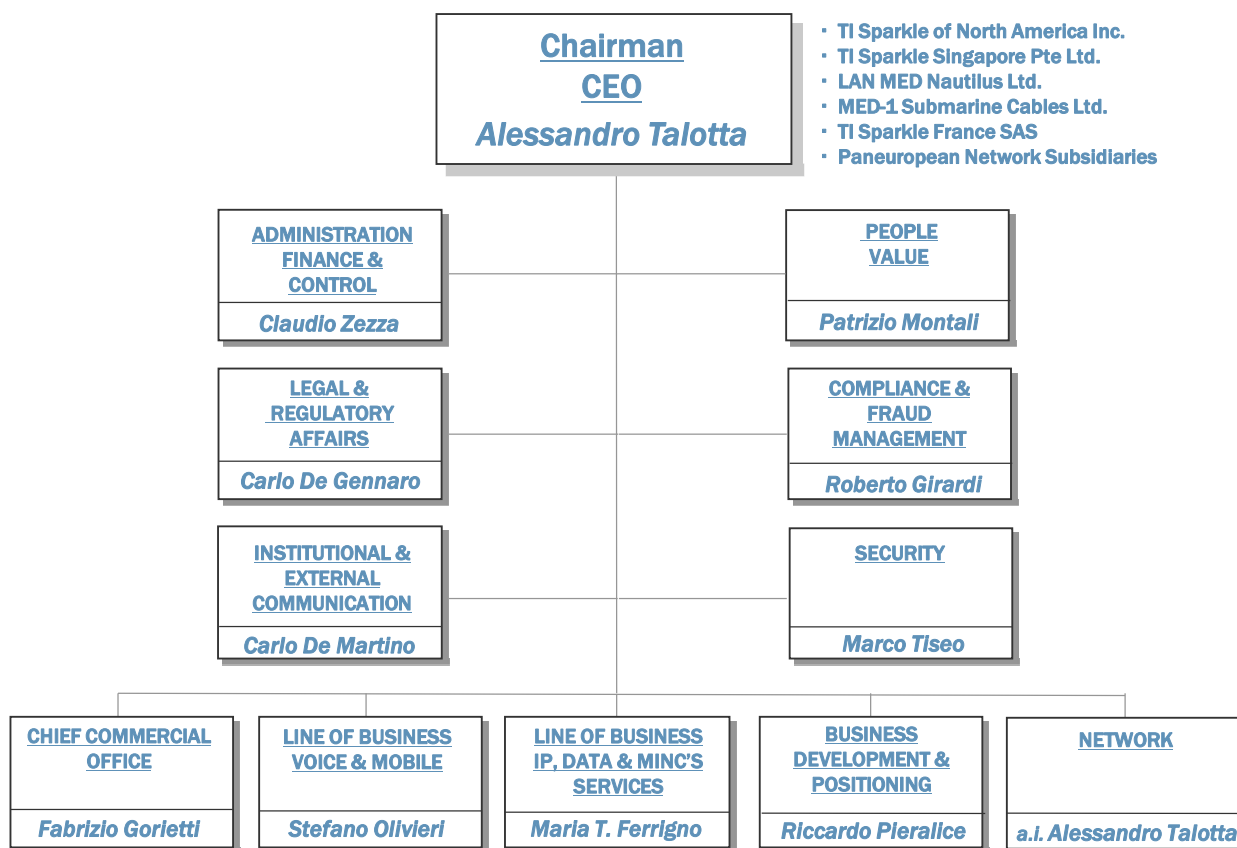
Apertura/Chiusura Uffici di rappresentanza: delibere del Consiglio di Amministrazione

Nell'ambito del processo di razionalizzazione dei presidi esteri del Gruppo, in data 2 luglio il consiglio di amministrazione della capogruppo Telecom Italia Sparkle ha deliberato la chiusura dell'ufficio di rappresentanza di Tripoli, Libia, in considerazione della situazione politica che sta interessando il paese e dei connessi rischi presenti, che non consentono la gestione locale del presidio; contestualmente, al fine di mantenere e sviluppare le relazioni commerciali con gli operatori presenti nel Nord Africa e presidiare un'area di rilevanza strategica per il business della capogruppo, il consiglio di amministrazione ha deliberato l'apertura di due uffici di rappresentanza, uno a Tunisi, Tunisia e l'altro a Teheran, Iran.

TMI Telemedia International do Brasil

In data 11 novembre 2015 si è perfezionata la cessione del 100% delle quote della società TMI Telemedia International do Brasil Ltda da parte di TMI Telemedia International Limited (8.909.638 quote) e di un privato (1 quota) a Latin American Nautilus Participacoes Ltda, società del gruppo Lan Med, per il prezzo complessivo di R\$ 5.999,00 (pari a circa 1,5 migliaia di euro).

STRUTTURA ORGANIZZATIVA



In data 21 ottobre 2015 la capogruppo Telecom Italia Sparkle, con l'obiettivo di accentuare le interrelazioni tra i canali commerciali e le strutture dedicate allo sviluppo del business e al presidio delle tematiche tecnologiche, ha assunto un modello organizzativo caratterizzato da un forte orientamento al mercato.

In quest'ottica la configurazione della società è stata rivisitata secondo le seguenti direttrici:

- agevolare la piena unitarietà nelle politiche commerciali e di caring oltretché imprimere un nuovo impulso alle sinergie operative nella presenza sui mercati locali tramite la riconduzione dei relativi presidi organizzativi all'interno di un nuovo ambito denominato *Chief Commercial Office*;
- favorire l'adozione di un assetto contraddistinto dalla creazione di *Line of Business* operanti come competence center per la definizione dei servizi offerti; in logica di ciò viene, altresì, realizzata una focalizzazione specifica sulle tematiche sia di Business Development sia di Business Positioning attraverso l'identificazione di un presidio appositamente dedicato a tali attività;
- stabilire i modelli di relazione organizzativa nell'ambito del Gruppo TI Sparkle; in logica di ciò viene introdotto il meccanismo del riporto funzionale tra le Strutture di Telecom Italia Sparkle e le omologhe Funzioni delle società partecipate, fermo restando il raccordo con le competenti Funzioni di Telecom Italia;
- promuovere i percorsi di business transformation sulle tematiche Network e Information Technology attraverso la riconfigurazione degli ambiti dedicati ai processi tecnologici presidiati da Telecom Italia Sparkle e dalle società controllate.

BUSINESS FONIA

Il servizio Wholesale Voice della capogruppo Telecom Italia Sparkle fornisce a Carriers, Service Providers e Operatori mobili la terminazione a livello globale del traffico voce internazionale attraverso un'infrastruttura di rete avanzata e capillare e sistemi evoluti di Routing & Pricing (Instradamento e definizione dei Prezzi).

Al 31 dicembre 2015, a livello consolidato, sono stati rilevati complessivamente circa 15,2 miliardi di minuti (16,3 miliardi di minuti al 31 dicembre 2014), con un decremento di -1,1 miliardi di minuti (-6,7%) rispetto all'anno precedente.

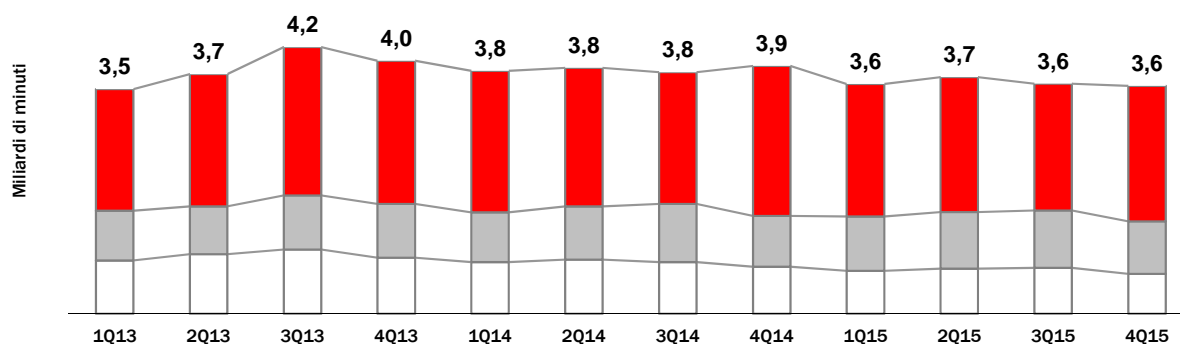
Minuti International Wholesale	31.12.2015	31.12.2014	Δ vs. 31.12.2014	$\Delta\%$ vs. 31.12.2014
Minuti (milioni)	15.168	16.259	- 1.091	- 6,7%

TELECOM ITALIA SPARKLE

Nella capogruppo Telecom Italia Sparkle, nel corso del 2015, si sono registrati, complessivamente, circa 14,5 miliardi di minuti, in flessione rispetto all'anno precedente (- 5,5%).

Riportiamo di seguito l'andamento trimestrale e le variazioni dei traffici per tipologia:

Traffico Fonia: andamento per quarter



Millioni di minuti	31.12.2015	31.12.2014	$\Delta\%$ vs. 31.12.2014
Totale Fonia internazionale	14.459,8	15.301,0	-5,5%
- Uscente	2.714,2	3.194,7	-15,0%
<i>di cui Telecom Italia</i>	1.900,2	2.244,7	-15,3%
<i>di cui Wholesale</i>	813,9	949,9	-14,3%
- Entrante	3.452,8	3.314,5	4,2%
- Transito	8.292,9	8.791,8	-5,7%

Sotto il profilo dell'andamento della gestione economica, la performance della Fonia in termini di Volumi ed Economics viene rilevata in funzione dell'Area di origine/destinazione del traffico. Pertanto la ripartizione proposta va interpretata come segue: - Fonia Uscente: traffico originato in Italia; - Fonia Entrante: traffico originato all'estero e destinato in Italia; - Fonia Transiti: traffico originato all'estero e destinato all'estero

Il confronto dei traffici 2015 rispetto al 2014 evidenzia complessivamente una flessione di -5,5%; in particolare:

- **Traffico uscente Italia** pari a 2.714,2 milioni di minuti, è in flessione rispetto allo stesso periodo del 2014 (-15,0%) sia nei traffici wholesale raccolti dagli Olos fissi e mobili (-136,0 milioni di minuti) sia nei traffici Retail di Telecom Italia (-344,5 milioni di minuti).
- **Traffico entrante Italia** pari a 3.452,8 milioni di minuti cresce di +138,2 milioni di minuti rispetto al 2014 (+4,2%).
- **Traffico di transito internazionale** pari a 8.292,9 milioni di minuti, ha registrato una flessione rispetto allo stesso periodo del 2014 pari a -499,0 milioni di minuti (-5,7%).

BUSINESS IP/DATA

Il portafoglio di offerta Dati wholesale è composto fondamentalmente dalle seguenti principali tipologie di servizi:

- **Transito IP:** oltre all'offerta SeaBone tradizionale, quale accesso alla Big Internet per Service Providers (SPs), Content Providers (CPs) e Application Service Providers (ASPs), il portafoglio servizi include l'opzione SeaBone Light Transit che consente l'accesso a tipologie selezionate di contenuti per clienti con bisogni evoluti. L'offerta IP è integrata con servizi di connettività internazionale, per consentire ai clienti l'accesso al backbone globale IP e con servizi di protezione da attacchi di DDoS (Distributed Denial of Service).

- **Capacity (Managed Bandwidth):**

City2City: l'offerta, di tipo end to end, fa riferimento alla rete terrestre Pan European Backbone (PEB), alla capacità trasmissiva sui numerosi cavi consortili e bilaterali a cui partecipa direttamente la capogruppo Telecom Italia Sparkle, ai presidi infrastrutturali in Nord e Sud America così come nel Bacino del Mediterraneo, controllati tramite la partecipata Lan Med Nautilus. Il portafoglio servizi garantisce soluzioni di connettività SDH, Ethernet su SDH e DWDM fino a 100Gbps di capacità.

Tra i principali cavi in co-proprietà si segnalano SMW-3, SMW-4 e IMEWE; quest'ultimo è il primo dei cavi di nuova generazione che collega l'Europa all'India attraverso Egitto e Golfo Persico.

Country2Country: servizio di connettività di transito che, attraverso infrastrutture terrestri in Italia e sottomarine nel Bacino del Mediterraneo, permette di collegare due operatori a livello di stazioni internazionali di approdo di cavi sottomarini, stazioni frontaliere e POP/Telehouse.

Restoration: l'offerta garantisce ai clienti di fruire del servizio di ripristino della capacità trasmissiva su cavi sottomarini internazionali anche in caso di guasto o indisponibilità. Grazie alla disponibilità di capacità su cavi alternativi, il traffico è automaticamente re-istradato senza alcuna interruzione del servizio.

Sono riportati di seguito i principali dati gestionali del Gruppo Telecom Italia Sparkle:

Banda Venduta (Gbps)	31-12-2015	31-12-2014	Δ% vs. 31.12.2014
IP	7.136	5.272	+35,4%
Managed Bandwidth (*)	5.755	4.159	+38,4%

(*) la banda venduta a dicembre 2015 non include la componente LAN2LAN (a dicembre 2014 per 8,5 Gbps).

Nel corso del 2015 la crescita volumetrica complessiva continua a rimanere su valore importanti in termini assoluti rispetto all'anno precedente; considerando sia la banda venduta sul servizio IP che sul servizio MB l'incremento si attesta a + 36,7% rispetto allo scorso anno.

Con riferimento al servizio IP, il traffico scambiato tra i clienti Seabone rappresenta il 66% del totale fabbisogno mentre il restante 34% proviene dalle relazioni di peering gratuito in essere tra Seabone e le altre reti IP.

A livello di mercato, per il business IP si conferma, a fronte della progressiva crescita dei volumi commercializzati, la continua pressione sui prezzi di vendita, in particolare in Europa e in Sud America (Brasile). A livello globale, la strategia di mercato resta quella di incrementare la presenza negli snodi principali della rete Internet e in aree geografiche a rapida crescita, associata sia ad una forte razionalizzazione e ottimizzazione degli investimenti sottostanti e sia ad un'aggressivo e sempre più personalizzato, in termini di esigenze del cliente, approccio di vendita. Nel corso del 2015 sono stati attivati tre nuovi PoPs IP: Mumbai in India, Muscat in Oman e Stoccolma in Svezia. Il primo, in partnership con un operatore locale, consente a TI Sparkle di rafforzare la presenza in South Asia. Il secondo, in partnership con l'incumbent locale ed in posizione strategica di hub verso i paesi del Golfo, consente a TI Sparkle di rafforzare il proprio posizionamento in Middle East ed aggredire nuovi mercati ad alto potenziale di crescita. Il terzo, situato presso il principale datacenter neutrale nel mercato svedese, consente alla capogruppo di intercettare la domanda di servizi di Transito IP dei maggiori Internet Service Provider (ISPs), Over the top content (OTTs) e Global Content Players già presenti nell'area e di fornire connettività IP ai numerosi Operatori russi che considerano Stoccolma uno dei principali hub europei e punto di ridondanza rispetto a Francoforte.

Nel 2015 sono stati acquisiti numerosi nuovi clienti soprattutto nei mercati emergenti, Africa & Middle East, Sud America. In ottica di potenziamento della presenza IP nel corso del 2015 è stato realizzato un significativo upgrade infrastrutturale nel PoP IP di Roma Namex e in alcuni ring metropolitani quali Francoforte, Amsterdam e Londra in linea col crescente fabbisogno dei clienti.

Oltre che con i clienti del Middle East, tra i primi a richiedere la fornitura del servizio su interfacce 100G , anche con Telecom Italia sono state attivate le prime interconnessioni IP su porte 100G. In parallelo, in ottica di razionalizzazione degli investimenti, sono state attivate ulteriori porte a 100G sul backbone nelle direttrici di Palermo-Milano, Parigi -Milano e Catania - Milano, in aggiunta all'esistente Francoforte-Milano.

A valle dell'ampliamento della piattaforma DDoS, completato durante il 2015, con l'upgrade della cleaning farm esistente a Milano e l'installazione di una nuova a Miami, cresce l'interesse da parte dei clienti che vogliono utilizzare tale servizio di protezione dagli attacchi DDoS. In particolare nel corso del quarto trimestre del 2015 è stata lanciata la nuova opzione Self DDoS Mitigation che consente ai clienti di accedere alla piattaforma di TI Sparkle tramite un portale web dedicato per monitorare il proprio traffico ed applicare in completa autonomia la DDoS Mitigation in caso di attacco. La nuova opzione ha già 3 clienti attivi per un periodo di trial di un mese e numerose trattative in corso. La rete Seabone, con il suo 7° posto, rimane saldamente nella top 10 nel ranking mondiale delle reti IP. A livello regionale, Seabone conferma la posizione di risalto, in particolare in Sud America, dove la rete Seabone è riconosciuta come alternativa al NAP (punto di scambio dei traffici internet) di Miami che è storicamente la porta di accesso al Sud America, ed in Middle East dove la rete Seabone è al 5° posto del ranking regionale (fonte Dyn-Renesys, info provider di settore di rilevanza globale).

Per quanto riguarda i servizi a portafoglio Capacity (Managed Bandwidth), nel 2015 si continua ad evidenziare una importante crescita dei volumi, +38,4% anno/anno.

Il complesso dei cavi sottomarini presenti in Sicilia (SMW-3, SMW-4 e IMEWE), grazie al loro landing diversificato, sostiene l'attrattività della Sicilia come porta d'ingresso verso l'Europa con la soluzione Sicily Gateway, soluzione che continua ad attrarre percentuali significative di capacità.

Nel portafoglio della capogruppo è inoltre presente l'offerta Marsiglia Gateway, realizzata tramite l'interconnessione in fibra ottica tra la Landing Station francese di SMW-4 e il backbone europeo proprietario. Tale offerta consente alla capogruppo di competere ad armi pari nell'Hub di Marsiglia in ambito SMW-4.

L'offerta di connettività per l'accesso al nuovo Datacenter Sicily Hub soddisfa la domanda di interconnessione e scambio di contenuti sia di Clienti mediorientali ed asiatici che di quelli europei e nord americani.

La domanda intercettata rimane focalizzata su tagli di banda elevati e con una forte competizione sui prezzi.

Telecom Italia Sparkle, partecipando al consorzio SEA-ME-WE 5, nuovo sistema in cavo sottomarino fra Singapore ed Europa previsto in esercizio a fine 2016, arricchirà il suo portafoglio con uno dei principali pilastri infrastrutturali a supporto della domanda di connettività internazionale Asia - Europa.

Dal 2015, attraverso un accordo sottoscritto in chiusura 2014, la copertura geografica in Europa risulta fortemente ampliata, grazie alla disponibilità di 100 POP addizionali.

Altri elementi caratterizzanti la posizione di Telecom Italia Sparkle sono relativi al presidio delle offerte di connettività tra Nord e Sud America e nel bacino del Mediterraneo.

Nel 2015 Telecom Italia Sparkle ha ricevuto dal consorzio SEA-ME-WE 5 il pagamento della fattura relativa alla prima tranche, pari al 30% dell'importo totale, per la fornitura dei servizi infrastrutturali.

Grazie alla nuova infrastruttura di rete paneuropea è stato possibile, nella seconda parte dell'anno, sia concludere un significativo contratto con uno dei principali OTT (170 Gbps) che vendere il primo circuito 100 Gbps nativo. Inoltre, sul backbone di Singapore e tra Singapore e la Malesia, si sono concretizzate con successo vendite per 150 Gbps, confermando così la strategicità della presenza di Telecom Italia Sparkle nell'area.

BUSINESS MNCs

Il Gruppo Telecom Italia Sparkle gestisce, nell'ambito del Gruppo Telecom Italia, l'offerta di servizi internazionali indirizzata ai Clienti Multinazionali (MNCs) italiani (di seguito servizi per il "Mercato Italia"), e ai Clienti Multinazionali esteri (direttamente o tramite altri Operatori esteri), di seguito indicati come "Mercato estero".

Mercato Italia

Il portafoglio d'offerta del Gruppo Telecom Italia Sparkle si adatta alle diverse esigenze dei clienti attraverso:

- **soluzioni di convergenza (Hyperway Abroad)** su un'unica piattaforma di rete IP di tutte le applicazioni: dati, Internet, video, voce utilizzabili dai clienti per soddisfare le proprie esigenze di comunicazione tra sedi fisse (opzioni IPrivate, Multimedia, IP-Live);
- **portafoglio completo di soluzioni accesso** ai servizi basate:
 - su connessioni dirette ad alta capacità (quali LL o Ethernet), xDSL o 3G/4G;
 - su connessioni Internet - IPSec con gestione centralizzata dei protocolli di sicurezza;
 - su accesso a hot spot WI-FI disponibili a livello mondiale per integrare le esigenze di **utenti mobili/telelavoratori** (opzione Mobility) per i quali è disponibile l'accesso alla propria VPN e/o a Internet.
- **integrazione di capability cloud a completare ed arricchire le soluzioni di connettività;**
- **copertura geografica globale**, realizzata tramite la presenza diretta, in espansione in termini di numero di POP, focalizzata in Europa, Sud America e bacino del Mediterraneo e ampliata da un significativo e sempre crescente numero di accordi bilaterali con Partner selezionati.

Di seguito i principali driver per il Mercato Italia:

N° collegamenti	31-12-2015	31-12-2014	Δ% vs. 31.12.2014
Circuiti Mercato Italia	1.698	1.782	- 4,7%
<i>Di cui Circuiti servizi MNCs standard</i>	<i>1.554</i>	<i>1.442</i>	<i>+ 7,8%</i>
<i>Di cui Circuiti Progetto Generali</i>	<i>144</i>	<i>340</i>	<i>-57,6%</i>
Servizi IPLC	81	86	-5,8%

Nel corso del 2015 si registra una leggera flessione sul numero complessivo dei circuiti attivi dovuta alla cancellazione del progetto di full outsourcing per il cliente Generali. Al netto di tale cancellazione il numero di circuiti per i servizi standard è invece cresciuto in modo significativo. Si sottolinea la crescita di accessi di tipo ethernet rispetto ad altri accessi tradizionali (SDH, DSL) con un incremento del 76% dall'inizio dell'anno.

Relativamente ai servizi IPLC, si segnala una diminuzione della numerosità dei circuiti in linea con il trend in naturale decrescita per questa tipologia di servizi.

Mercato Estero

Il portafoglio dei servizi per il mercato estero indirizza i seguenti target:

- Clienti Corporate direttamente indirizzati dalla forza commerciale della Capogruppo Telecom Italia Sparkle
- Clienti Corporate di partner interconnessi alle reti di Telecom Italia Sparkle

Il portafoglio servizi e la relativa copertura geografica descritti nella sezione del Mercato Italia supportano anche il business del Mercato Estero, sia pure con alcune differenze di configurazioni tecniche e modalità operative, in particolare per i servizi venduti a partner.

Di seguito i principali driver per il Mercato Estero:

	31-12-2015	31-12-2014	Δ% vs. 31.12.2014
N° collegamenti	2.919	2.572	+13,5%

Nel corso del 2015 si registra una crescita significativa del numero di collegamenti, spinta in particolare dal segmento verticale "Shops" in Francia e dalle soluzioni di landing verso Italia. Significativo il numero di collegamenti ad alto valore unitario in Middle East e Africa. Anche per il Mercato Estero si registra un aumento rilevante dei circuiti di accesso ethernet. Una delle principali aree di sviluppo è stata quella relativa ai servizi Carrier Ethernet, con il rafforzamento del portafoglio di soluzioni conformi agli standard MEF. In tale ambito si segnala l'ampliamento ulteriore della copertura, con focus nei paesi del Mediterraneo, Nord Africa, Golfo, Asia Pacific e Sud America.

Continuano le azioni volte al consolidamento dell'offerta di landing in Italia ed al mantenimento della posizione di leadership della capogruppo nella fornitura di servizi nel bacino del Mediterraneo, grazie al mix di infrastrutture proprietarie, o condivise con altri operatori, e integrate da accordi preferenziali di landing sottoscritti con i principali operatori dell'area.

BUSINESS MOBILE

Il portafoglio di servizi offerti dal Gruppo TI Sparkle è ampio e articolato in:

- 1. Servizi di Connettività:** includono il servizio Global Signalling e GRX che abilita il roaming voce e dati con coverage globale che raggiunge tutti gli operatori GSM nel mondo.
Il Gruppo è stato tra i pionieri dello sviluppo delle connessioni IPX, introducendo a partire dal 2010 tale servizio che consente agli operatori di accedere ai servizi mobili e voce in ottica integrata tramite una singola connessione IP ad alta qualità. In tale ambito la Capogruppo Telecom Italia Sparkle ha predisposto accordi di peering con i player del mercato per offrire ai propri clienti la più ampia copertura possibile - siglati in totale 18 accordi di peering.
Con queste azioni è stato raggiunto un livello di copertura LTE Diameter molto ampio, oltre 300 operatori nel mondo.
- 2. Servizi di Enhanced Roaming (ERS):** includono i servizi ORS (Outbound Roaming Solution) e Roaming Hub destinati agli operatori mobili che incrementano il bacino di roaming. Si aggiungono i servizi Signalling VAS mirati alla qualità del servizio di roaming a livello retail (e.g. Traffic Steering, Welcome SMS, Traffic Monitoring).
In particolare, il servizio ORS consente al Cliente Operatore Mobile di estendere la propria copertura di roaming outbound attraverso un unico accordo con Telecom Italia Sparkle.
- 3. Servizi di Messaging:** includono i servizi abilitanti l'interworking internazionale bilaterale (SMS/MMS HUB), la terminazione di SMS Application to Person (SMS Transit), la gestione in outsourcing delle relazioni bilaterali (SMS BULK Report) e il monitoraggio ed il blocco di tutti gli eventi di frode possibili sul traffico SMS (SMS Anti Fraud).
Nel 2015 sono stati attivati 25 nuovi clienti per il servizio SMS Transit, tra cui si evidenziano primari OTT (over-the-top) internazionali. Inoltre è stata ampliata in maniera significativa la copertura relativa all'offerta alta qualità, superando le 100 interconnessioni dirette ad operatori mobili. Tra questi si segnala l'interconnessione realizzata con un operatore in Bangladesh, che rappresenta un modello innovativo di sviluppo del business SMS Application2Person. In questo modello, lanciato in partnership con una società specializzata nei sistemi di business intelligence, la Capogruppo TI Sparkle è Gateway esclusivo SMS per questo operatore, e monetizza tutto il traffico SMS A2P nazionale e internazionale grazie ad un sofisticato sistema di Firewalling che protegge l'operatore mobile dalle "grey routes", rotte illegali (es. SIM Boxes) per terminare traffico SMS A2P.

In sintesi si riportano i principali driver di crescita del business mobile:

N° collegamenti	31.12.2015	31.12.2014	Δ% vs. 31.12.2014
Data Link attivi (*)	976	795	+22,8%
IMSI attive (migliaia) (§)	29.430	25.490	+15,5%

(*) Collegamento dati, per accesso ai servizi di Global Signaling (fonte CRM)

(§) International Mobile Subscriber Identity, identificazione univoca dei clienti di reti GSM o UMTS.

Il Global Signalling continua il suo trend di crescita con +22,8% rispetto a dicembre 2014, principalmente legato all'acquisizione di nuovi clienti e di upgrade dei clienti attuali. In particolare un aumento di 125 DL è stato predisposto per Telecom Italia divisione Mobile per far fronte ad aumenti di traffico di segnalazione in occasione dell'EXPO.

L'Outbound Roaming Solution conferma anche nel periodo in esame il trend di crescita registrato nel 2014 e nel primo, secondo e terzo trimestre 2015, grazie agli upgrade effettuati dai Clienti attivi e all'attivazione di otto nuovi Clienti. Due le disconnessioni, entrambe nel quarto trimestre 2015.

RETE

Il Gruppo TI Sparkle fornisce servizi di connettività (Voce, Mobile Data, Managed Bandwidth ed IP) e di tipo Cloud e Datacenter (IaaS, Disaster Recovery, enhanced colocation) ai clienti wholesale nazionali, internazionali ed ai clienti corporate multinazionali utilizzando una rete costituita da un backbone cross border proprietario e da collegamenti bilaterali. La copertura del Mediterraneo e del Centro e Sud America è garantita dall'interconnessione con i backbone delle società del gruppo Lan Med Nautilus.

La piattaforma su cui sono offerti i servizi è una rete integrata multiservizio basata sul protocollo IP-MPLS, con gestione differenziata delle classi di servizio, che utilizza le tecnologie DWDM-OTN ed SDH per il trasporto e SoftSwitch Class 4 per la voce. Le piattaforme DWDM in particolare sono basate sulla trasmissione di lambda a 10 Gbit/s, 40 Gbit/s e 100 Gbit/s con meccanismi di protezione del traffico del tipo MS SPRING, SNCP, OTN, MSP 1+1 e "meshed".

Nel corso del 2015 è proseguito il deployment dell'infrastruttura di trasporto a 100G con il completamento delle tratte Francoforte-Amsterdam, Kehl-Parigi, Milano-Marsiglia-Parigi e Milano-Verona-Salisburgo-Monaco-Francoforte. La disponibilità di quest'ultima tratta, che rappresenta la terza via sulla direttrice Milano-Francoforte, consente di aumentare la resilienza ai guasti del backbone IP e di abilitare meccanismi di protezione condivisa dei servizi di Managed Bandwidth. Nell'area di Parigi è stato completato anche il collegamento in fibra tra i siti di Tremblay e Telehouse 2 consentendo di avere due vie diversificate da Milano a Parigi Telehouse 2.

Al fine di supportare la crescente domanda dei servizi Managed Bandwidth dalle stazioni di approdo dei cavi sottomarini di Palermo, Mazara e Catania verso Milano e il resto d'Europa è stata introdotta la tecnologia 100G sul backbone di trasporto in Italia ed è stato realizzato il nuovo strato di rete ASON OTN Light che abilita la restoration automatica con condivisione del path di protezione.

Sul backbone IP sono state ampliate tutte le principali direttrici in Europa e Italia realizzando in particolare collegamenti a 100G tra il POP di Milano e i POP di Francoforte InterXion, Francoforte Equinix, Parigi Telehouse 2, Catania e Palermo nonché nell'infrastruttura core-edge dei POP di Milano, Francoforte e Miami. La saturazione dei cluster di rete Europa ed Italia è stata portata al di sotto del 67%, in linea con i target definiti ad inizio anno. Sono stati anche effettuati ampliamenti a 10G delle direttrici transatlantiche tra i POP di Londra e Milano e quelli di Newark e New York.

Nel livello di core IP è stata completata la sostituzione dei router a Milano Malpaga e a Francoforte InterXion con apparati di nuova tecnologia per abilitare la riduzione degli investimenti volumetrici collegati agli ampliamenti di rete. Inoltre sono stati introdotti nuovi router di edge a Palermo e a Roma, in sostituzione dei Giga Router in vecchia tecnologia, per gestire la crescita volumetrica degli accessi a 10G e a 100G e abilitare l'offerta di connettività IPv6.

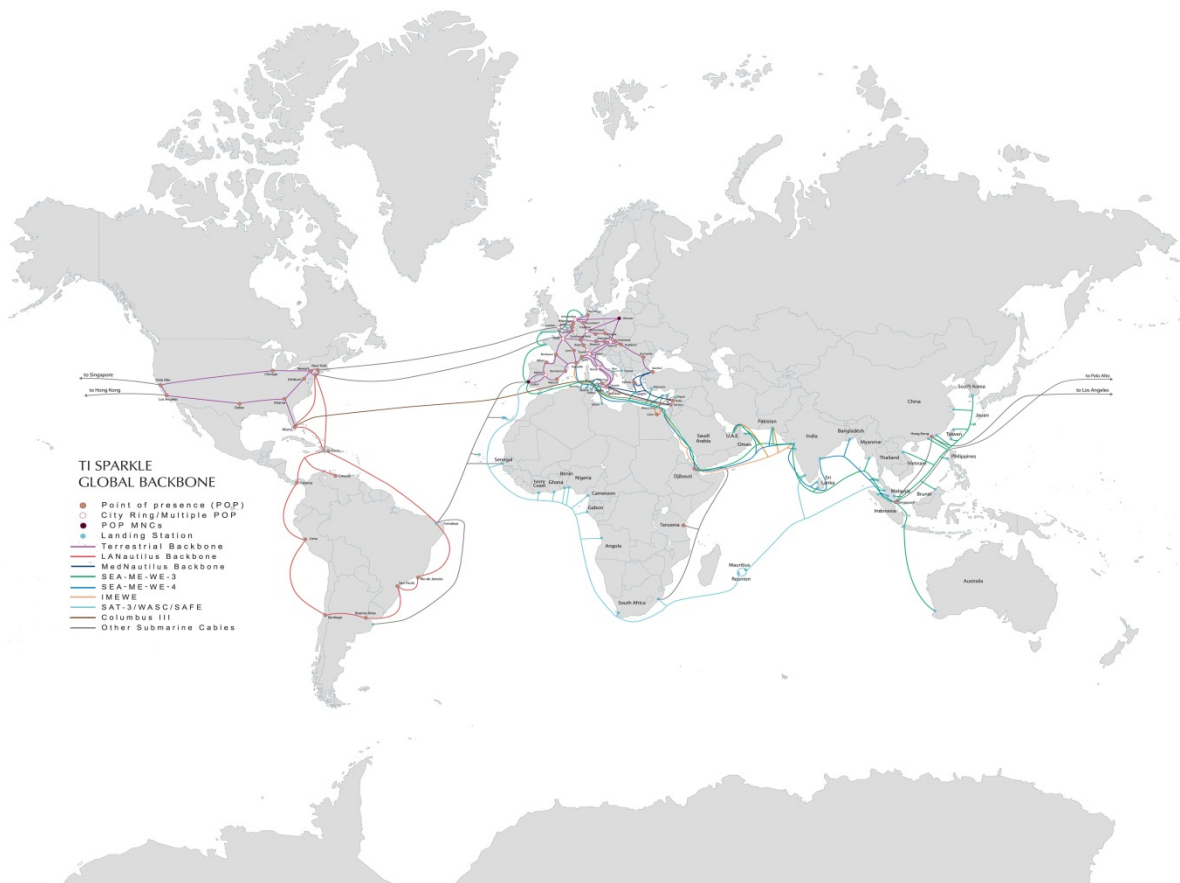
Nel periodo si segnala anche l'attivazione dei primi accessi IP a 100G per i clienti nei POP di Milano, Palermo, Londra, Francoforte, Parigi, Rio de Janeiro e San Paolo e l'apertura di nuovi POP a Stoccolma, in India e in Oman. Gli ultimi due sono stati realizzati in partnership con operatori locali.

A Singapore sono stati sostituiti gli apparati DWDM in fase di obsolescenza del backhaul Tuas-Equinix con nuovi apparati DWDM/OTN in grado di supportare la tecnologia a 100G e gestire la forte crescita volumetrica in atto nell'area. Contestualmente all'installazione è stata anche raddoppiata la capacità trasmissiva disponibile. Nell'ultimo trimestre 2015 è stato realizzato un ampliamento di 160G anche sull'anello in fibra Equinix-Johor Bahru .

Con riferimento ai servizi mobili, sono stati introdotti in rete tre nuovi moduli VTCH per il traffico di segnalazione "SIGTRAN" per il Roaming e il nuovo sistema di monitoraggio delle sessioni dati GRX. È stato inoltre completato l'adeguamento tecnologico del sistema AMAT7 per la documentazione del traffico di segnalazione SS7. Per quanto riguarda il servizio voce internazionale, è stato introdotto un nuovo SBC nel POP di Roma ed è stata diffusa una nuova release software che permette di incrementare dell'80% le chiamate gestite sui nodi SBC. E' stato inoltre introdotto il supporto delle interconnessioni VoIP basate su indirizzamento di tipo IPv6. Sui softswitch sono state abilitate le funzionalità per il transito di chiamate IMS a supporto dell'offerta VoLTE (Voice over LTE).

A Palermo è stata completata la nuova infrastruttura del Sicily Hub, che comprende una sala Data Center per l'offerta dei servizi di colocation e una sala dedicata all'interconnessione con il segmento terrestre del SEAMEWE-5.

Per supportare lo sviluppo del portafoglio servizi per i clienti multinazionali sono stati attivati nuovi router presso i clienti Banca Intesa, Etam, Unipapel e Generali ed è proseguita la fase implementativa del progetto BCE. È stato inoltre avviato il progetto di upgrade a 10G dei portanti del backbone dedicato ai clienti MNCs realizzando le tratte Milano-Francoforte, Amsterdam-Francoforte e Milano-Amsterdam. Nuovi router di edge sono stati introdotti nei siti di Milano Malpaga e Francoforte Equinix.



LANMED Nautilus

Backbone in Europa e nel Mediterraneo

Il backbone nel bacino del Mediterraneo è costituito da un sistema sottomarino proprietario, del quale fanno parte i due cavi MedNautilus e LEV, che si estende per una lunghezza di oltre 7.500 km, e da un backbone terrestre in fibra ottica che collega Istanbul e Atene a Sofia, con una lunghezza di 2.000 km. Tale rete è dedicata all'offerta di servizi IP/Dati Wholesale e Retail per il mercato greco, israeliano, cipriota, turco e bulgaro, con PoP a Catania, Atene, Chania, Tel Aviv, Haifa, Istanbul e Sofia. L'infrastruttura è completata inoltre da un sistema di tre datacenter, due ad Atene ed uno ad Istanbul.

Nel corso del 2015 sono stati completati i seguenti interventi sulle piattaforme di trasporto ed IP:

- Upgrade di 500G della tratta sottomarina tra Catania e Chania (Creta) portando a 1 Tbps la capacità illuminata ;
- Illuminazione della nuova fibra terrestre tra Atene e Sofia e, mediante interconnessione tra i due siti di Sofia, chiusura del Balkan Ring per la fornitura di servizi protetti tra Atene, Istanbul e Sofia;
- Upgrade del PoP IP di Istanbul con interfacce a 100 Gbps e del relativo backbone IP verso Francoforte;
- Upgrade di 100G della fibra sottomarina Istanbul-Tel Aviv-Catania.

E' in corso la riorganizzazione degli spazi del PoP di Haifa, finalizzata al contenimento dei costi di colocation. E' stato inoltre finalizzato un progetto di upgrade del datacenter di Atene/Koropi per la messa a disposizione di 106 cabinet da 7.5 kVA ciascuno ed è stato avviato il progetto di refurbishment di un piano del datacenter di Istanbul, a causa dell'esaurimento degli spazi.

E' stata anche completata la predisposizione del servizio di Backup as a Service per i servizi Cloud in Grecia, tra il datacenter primario di Atene/Metamorfofi e il datacenter secondario di Atene/Koropi ed il percorso di certificazione PCI-DSS per abilitare la fornitura di servizi cloud connessi con il trattamento di carte di credito.

Backbone in Centro e Sud America

La rete nell'area ha PoP in 8 città in Sud America (Buenos Aires, Rio de Janeiro, San Paolo, Fortaleza, Santiago, Lima, Panama, Caracas) e in 4 città negli USA (New York, Miami, Jacksonville e Porto Rico). L'offerta comprende servizi IP/Dati Wholesale e Retail per i clienti MNCs. I PoP retail sono presenti a San Paolo, Rio de Janeiro, Buenos Aires, Lima e Santiago.

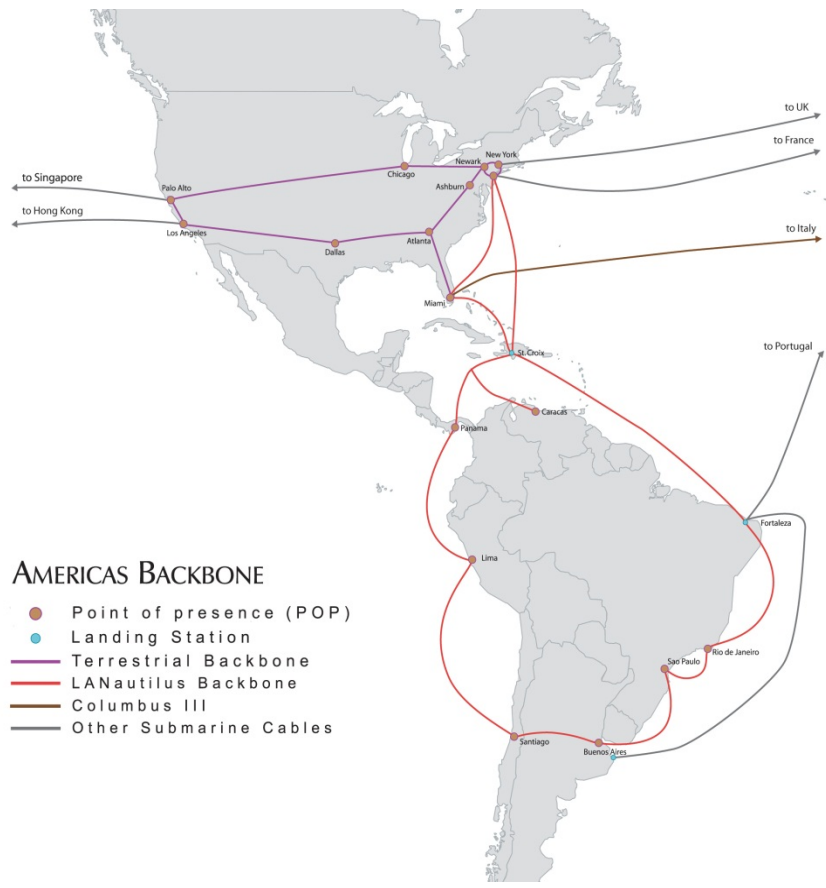
Nel corso dell'anno è stato realizzato l'upgrade con lambda a 100G delle tratte sottomarine del SAC (South American Crossing) e del TAC (Trans Andinean Crossing) e l'introduzione in rete di nuovi router di edge a Rio, Buenos Aires e Santiago. Sono stati anche effettuati ampliamenti del backbone IP tra i principali POP.

Si segnalano inoltre i seguenti interventi:

- Nuovo City ring in fibra a San Paolo che connette il sistema sottomarino ai 4 principali datacenter della città con una maggiore capacità, ridondanza e qualità rispetto all'architettura esistente.
- Rinegoziazione del limite contrattuale sulla infrastruttura SAC con il fornitore Level3 e contestuale ammodernamento dei sistemi di gestione che consentiranno di raggiungere una capacità massima 4,5 Tbps, rispetto al precedente limite di 0,7 Tbps
- illuminazione del backhaul Jacksonville-Miami del nuovo cavo Pacific Caribbean Cable System (PCCS) su cui è stata acquisita una porzione dello spettro, attivato a dicembre 2015. Anche il segmento Panama-Portorico composto da segmenti del cavo PCCS e SAM-1 è stato attivato a dicembre.

Di seguito l'ubicazione dei PoP:

Country	Cable station	City POP
Argentina	Las Toninas	Buenos Aires
Brazil	Rio de Janeiro	Rio de Janeiro
	Santos	Sao Paulo
	Fortaleza	Fortaleza
Chile	Valparaiso	Santiago
Peru	Lurin	Lima
Panama	Ft. Amador	Panama
Venezuela	Puerto Viejo	Caracas
USA	Hollywood, Fl	Miami
	Puerto Rico	San Juan
	Jacksonville	Jacksonville
	Brookhaven	New York



RISORSE UMANE

• CONSISTENZE

Alla data del 31 Dicembre 2015 il personale del Gruppo Telecom Italia Sparkle è pari a 645 unità, inclusi 2 dipendenti per lavoro somministrato (c.d. lavoro interinale), con un incremento di 4 unità rispetto al 31 Dicembre 2014.

La variazione totale delle consistenze è frutto di 45 ingressi complessivi, di cui 18 reperiti all'interno del Gruppo Telecom Italia e 41 uscite di cui 14 vs il Gruppo Telecom Italia.

Il personale della Capogruppo Telecom Italia Sparkle ammonta a 437 unità, incluso 1 dipendente per lavoro somministrato, con un incremento di 1 unità rispetto al 31 Dicembre 2014; in particolare nel corso dell'anno si sono registrati 19 ingressi, di cui 16 dal Gruppo Telecom Italia, e 18 uscite di cui 9 verso il Gruppo Telecom Italia.

Il personale di Telecom Italia Sparkle in Italia è distribuito su quattro sedi: Roma (397 unità), Milano (7 unità), Palermo (2 unità), Rimini (9), mentre 22 risorse operano presso sedi estere.

Il personale delle altre Società del Gruppo Telecom Italia Sparkle è pari a 208 unità, incluso 1 dipendente per lavoro somministrato, con un incremento di 3 unità rispetto al 31 Dicembre 2014.

• FORMAZIONE

Nel corso del 2015 sono state erogate oltre 7.000 ore di formazione c.a..

In particolare si sono avute le seguenti iniziative formative:

- Interventi di formazione linguistica (inglese);
- Interventi di formazione sui sistemi informatici aziendali;
- Interventi formativi di aggiornamento sui prodotti e servizi con il coinvolgimento di tutta la forza vendita di TI Sparkle.
- Progetto di formazione "In a marketing world" destinato alle figure professionali di Marketing della Capogruppo Telecom Italia Sparkle

Durante l'anno è stata realizzata la progettazione di un workshop sulla Customer Experience che ha coinvolto, nelle diverse edizioni svolte, oltre 300 colleghi provenienti dalle diverse funzioni aziendali.

Obiettivo del progetto è stato quello di accrescere la cultura sui temi della Customer Experience, coinvolgendo i partecipanti in workshop di tipo esperienziale.

• RELAZIONI INDUSTRIALI E ORGANIZZAZIONE

In data 13 luglio 2015, nell'ambito delle iniziative di efficienza indicate nell'accordo del Gruppo Telecom Italia del 19 giugno 2015, è stato firmato con le organizzazioni sindacali di Categoria, Federmanager e il Coordinamento delle RSA dei Dirigenti del Gruppo Telecom Italia, l'Accordo ex art. 4, commi 1-7ter, della legge 28 giugno 2012, n. 92, per incentivare l'esodo, consensuale, dei Dirigenti più anziani, fino ad un massimo di 8.

In data 21 ottobre, con l'obiettivo di accentuare le interrelazioni tra i canali commerciali e le strutture dedicate allo sviluppo del business e al presidio delle tematiche tecnologiche, è stata varato un modello organizzativo caratterizzato da un forte orientamento al mercato.

In quest'ottica la configurazione della capogruppo è stata rivisitata secondo le seguenti direttrici:

- agevolare la piena unitarietà nelle politiche commerciali e di caring oltreché imprimere un nuovo impulso alle sinergie operative nella presenza sui mercati locali tramite la riconduzione dei relativi presidi organizzativi all'interno di un nuovo ambito denominato Chief Commercial Office;

- favorire l'adozione di un assetto contraddistinto dalla creazione di Line of Business operanti come competence center per la definizione dei servizi offerti; in logica di ciò viene, altresì, realizzata una focalizzazione specifica sulle tematiche sia di Business Development sia di Business Positioning attraverso l'identificazione di un presidio appositamente dedicato a tali attività;

- stabilire i modelli di relazione organizzativa nell'ambito del Gruppo Telecom Italia Sparkle; in logica di ciò viene introdotto il meccanismo del riporto funzionale tra le Strutture di Telecom Italia Sparkle e le omologhe Funzioni delle società partecipate, fermo restando il raccordo con le competenti Funzioni di Telecom Italia;

- promuovere i percorsi di business transformation sulle tematiche Network e Information Technology attraverso la riconfigurazione degli ambiti dedicati ai processi tecnologici presidiati da Telecom Italia Sparkle e dalle Società controllate.

Di seguito il nuovo assetto di TI Sparkle, alle dirette dipendenze del Presidente e Amministratore Delegato:

- People Value
- Security
- Legal and Regulatory Affairs
- Compliance & Fraud Management
- Business, Development & Positioning
- Institutional & External Communication
- Administration, Finance and Control
- Chief Commercial Office
- Line of Business Voice & Mobile
- Line of Business IP, Data & MNC's Services
- Network

Nel corso dell'anno sono stati inoltre effettuati degli incontri in materia di prevenzione e protezione dai rischi dove sono state illustrate ai rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza le tematiche relative al sistema di gestione della sicurezza, per il quale la società ha superato positivamente la verifica di sorveglianza per il mantenimento della certificazione OHSAS 18001.

ANDAMENTO ECONOMICO - FINANZIARIO DEL GRUPPO

CONTO ECONOMICO SEPARATO CONSOLIDATO

(migliaia di euro)

	2015	2014
Ricavi	1.314.141	1.244.027
Altri proventi	5.577	96.497
Totale ricavi e proventi operativi	1.319.718	1.340.524
Acquisti di materie e servizi	(1.053.843)	(1.003.416)
Costi del personale	(61.357)	(58.222)
Altri costi operativi	(8.439)	(7.660)
Risultato operativo ante ammortamenti, plusvalenze/(minusvalenze) e ripristini di valore/(svalutazioni) di attività non correnti (EBITDA)	196.079	271.226
Ammortamenti	(106.957)	(97.477)
Plusvalenze/(Minusvalenze) da realizzo di attività non correnti	(4.082)	(22)
Ripristini di valore/(Svalutazioni) di attività non correnti	-	(1.264)
Risultato operativo (EBIT)	85.040	172.463
Altri proventi/(oneri) da partecipazioni	-	-
Proventi finanziari	18.141	15.090
Oneri finanziari	(31.205)	(19.521)
Utile prima delle imposte	71.976	168.032
Imposte sul reddito	(25.095)	(26.240)
Utile del periodo	46.881	141.791
Attribuibile a:		
* Soci della Controllante	46.881	141.791
* Partecipazioni di minoranza	-	-

● Ricavi Lordi

Milioni di euro	2015	2014	Variazioni	
			Assolute	%
Ricavi Lordi	1.314,1	1.244,0	70,1	5,6%
Telecom Italia	230,8	243,3	-12,5	-5,1%
Mercato terzi e captive internazionale	1.083,3	1.000,7	82,6	8,3%

(*) sia per il tramite di Amministratori, Sindaci e Dirigenti con responsabilità strategiche dell'impresa sia in quanto partecipanti ai patti parasociali ai sensi dell'art. 122 del Testo Unico della Finanza.

I Ricavi Lordi ammontano nel 2015 a 1.314,1 milioni di euro, e presentano un incremento di 70,1 milioni di euro (+5,6%) rispetto al 2014; le società che contribuiscono maggiormente al totale sono la Capogruppo Telecom Italia Sparkle (967,2 milioni di euro), il gruppo Lan Med Nautilus (187,7 milioni di euro) e Telecom Italia Sparkle of North America (124,9 milioni di euro).

L'analisi per cliente evidenzia che:

- Prosegue la contrazione dei ricavi da Telecom Italia (-12,5 milioni di euro; -5,1%), con un'incidenza sul totale ricavi pari al 17,6% rispetto al 19,6% del 2014.

Più in dettaglio, il ridimensionamento dei volumi di traffico voce, sia da rete fissa che da rete mobile, genera una riduzione per -10,7 milioni di euro; i servizi IP/Data e Mobile, pari rispettivamente a 45,1 e 7,9 milioni di euro, sono in linea rispetto al 2014; i servizi MNCs, con ricavi pari a 34,1 milioni di euro, e i servizi Altri, con ricavi pari a 6,1 milioni di euro, sono in flessione rispetto al precedente periodo (rispettivamente -1,0 milioni di euro, -2,9% e -0,8 milioni di euro; -10,5%).

- I ricavi da terzi e dal mercato captive internazionale (Società controllate e collegate tramite Telecom Italia e Gruppo Telefonica) sono pari a 1.083,3 milioni di euro e rappresentano l'82,4% dei ricavi totali (80,4% nel 2014); in termini assoluti si evidenzia un incremento pari a +82,6 milioni di euro (+8,3%) ascrivibile, principalmente, alla partecipata Telecom Italia of North America (+21,4 milioni di euro), al gruppo Lan Med Nautilus (+34,5 milioni di euro), che ha registrato un incremento delle vendite in America Latina e alla Capogruppo Telecom Italia Sparkle (+23,6 milioni di euro). In termini di business la crescita dei ricavi da terzi e dal mercato captive internazionale è principalmente trainata dai servizi Voce (+49,5 milioni di euro; +6,7%) e dai servizi IP/Dati (33,5 milioni di euro; +15,5%). I servizi Mobile, pari a 15,3 milioni di euro, diminuiscono (-0,9 milioni di euro; -5,3%), a causa della perdita di un importante cliente, mentre il business Mnc's sul "mercato estero", pari a 20,8 milioni di euro di ricavi, è sostanzialmente in linea rispetto allo stesso periodo del precedente anno (-0,1 milioni di euro; -0,5%). Infine, aumentano i ricavi Cloud (+0,5 milioni di euro) e Altri servizi (+0,1 milioni di euro; +1,7%) rispetto allo stesso periodo del precedente anno.

Altri Proventi

Gli altri proventi passano da 96,5 milioni di euro del 2014 a 5,6 milioni di euro del 2015, con una diminuzione pari a 90,9 milioni di euro.

Sono così dettagliati:

Milioni di euro	2015	2014	Variazioni	
			Assolute	%
Recupero costi del personale e servizi esterni	1,7	0,4	1,3	n.a.
Assorbimento fondi svalutazione crediti commerciali e altri fondi operativi	0,3	4,9	-4,6	n.a.
Assorbimento altri fondi operativi	-	84,3	-84,3	n.a.
Altri proventi	3,6	7,0	-3,4	-48,8%
Totale	5,6	96,5	-90,9	n.a.

La riduzione è sostanzialmente riconducibile alla presenza nello scorso anno di una partita del valore di 84,3 milioni di euro, legata alla proventizzazione del fondo rischi accantonato a seguito della vicenda giudiziaria della capogruppo per il rischio di illecito amministrativo ex d.lgs. 231/2001 (la componente interessi, pari a 2,5 milioni di euro, era stata rilasciata fra i proventi finanziari). Al netto di tale partita la riduzione è pari a -6,7 milioni di euro, in parte generata dall'assenza di assorbimento fondi svalutazione crediti commerciali, il cui esubero per 4,9 milioni di euro, era stato invece rilevato nel 2014.

• EBITDA

L'EBITDA, pari a 196,1 milioni di euro evidenzia un incremento pari a +7,6 milioni di euro (+4,0%) rispetto allo stesso periodo 2014 "normalizzato" (al netto della componente di proventizzazione del fondo sopradescritta e della svalutazione integrale del credito residuo sottoposto a sequestro cautelativo dal parte dell'Autorità Giudiziaria, per un totale complessivo pari a 82,7 milioni di euro). Sul fronte dei costi si evidenziano in particolare l'incremento dei costi di terminazione del traffico voce (+37,9 milioni di euro, +4,6%), con un trend di graduale riduzione del margine in linea con l'andamento del mercato, e un aumento dei costi esterni (+12,6 milioni di euro, +6,8%), soprattutto nella componente industriale per affitto circuiti, manutenzione (O&M) e co-location legata alla crescita volumetrica del business IP/Dati.

L'incidenza percentuale del margine rispetto ai ricavi è pari al 14,9%, in flessione di 0,3 p.p rispetto allo stesso periodo del 2014 normalizzato (15,2%).

Di seguito l'andamento delle voci di costo:

Milioni di euro	2015	2014	Variazioni	
			Assolute	%
Acquisti materiali e servizi esterni	1.053,8	1.003,4	50,4	5,0%
Acquisti materie e beni per la rivendita	1,2	1,2	-0,0	-2,5%
Quote da riversare ad altri operatori	856,9	819,0	37,9	4,6%
Prestazioni di Servizi	99,3	94,3	5,0	5,3%
Godimento Beni di terzi	96,4	88,9	7,6	8,5%
- al netto delle quote da riversare	196,9	184,4	12,5	6,8%
Costi del Personale	61,4	58,2	3,1	5,4%
Costi ordinari	58,3	56,6	1,8	3,1%
Oneri diversi del personale ed altre prestazioni lavorative	3,0	1,7	1,4	82,6%
Altri Costi	8,4	7,7	0,8	10,2%
Costi Totali	1.123,6	1.069,3	54,3	5,1%
- al netto delle quote da riversare	266,7	250,3	16,5	6,6%

I **costi del Personale**, pari a 61,4 milioni di euro, sono in aumento rispetto al dato del 2014 (+3,1 milioni di euro; +1,29%); in particolare nel 2015 è stato effettuato da parte della Capogruppo Telecom Italia Sparkle un accantonamento per esodi agevolati, pari a 1,9 milioni di euro, a seguito della sottoscrizione, insieme alla Controllante Telecom Italia ed ad altre aziende del gruppo, di specifici accordi con le rappresentanze sindacali per l'applicazione di strumenti normativi che consentiranno, sin dal 2016 e negli anni successivi, la gestione delle eccedenze di personale - dovute ai processi di razionalizzazione che stanno riguardando tutte le società operanti nel mondo delle TLC - da attuarsi tramite contratti di solidarietà, attraverso uscite per prepensionamenti volontari (in applicazione dell'art. 4, commi 1-7ter, della legge 28 giugno 2012, n° 92 c.d. "legge Fornero") e attraverso l'utilizzo dello strumento della mobilità ex lege 223/91.

Il costo medio pro-capite, pari a 92,4 migliaia di euro, si incrementa rispetto al 2014 per 4,0 migliaia di euro. Il numero medio equivalente retribuito dei dipendenti al 31 dicembre 2015, ripartito per categorie, è di seguito evidenziato:

(numero unità)	2015	2014
Dirigenti	42	40
Quadri	193	200
Impiegati	393	396
Lavoro somministrato (cd. Lavoro Interinale)	3	4
Organico totale	631	640

Il personale in servizio al 31 dicembre 2015 è di 645 unità (641 unità al 31 dicembre 2014).

Gli **Altri Costi**, del valore di 8,4 milioni di euro, includono esclusivamente la voce **Altri costi operativi** che è così dettagliata:

Milioni di euro	2015	2014	Variazioni	
			Assolute	%
Svalutazione e Oneri connessi alla gestione dei crediti	3,3	3,1	0,2	5,2%
Contributi e canoni per l'esercizio di attività di telecomunicazioni	0,4	-0,9	1,3	-149,5%
Imposte indirette e tasse	3,7	4,1	-0,3	-7,5%
Altri oneri	1,0	1,3	-0,4	
Totale	8,4	7,7	0,8	10,2%

● EBIT

E' pari a 85,0 milioni di euro, in flessione rispetto al dato normalizzato del 2014 (-4,7 milioni di euro; -5,3%). Sull'Ebit, oltre a quanto già evidenziato nel commento dell'Ebitda, ha in particolare inciso l'incremento della voce Ammortamenti (+9,5 milioni di euro rispetto al 2014) nonché l'incremento della voce minusvalenze da realizzo di

attività non correnti (+4,1 milioni di euro rispetto al 2014) in parte compensato dall'assenza di svalutazioni di immobilizzazioni per 1,3 milioni di euro, rilevate invece nel passato esercizio.

L'incidenza dell'EBIT sui ricavi è pari al 6,5%, in flessione rispetto al dato "normalizzato" del 2014 (-1,3 p.p.).

- **SALDO DEI PROVENTI/(ONERI) FINANZIARI**

Il saldo dei proventi/(oneri) finanziari è negativo per 13,1 milioni di euro (negativo per 4,4 milioni di euro nel 2014), con un peggioramento di 8,6 milioni di euro rispetto al passato esercizio (-6,1 milioni di euro rispetto al dato "normalizzato" per la componente interessi di rilascio del fondo e pari a 2,5 milioni di euro), principalmente ascrivibile agli oneri netti da cambio che peggiorano di 8,5 milioni di euro a seguito dell'andamento dei cambi delle valute in Sudamerica rispetto al dollaro. In particolare Il Gruppo Lan Med Nautilus ha modificato, perché ritenuto più appropriato, il tasso in base al quale consolida le operazioni monetarie della propria partecipata in Venezuela da SICAD I a SIMADI (al 31 dicembre 2015 il SICAD I è pari a 13.5 VEF per 1 dollaro; il SIMADI è pari a VEF 199 per 1 dollaro) con un impatto economico negativo sugli oneri di cambio pari a circa 7,4 milioni di dollari.

- **IMPOSTE SUL REDDITO**

Le imposte sul reddito si attestano a 25,1 milioni di euro (26,2 milioni di euro nel 2014) e sono principalmente riferibili al gruppo Lan Med Nautilus (16,8 milioni di euro), alla capogruppo Telecom Italia Sparkle (5,7 milioni di euro) e a Telecom Italia Sparkle of North America (1,8 milioni di euro). Il tax rate consolidato del 2015 è pari a 34,9% rispetto al 15,6% del 2014, periodo nel quale era presente una componente economica della capogruppo Telecom Italia Sparkle che non aveva rilevanza a livello fiscale, ossia il rilascio di fondi fiscalmente non dedotti (86,8 milioni di Euro).

- **UTILE NETTO**

E' pari a 46,9 milioni di euro, in diminuzione di 9,6 milioni di euro (-17,0%) rispetto al dato 2014 "normalizzato"(per 85,3 milioni di euro inclusa la quota interessi sopra citata).

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA CONSOLIDATA

ATTIVITA'

	31.12.2015	31.12.2014
<i>(migliaia di euro)</i>		
Attività non correnti		
Attività immateriali		
Avviamento		-
Attività immateriali a vita utile definita	322.433	305.596
	322.433	305.596
Attività materiali		
Immobili, impianti e macchinari di proprietà	365.950	348.198
	365.950	348.198
Altre attività non correnti		
Altre partecipazioni	-	-
Attività finanziarie non correnti	1.267	988
Crediti vari e altre attività non correnti	15.719	15.210
Attività per imposte anticipate	14.862	19.471
	31.848	35.669
Totale Attività non correnti (a)	720.231	689.464
Attività correnti		
Rimanenze di magazzino	-	-
Crediti commerciali, vari e altre attività correnti	374.644	365.196
Crediti per imposte sul reddito	3.394	2.585
Titoli diversi dalle partecipazioni, crediti finanziari e altre attività finanziarie correnti	180.543	170.707
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti	161.883	132.188
Sub-totale Attività correnti	720.464	670.676
Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute		
di natura finanziaria	-	-
di natura non finanziaria	-	-
	-	-
Totale Attività correnti (b)	720.464	670.676
Totale Attività (a+b)	1.440.695	1.360.140

PATRIMONIO NETTO E PASSIVITA'

	31.12.2015	31.12.2014
<i>(migliaia di euro)</i>		
Patrimonio netto		
Capitale	200.000	200.000
Riserva da sovrapprezzo azioni	258.538	258.538
Altre riserve e utili (perdite) accumulati, incluso l'utile dell'esercizio	310.578	236.333
Patrimonio netto attribuibile ai Soci della Controllante	769.116	694.871
Patrimonio netto attribuibile alle partecipazioni di minoranza	-	-
Totale Patrimonio netto (c)	769.116	694.871
Passività non correnti		
Passività finanziarie non correnti	6.900	8
Fondi relativi al personale	12.192	10.713
Fondo imposte differite	9.952	6.925
Fondi per rischi e oneri	3.270	1.984
Debiti vari e altre passività non correnti	207.083	240.409
Totale Passività non correnti (d)	239.397	260.039
Passività correnti		
Passività finanziarie correnti	34.505	48.110
Debiti commerciali, vari e altre passività correnti	395.520	352.186
Debiti per imposte sul reddito	2.157	4.934
Sub-totale Passività correnti	432.182	405.230
Passività direttamente correlate ad Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute		
di natura finanziaria	-	-
di natura non finanziaria	-	-
	-	-
Totale Passività correnti (e)	432.182	405.230
Totale Passività (f=d+e)	671.579	665.269
Totale Patrimonio netto e Passività (c+f)	1.440.695	1.360.140

● Attività non correnti

Le attività non correnti presentano un saldo pari a 720,2 milioni di euro, con un incremento, rispetto al 31 dicembre 2014, di 30,8 milioni di euro. Le principali variazioni del periodo sono:

- Ammortamenti per 107,0 milioni di euro
- Investimenti industriali di competenza per 109,4 milioni di euro
- Impatto positivo nella conversione dei cespiti in valuta funzionale estera per 37,8 milioni di euro

Le principali voci che compongono il saldo sono:

- Diritti d'uso di capacità trasmissiva (304,2 milioni di euro)
- Terreni e Fabbricati civili e industriali (25,5 milioni di euro)
- Impianti e macchinari (296,5 milioni di euro)
- Immobilizzazioni materiali in corso (40,3 milioni di euro)
- Attività per imposte anticipate (14,9 milioni di euro)

● Attività correnti

Le attività correnti evidenziano un saldo complessivo di 720,5 milioni di euro (670,7 milioni di euro al 31 dicembre 2014) con un incremento di 49,8 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014.

Le principali componenti risultano essere:

- Crediti commerciali lordi a breve termine per 275,4 milioni di euro (+17,0 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014), di cui 67,0 milioni di euro nei confronti di Telecom Italia e delle sue controllate (-2,3 milioni di euro rispetto al 31 Dicembre 2014).
- Crediti commerciali a medio e lungo termine, a fronte di cessione di capacità trasmissiva in modalità IRU, interamente ascrivibili al gruppo Lan Med Nautilus Ltd, per 106,7 milioni di euro (-7,2 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014).
- Fondo svalutazione crediti commerciali per 23,5 milioni di euro (-0,1 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014).
- Crediti finanziari ed altre attività finanziarie correnti per 180,5 milioni di euro (+9,8 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014) principalmente in conto deposito presso la Controllante Telecom Italia e di pertinenza della capogruppo Telecom Italia Sparkle.
- Cassa e disponibilità liquide equivalenti per 161,9 milioni di euro (+29,7 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014) di cui 95,7 milioni di euro nei confronti di Telecom Italia e 10,4 milioni di euro verso Telecom Italia Finance (Società del Gruppo Telecom Italia).

● **Patrimonio netto**

Il patrimonio netto ammonta a 769,1 milioni di euro (694,9 milioni di euro al 31 dicembre 2014).

La variazione rispetto al 31 dicembre 2014 (+74,2 milioni di euro) è sostanzialmente riconducibile all'utile complessivo dell'esercizio, che include la componente relativa alle differenze cambio di conversione (+27,2 milioni di euro).

● **Passività non correnti**

Le passività non correnti ammontano a 239,4 milioni di euro (260,0 milioni di euro al 31 dicembre 2014).

Sono principalmente composte dalla quota a medio/lungo termine dei risconti passivi (206,0 milioni di euro al 31 dicembre 2015 contro i 239,6 milioni di euro del 31 dicembre 2014) sostanzialmente relativi alla cessione di capacità trasmissiva in modalità IRU; la principale contribuzione a questa voce deriva dal gruppo Lan Med Nautilus (162,0 milioni di euro).

● **Passività correnti**

Le passività correnti ammontano a complessive 432,2 milioni di euro (405,2 milioni di euro al 31 dicembre 2014), con un incremento di 27,0 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014.

Le principali componenti risultano essere:

- Debiti finanziari a breve sostanzialmente nei confronti delle società controllate da Telecom Italia (TI Finance e TI Capital) per 34,5 milioni di euro, (-13,6 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014),
- Debiti Commerciali a breve, per 282,3 milioni di euro (245,3 milioni di euro al 31 dicembre 2014), di cui 33,5 milioni di euro nei confronti di Telecom Italia e delle sue controllate (-8,3 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2014).
- Risconti passivi a breve termine per 86,3 milioni di euro, di cui 79,4 milioni di euro di pertinenza del gruppo Lan Med Nautilus.

Rendiconto finanziario

(migliaia di euro)

	2015	2014
Flusso monetario da attività operative:		
Utile netto del periodo	46.881	141.791
<i>Rettifiche per:</i>		
Ammortamenti	106.957	97.477
Svalutazioni (ripristini di valore) di attività non correnti (incluse partecipazioni)	-	1.264
Variazione netta delle attività (fondo) per imposte anticipate (differite)	7.607	8.955
Minusvalenze (plusvalenze) da realizzo di attività non correnti (incluse partecipazioni)	4.082	22
Variazione dei fondi relativi al personale	1.637	(1.211)
Variazione delle rimanenze	-	-
Variazione dei crediti commerciali e dei crediti netti per lavori su commessa	(10.173)	(12.287)
Variazione dei debiti commerciali	18.723	(1.844)
Variazione netta dei crediti/debiti per imposte sul reddito	(3.764)	8.671
Variazione netta dei crediti/debiti vari e di altre attività/passività	(41.303)	(131.382)
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività operative	(a) 130.647	111.456
Flusso monetario da attività di investimento:		
Acquisti di attività immateriali per competenza	(46.393)	(29.807)
Acquisti di attività materiali per competenza	(63.029)	(47.168)
Totale acquisti di attività immateriali e materiali per competenza	(109.422)	(76.976)
Variazione dei debiti per attività d'investimento	17.866	17.152
Totale acquisti attività immateriali e materiali per cassa	(91.557)	(59.823)
Variazione dei crediti finanziari e di altre attività finanziarie	(10.115)	(80.145)
Corrispettivo incassato dalla vendita di partecipazioni in imprese controllate, al netto delle disponibilità cedute	-	3.493
Corrispettivo incassato/rimborsato dalla vendita di attività immateriali, materiali e di altre attività non correnti	464	11
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività di investimento	(b) (101.208)	(136.464)
Flusso monetario da attività di finanziamento:		
Variazioni delle passività finanziarie correnti e altre	(18.766)	2.515
Accensione di passività finanziarie non correnti (inclusa quota corrente)	15.770	-
Rimborsi di passività finanziarie non correnti (inclusa quota corrente)	(15.319)	(9.785)
Corrispettivo incassato per strumenti rappresentativi di patrimonio netto	-	-
Corrispettivo pagato per strumenti rappresentativi di patrimonio netto	-	-
Incassi per aumenti/rimborsi di capitale	-	-
Dividendi pagati	-	-
Cassa e altre disponibilità liquide incluse nell'operazione di scissione	-	(617)
Variazione di possesso in imprese controllate	-	(15)
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività di finanziamento	(c) (18.315)	(7.903)
Flusso monetario generato (assorbito) dalle attività cessate/destinate ad essere cedute	(d) -	-
Flusso monetario complessivo	(e=a+b+c+d) 11.124	(32.911)
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette all'inizio dell'esercizio	(f) 129.878	154.762
Differenze cambio di conversione nette sulla cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette	(g) 6.970	8.027
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette alla fine dell'esercizio	h=(e+f+g) 147.971	129.878

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE DEL RENDICONTO FINANZIARIO:

(migliaia di euro)	2015	2014
Imposte sul reddito (pagate) incassate	(24.104)	(6.192)
Interessi pagati	(1.175)	(1.971)
Interessi incassati	616	615

ANALISI DELLA CASSA E ALTRE DISPONIBILITA' LIQUIDE EQUIVALENTI NETTE:

(migliaia di euro)	2015	2014
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette all'inizio dell'esercizio:		
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti - da attività in funzionamento	132.188	152.673
Scoperti di conto corrente rimborsabili a vista - da attività in funzionamento	(2.310)	(1.910)
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti - incluse tra le Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute	-	3.999
Scoperti di conto corrente rimborsabili a vista - inclusi tra le Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute	-	-
	129.878	154.762
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti nette alla fine dell'esercizio:		
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti - da attività in funzionamento	161.883	132.188
Scoperti di conto corrente rimborsabili a vista - da attività in funzionamento	(13.912)	(2.310)
	147.971	129.878

● Attività operative

Nel 2015 si rileva un flusso monetario generato dalle attività operative per 130,6 milioni di euro, riconducibile principalmente a:

- utile rettificato da ammortamenti, plusvalenze/minusvalenze nette, imposte anticipate per 165,5 milioni di euro;
- variazione positiva dei crediti/debiti commerciali per +8,5 milioni di euro, ascrivibile principalmente alla capogruppo TI Sparkle (+10,6 milioni di euro) e al gruppo Lan Med Nautilus (-3,6 milioni di euro);
- variazione negativa dei crediti/debiti vari e di altre attività/passività per -41,3 milioni di euro.

● Attività di investimento

Le attività d'investimento, al netto dei disinvestimenti, hanno assorbito cassa per 101,2 milioni di euro; in particolare gli investimenti industriali per cassa hanno assorbito liquidità per 91,6 milioni di euro e sono ascrivibili principalmente al gruppo Lan Med Nautilus (-53,2 milioni di euro) e alla capogruppo Telecom Italia Sparkle (-23,9 milioni di euro) mentre gli investimenti netti di attività finanziarie hanno assorbito cassa per 10,1 milioni di euro e sono di competenza della capogruppo.

Rispetto al 2014, le attività di investimento hanno assorbito minor cassa per 35,3 milioni euro, di cui +70,0 milioni di euro riguardano la variazione delle attività di investimento su partite finanziarie.

● Attività di finanziamento

Nel 2015 i flussi per attività di finanziamento hanno assorbito cassa per 18,3 milioni di euro e sono sostanzialmente riferibili alla variazione netta di passività finanziarie da parte del gruppo Lan Med Nautilus (-12,2 milioni di euro) e alla partecipata TMI UK (-6,6 milioni di euro).

Rispetto all'anno precedente si evidenzia un maggior assorbimento per 10,4 milioni di euro, riconducibile ai rimborsi dei debiti finanziari correnti.

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

(migliaia di euro)	31.12.2015	31.12.2014
Passività finanziarie non correnti:		
Passività finanziarie verso altre società del Gruppo Telecom Italia	6.889	-
Altre passività finanziarie	11	8
	6.900	8
Passività finanziarie correnti		
Debiti verso banche		-
Passività finanziarie verso Telecom Italia S.p.A.	3	2
Passività finanziarie verso altre società del Gruppo Telecom Italia	34.499	48.032
Altre passività finanziarie	3	76
	34.505	48.110
Passività finanziarie direttamente correlate ad Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute		-
Totale Debito finanziario lordo	41.405	48.118
Attività finanziarie non correnti		
Attività finanziarie verso Telecom Italia S.p.A.		-
Crediti finanziari e altre attività finanziarie	(1.267)	(988)
	(1.267)	(988)
Attività finanziarie correnti		
Crediti finanziari verso Telecom Italia S.p.A.	(180.191)	(170.415)
Crediti finanziari e altre attività finanziarie	(352)	(292)
Disponibilità liquide equivalenti verso Telecom Italia S.p.A.	(95.688)	(53.575)
Disponibilità liquide equivalenti verso altre società del Gruppo TI	(10.426)	(32.805)
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti	(55.769)	(45.808)
	(342.426)	(302.895)
Attività finanziarie direttamente correlate ad Attività cessate/Attività non correnti destinate ad essere cedute		-
Totale attività finanziarie	(343.693)	(303.883)
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	(302.288)	(255.765)

Al 31 dicembre 2015 il Gruppo Telecom Italia Sparkle evidenzia una posizione finanziaria netta positiva pari a 302,3 milioni di euro, in aumento rispetto al 31 dicembre 2014 (+46,5 milioni di euro).

Le principali voci che compongono il saldo sono:

- Crediti finanziari verso la controllante Telecom Italia per 180,2 milioni di euro, connessi all'investimento di disponibilità liquide in conto deposito finanziamento effettuato dalla capogruppo Telecom Italia Sparkle;
- Disponibilità liquide verso Telecom Italia per 95,7 milioni di euro, sostanzialmente rilevate nella capogruppo Telecom Italia Sparkle (95,3 milioni di euro);
- Cassa e altre disponibilità liquide per 55,8 milioni di euro;
- Disponibilità liquide verso società controllate da Telecom Italia (TI Finance) per euro 10,4 milioni di euro, principalmente rilevate nel gruppo Lan Med Nautilus (10,0 milioni di euro);
- Passività finanziarie correnti verso società controllate da Telecom Italia (34,5 milioni di euro di cui 7,7 milioni verso TI Capital e 26,8 milioni di euro verso TI Finance), di cui 20,8 milioni di euro rilevati nel gruppo Lan Med Nautilus e 5,6 milioni di euro nella partecipata Telecom Italia Sparkle Singapore.
- Passività finanziarie non correnti verso società controllate da Telecom Italia (TI Finance) per 6,9 milioni euro, sostanzialmente rilevate nel gruppo Lan Med Nautilus.

LE PRINCIPALI SOCIETA' DEL GRUPPO TELECOM ITALIA SPARKLE



GRUPPO TELECOM ITALIA

Telecom Italia Sparkle

Partecipante: Telecom Italia 100%

La capogruppo Telecom Italia Sparkle opera nel mercato dei servizi internazionali Voce, Dati e Internet, destinati ai clienti "heavy users", cioè agli operatori di telecomunicazioni fissi e mobili, agli ISP/ASP (mercato wholesale) ed alle aziende multinazionali.

<i>milioni di euro</i>	Esercizio 2015	Esercizio 2014	Variazione %
Risultati economico-finanziari			
Ricavi	1.107,5	1.070,8	3%
EBITDA	59,7	161,5	-63%
<i>margin %</i>	5%	15%	
EBIT	6,9	112,4	-94%
Risultato Netto dell'esercizio	8,8	108,3	-92%
Investimenti Industriali per competenza	36,2	27,3	33%
Dati quantitativi			
Personale @ 31-12 (unità)(*)	437	436	0%
Volume di traffico gestito (Mln di min.)	14.460	15.301	-5%
Clienti MNC's (n° collegamenti)	4.698	4.440	6%
Operatori esteri connessi	557	557	0%
Back Bone Cross Border (Km di fibra)	113.500	107.500	6%
Point of presence	122	118	3%
<i>milioni di euro</i>	31.12.2015	31.12.2014	Variazione %
Indebitamento Finanziario Netto	(283,5)	(230,9)	23%
Patrimonio Netto	557,2	548,2	2%

(*) la voce include il personale per lavoro interinale

● Risultato economico

Ricavi: nel 2015 i ricavi complessivi ammontano a 1.107,5 milioni di euro con un incremento di +36,7 milioni di euro (+3,4%) rispetto all'esercizio precedente.

I ricavi del business Fonia contribuiscono per +890,5 milioni di euro e registrano un aumento di +36,9 milioni di euro (+4,3%) rispetto al 2014, ascrivibile al positivo andamento dei ricavi da traffico entrante (+17,2%), dei ricavi da traffico di transito (+3,8%) e dei ricavi da traffico uscente (+1,0%).

I ricavi del business IP/Dati e Mobile Services contribuiscono per +151,4 milioni di euro, con un incremento di +2,1 milioni di euro (+1,4%) rispetto al passato esercizio. In particolare, sul business IP/Dati si registra un aumento dei ricavi (+3,0 milioni di euro; +2,4%) generato dal positivo andamento del servizio IP SEA Bone, nonostante la pressione competitiva che caratterizza tale settore; tale incremento compensa la decrescita dei ricavi del business Mobile (-0,9 milioni di euro; -3,6%) dovuta essenzialmente alla dismissione di alcuni clienti relativi al servizio Signalling.

I ricavi dalla Clientela Corporate Multinazionale contribuiscono per +52,1 milioni di euro, in contrazione di -1,8 milioni di euro (-3,3%) per effetto dell'andamento negativo registrato dal business sia sul mercato italiano (che sconta la dismissione di alcuni clienti) che sul mercato estero, caratterizzato da una crescente pressione competitiva.

I ricavi dagli Altri Servizi, che contribuiscono per 13,5 milioni di euro, sono in leggera contrazione rispetto allo stesso periodo del 2014 (-0,6 milioni di euro; -4,2%)

EBITDA: pari a 59,7 milioni di euro, registra una diminuzione di 101,8 milioni di euro rispetto al passato esercizio.

La variazione negativa è in parte ascrivibile alla presenza nell'esercizio 2014 di una componente economica pari a complessivi 82,7 milioni di euro e legata al rilascio del fondo accantonato a seguito delle vicende giudiziarie che avevano coinvolto la società per a 84,2 milioni di euro ridotto degli oneri connessi alla svalutazione della quota parte del credito (1,5 milioni di euro) ancora sottoposta a sequestro cautelativo dal parte dell'Autorità Giudiziaria (la componente interessi del fondo, circa 2,5 milioni di euro, era stata rilasciata tra i proventi finanziari); al netto di tale componente la variazione si attesta -19,1 milioni di euro principalmente ascrivibile ai maggiori accantonamenti del fondo svalutazione crediti, al netto degli esuberi, per 7,4 milioni di euro, alle minori sopravvenienze attive al netto della proventizzazione delle partite debitorie per 1,9 milioni di euro, al maggior costo del lavoro per 3,5 milioni di euro e ai maggiori costi per affitti per circuiti per 5,8 milioni di euro.

EBIT: ammonta a 6,9 milioni di euro, con una diminuzione di 21,3 milioni (-75,6%) rispetto al dato 2014 "normalizzato" (al netto della partita straordinaria sopra citata); la variazione risente di quanto sopra evidenziato a livello di Ebitda e delle maggiori minusvalenze nette da dismissione di attività non correnti per 3,9 milioni di euro.

Utile netto: pari a +8,8 milioni di euro, con una variazione di -12,7 milioni di euro rispetto al dato 2014 "normalizzato" (al netto della partita economica sopra citata inclusa la componente interessi del fondo pari a 2,5 milioni di euro); oltre a quanto riportato a livello di EBIT si evidenziano minori imposte per 9,1 milioni di euro.

- **Investimenti**

Investimenti industriali (di competenza): nell'esercizio 2015 ammontano a 36,2 milioni di euro, con un incremento di 9,0 milioni di euro rispetto al 2014. In particolare gli investimenti sono relativi al potenziamento della rete per traffico IP e DATI, alla seconda tranche per la realizzazione del sistema Seamewe 5 e all'apertura di tre nuovi POP a Moscat (Oman), a Stoccolma (Svezia) e a Mumbai (India).

- **Indebitamento finanziario netto**

Al 31 dicembre 2015 la Società mostra una posizione finanziaria netta attiva pari a 283,5 milioni di euro.

L'incremento rispetto al 31 dicembre 2014 è pari a 52,6 milioni di euro (+22,8%) ed è principalmente riconducibile a:

- Utile, ammortamenti, imposte anticipate e minusvalenze nette, per +62,1 milioni di euro;
- Variazione positiva dei crediti/debiti commerciali e di altre attività/passività correnti per +12,3 milioni di euro
- Investimenti industriali per cassa per -23,9 milioni di euro.

Gruppo LAN MED Nautilus

Partecipante: Telecom Italia Sparkle 100%

Il gruppo ha un portafoglio di offerta dati wholesale e retail internazionale (bandwidth, IP e MNCs) rivolto ad operatori con interessi nel continente americano e nel bacino del Mediterraneo. Inoltre il Gruppo possiede una rete di cavi sottomarini nel Mediterraneo orientale e, in Centro/Sud America, due anelli in modalità IRU per i collegamenti nell'area.

<i>milioni</i>	Esercizio 2015		Esercizio 2014		Variazione
	Euro	USD	Euro	USD	in valuta %
Risultati economico-finanziari					
Ricavi	195,8	217,3	160,3	212,9	2%
EBITDA	119,2	132,3	96,3	127,9	3%
<i>marginè %</i>	61%	61%	60%	60%	
EBIT	69,8	77,4	55,5	73,7	5%
Risultato Netto dell'esercizio	40,6	45,1	39,0	51,8	-13%
Investimenti Industriali per competenza	59,8	66,3	38,0	50,4	32%
Dati quantitativi					
Personale @ 31-12 (unità)	142		137		4%
<i>milioni</i>	31.12.2015		31.12.2014		Variazione
	Euro	USD	Euro	USD	in valuta %
Indebitamento Finanziario Netto	(9,9)	(10,8)	(18,1)	(22,0)	-51%
Patrimonio Netto	334,3	364,0	265,4	322,2	13%

Attività del periodo (commenti sui valori in usd):

- I ricavi del gruppo Lan Med Nautilus sono in lieve aumento rispetto all'anno precedente, con le seguenti dinamiche regionali:
 - ❖ la Region Latin America conferma il positivo andamento del business, registrando complessivamente un aumento del 3,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente;
 - ❖ la Region Mediterraneo conferma sostanzialmente i ricavi rilevati nello scorso anno (+0,7%).
- L'EBITDA, pari a 132,3 milioni di dollari, è in leggero aumento rispetto a quanto rilevato nel precedente anno (+3,4%); in particolare la Region Mediterraneo ha conseguito un miglioramento pari 4,2% e la Region America pari a 2,6%; il margine sui Ricavi si attesta al 60,9% (+0,8 punti percentuali rispetto al 2014).
- L'utile netto dell'anno evidenzia un peggioramento pari al 13% rispetto all'anno precedente sia per le forti perdite su cambi, principalmente dovute all'applicazione del tasso di cambio SIMADI in Venezuela, sia per le maggiori imposte rilevate nell'anno (+6,2 milioni di euro rispetto al precedente esercizio).
- Gli investimenti del 2015, pari a 66,3 milioni di USD (+15,9 milioni di USD rispetto al 2014) si riferiscono principalmente alla region Latin America e sono relativi all'upgrade della rete e contestuale ammodernamento del sistema di gestione (13,9 milioni di USD) e all'ampliamento di capacità (21,5 milioni di USD).
- La posizione finanziaria netta (positiva per 10,8 milioni di USD) presenta, rispetto al 31 dicembre 2014, una diminuzione di 11,2 milioni di USD, principalmente ascrivibile alle uscite di cassa per gli investimenti.

Telecom Italia Sparkle North America
Partecipante: Telecom Italia Sparkle 100%

Telecom Italia Sparkle North America è titolare di una licenza rilasciata dalla FCC per l'offerta di servizi di telecomunicazione negli USA. In tale ambito Telecom Italia Sparkle North America offre servizi wholesale voce e dati/IP.

milioni	Esercizio 2015		Esercizio 2014		Variazione in valuta %
	Euro	USD	Euro	USD	
Risultati economico-finanziari					
Ricavi	194,0	215,3	160,6	213,4	1%
EBITDA	8,8	9,7	6,3	8,3	17%
<i>margin %</i>	5%	5%	4%	4%	
EBIT	4,3	4,8	2,3	3,0	58%
Risultato Netto dell'esercizio	2,6	2,9	1,3	1,8	62%
Investimenti Industriali per competenza	2,2	2,5	0,9	1,2	102%
Dati quantitativi					
Personale @ 31-12 (unità)	15		15		0%
Volume di traffico gestito (Mln di min.)	2.631		3.324		-21%
<i>di cui da TIS</i>	909		1.127		-19%
<i>di cui da altre Carriers</i>	1.722		2.197		-22%
Dati patrimoniali					
milioni					
	31.12.2015		31.12.2014		Variazione in valuta %
	Euro	USD	Euro	USD	
Indebitamento Finanziario Netto	(6,4)	(6,9)	(5,8)	(7,0)	-2%
Patrimonio Netto	20,4	22,2	20,1	24,3	-9%

Attività del periodo (commenti sui valori in usd):

- I ricavi del 2015 sono in crescita rispetto all'anno precedente: il forte calo registrato sulla raccolta del destino Cuba è in parte compensato con l'incremento della raccolta su destinazioni africane e centro americane; continuano le difficoltà nella raccolta del traffico dal "destino" Messico, a causa del consolidamento del traffico sulle carrier più grandi.
Sul versante volumetrico, si rileva una forte diminuzione rispetto al 2014, riconducibile principalmente al "destino" Messico e al "destino" Italia.
Continua con successo lo sviluppo delle relazioni commerciali con i grandi operatori come anche la ricerca del best-cost tra gli operatori medio-piccoli.
- l'EBITDA registra un miglioramento del 17% rispetto all'anno precedente. Tale risultato è riconducibile alla diminuzione del costo del personale principalmente per la presenza nel 2014 di oneri connessi ad una vertenza legale (1,6 milioni di dollari).
- L'EBIT e il risultato netto registrano un incremento rispetto al precedente anno sia per quanto sopra menzionato e sia per i minori ammortamenti rilevati.
- La posizione finanziaria netta, positiva per 6,9 milioni di USD al 31 dicembre 2015, è sostanzialmente in linea con il passato esercizio.

Telecom Italia Sparkle Singapore

Partecipante: Telecom Italia Sparkle 100%

La società è in possesso di una licenza FBO (Facility Based Operator) in Singapore per la vendita di traffico voce e capacità trasmissiva internazionale wholesale.

milioni	Esercizio 2015		Esercizio 2014		Variazione in valuta %
	Euro	USD	Euro	USD	
Risultati economico-finanziari					
Ricavi	45,8	50,8	43,2	57,4	-11%
EBITDA	(0,1)	(0,1)	(1,5)	(2,0)	-94%
margin %	0%	0%	-3%	-3%	
EBIT	(1,0)	(1,1)	(1,9)	(2,6)	-57%
Risultato Netto dell'esercizio	(1,1)	(1,2)	(2,1)	(2,8)	-56%
Investimenti Industriali per competenza	0,5	0,6	0,8	1,0	-44%
Dati quantitativi					
Personale @ 31-12 (unità)	9		10		-10%
Volume di traffico gestito (Mln di min.)	830		776		7%
di cui da TIS	467		433		8%
di cui da altre Carriers	363		343		6%
milioni	31.12.2015		31.12.2014		Variazione in valuta %
	Euro	USD	Euro	USD	
Indebitamento Finanziario Netto	4,3	4,7	3,5	4,2	11%
Patrimonio Netto	(1,4)	(1,5)	(0,2)	(0,3)	429%

Attività del periodo (commenti sui valori in usd):

- Nel 2015 i ricavi sono pari a 50,8 milioni di USD e registrano una riduzione dell'11% rispetto allo scorso esercizio, dovuta esclusivamente all'andamento del business Voce; in particolare:
 - Il business Voce evidenzia un decremento dovuto sia alla contrazione delle vendite Intercompany alla Capogruppo Telecom Italia Sparkle che di quelle a Terze Parti.
 - Il business IP/Dati registra invece un incremento importante in particolare con riferimento ai ricavi da Backhaul (contraddistinti da marginalità più alta).
- l'EBITDA negativo per 128 migliaia di USD, risulta in miglioramento rispetto all'anno precedente per circa 1,9 milioni di USD sia per la sensibile riduzione degli accantonamenti al fondo svalutazione crediti rispetto al 2014 che per il rilascio ad economico del fondo accantonato in passato a fronte di una partita creditoria considerata critica ma che ha avuto un esito positivo nel corso del 2015.

Società del mercato Europa

Partecipante: Telecom Italia Sparkle 100%

Rientrano in questo gruppo le società europee che assicurano principalmente il trasporto di traffico e la fornitura di capacità trasmissiva per la Pan European Backbone (PEB) e il supporto commerciale al business wholesale e MNCs.

<i>milioni di euro</i>	Esercizio 2015	Esercizio 2014	Variazione %
Risultati economico-finanziari			
Ricavi	56,5	54,5	4%
EBITDA	14,9	15,4	-3%
<i>margin %</i>	26%	28%	
EBIT	2,7	2,9	-9%
Risultato Netto dell'esercizio	1,5	1,5	0%
Investimenti Industriali per competenza	11,0	10,4	6%
Dati quantitativi			
Personale @ 31-12 (unità)(*)	39	40	-3%
<i>milioni di euro</i>	31.12.2015	31.12.2014	Variazione %
Indebitamento Finanziario Netto	0,1	0,6	-88%
Patrimonio Netto	63,3	65,0	-3%

(*) la voce include il personale per lavoro interinale

Attività del periodo:

- E' proseguita l'attività di ampliamento del backbone Pan Europeo finalizzata a sostenere la crescita del traffico Internet internazionale e la forte domanda di connettività generata dagli operatori del Middle East e del Far East che approdano in Sicilia con i cavi sottomarini.
- È stato esteso il footprint della nuova rete DWDM a 100G aggiungendo le tratte Francoforte-Amsterdam, Kehl-Parigi, Milano-Marsiglia-Parigi, Milano-Verona-Salisburgo-Monaco-Francoforte. Nell'area di Parigi è stato completato il collegamento in fibra tra i siti di Tremblay e Telehouse 2 consentendo di avere due vie diversificate da Milano a Parigi Telehouse 2.
- È stata introdotta la tecnologia 100G sulla direttrici Milano Caldera-Francoforte InterXion, Francoforte Equinix, Parigi Telehouse 2 del backbone IP e nell'architettura edge-core degli stessi POP.
- E' stato realizzato l'ampliamento delle interfacce di accesso in tecnologia 10G e 100G nei siti di Francoforte, Parigi Londra.
- Sono stati anche effettuati ampliamenti a 10G delle direttrici transatlantiche tra i POP di Londra e quelli di Newark e New York.
- E' stato avviato il progetto di upgrade a 10G dei portanti del backbone dedicato ai clienti MNC realizzando le tratte Milano-Francoforte, Amsterdam-Francoforte e Milano-Amsterdam. Nuovi router di edge sono stati introdotto nei sito di Francoforte Equinix



Med-1 Submarine Cables Ltd

Partecipante: Telecom Italia Sparkle 100,00%

La società assicura l'operatività del cavo Lev-1 (Italia-Cipro-Israele).

milioni	Esercizio 2015		Esercizio 2014		Variazione in valuta %
	Euro	USD	Euro	USD	
Risultati economico-finanziari					
Ricavi	4,4	4,9	4,5	5,9	-17%
EBITDA	2,6	2,8	2,7	3,5	-20%
margin %	58%	58%	60%	60%	
EBIT	0,8	0,9	1,2	1,5	-40%
Risultato Netto dell'esercizio	0,9	0,9	0,7	0,9	9%
Investimenti Industriali per competenza	0,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Dati quantitativi					
Personale @ 31-12 (unità)	3		3		0%
milioni	31.12.2015		31.12.2014		Variazione in valuta %
	Euro	USD	Euro	USD	
Indebitamento Finanziario Netto	(6,7)	(7,3)	(5,1)	(6,2)	19%
Patrimonio Netto	3,2	3,5	2,1	2,5	38%

Attività del periodo (commenti sui valori in usd):

I dati del 2015 rispetto allo scorso anno, risentono del trasferimento, perfezionatosi in data 27 giugno 2014, della partecipazione in Med-1 (Netherlands) B.V. e della sua controllata Med-1 Italy Srl da parte di Med-1 Submarine Cables Ltd a Lan Med Nautilus Ltd.

Si segnalano inoltre:

- Il proseguimento della fornitura di servizi di manutenzione ad alcuni clienti del cavo LEV1.
- I Ricavi e i margini risentono del phase-out del cavo Lev-1.
- La posizione finanziaria della società si conferma solida.

OPERAZIONI SOCIETARIE ED EVENTI DI RILIEVO

- **Operazioni sul capitale**

LATIN AMERICAN NAUTILUS PANAMA

In data 24 marzo 2015 il Consiglio di amministrazione ha deliberato, tra l'altro, la riduzione del capitale versato nella misura di USD 4.000.000, passando questo da USD 7.476.577 a USD 3.476.577 mediante restituzione agli azionisti.

LATIN AMERICAN NAUTILUS VENEZUELA C.A.

Il Consiglio di Amministrazione di Lan Med Nautilus Ltd. e l'Assemblea degli azionisti di Lan Venezuela S.A. hanno deliberato - nel mese di ottobre 2015 - una contribuzione al capitale e alle riserve della controllata venezuelana mediante conversione del debito intercompany verso la controllante Lan Med Nautilus per un importo totale di circa 3,5 milioni di USD.

MEDITERRANEAN NAUTILUS TELEKOMUNICASYION HIZMETLERI TICARET A.S.

Il 21 dicembre 2015 l'Assemblea degli azionisti ha deliberato l'aumento di capitale della società da TRY 5.639.065 a TRY 40.600.000, utilizzando il versamento cash da parte dell'azionista Lan Med Nautilus per circa USD 10,2 milioni nonché la riserva in conto capitale e quella per l'inflazione.

- **Distribuzione Dividendi**

LATIN AMERICAN NAUTILUS PANAMA

In data 24 marzo 2015 il Consiglio di amministrazione ha deliberato la distribuzione di un dividendo di USD 399.553 all'azionista Lan Med Nautilus Ltd. (in possesso del 100% delle azioni).

TI AUSTRIA

In data 9 aprile 2015 l'Assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo per 250.000 euro all'azionista Telecom Italia Sparkle (in possesso del 100% delle azioni), importo già liquidato.

TI GERMANY

In data 9 aprile 2015 l'Assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo per 1.000.000 euro all'azionista Telecom Italia Sparkle (in possesso del 100% delle azioni).

TI SPAIN

In data 9 aprile 2015 l'Assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo per 500.000 euro all'azionista Telecom Italia Sparkle (in possesso del 100% delle azioni), importo già liquidato.

TIS FRANCE

In data 26 maggio 2015 l'Assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo per 1.400.000 euro all'azionista Telecom Italia Sparkle (in possesso del 100% delle azioni), importo già liquidato.

TELECOM ITALIA SPARKLE OF NORTH AMERICA INC.

In data 23 luglio 2015 l'Assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di dividendi per 5.000.000 di dollari all'azionista unico Telecom Italia Sparkle, importo già liquidato.

- **Altre delibere societarie ed eventi di rilievo**

Branch Polonia

In data 24 marzo 2015 la branch in Polonia della capogruppo Telecom Italia Sparkle è stata cancellata dal registro delle imprese locale.

Ufficio di rappresentanza in Egitto

In considerazione dell'elevata instabilità politica che sta interessando l'Egitto e della forte pressione competitiva sul mercato wholesale locale, che ha contribuito alla sensibile riduzione della marginalità del business, nell'ambito del processo di razionalizzazione dei presidi esteri del Gruppo, il consiglio di amministrazione di Telecom Italia Sparkle ha deliberato, in data 3 marzo 2015, la chiusura dell'ufficio di rappresentanza al Cairo.

Telecom Italia Sparkle Hungary kft

A completamento del processo di liquidazione, con decorrenza 1 giugno u.s. è stato emesso dal competente tribunale ungherese l'ordine di radiazione della società TIS Hungary dal registro delle imprese locale. La società è pertanto estinta.

Telecom Italia Sparkle: destinazione utili esercizio 2014

L'Assemblea ordinaria della capogruppo Telecom Italia Sparkle, in data 21 aprile 2015, ha deliberato di riportare a nuovo l'utile dell'esercizio 2014 di euro 108.276.175,01.

Apertura/chiusura Uffici di rappresentanza: delibere Consiglio di amministrazione

Nell'ambito del processo di razionalizzazione dei presidi esteri del Gruppo, in data 2 luglio il consiglio di amministrazione della capogruppo Telecom Italia Sparkle ha deliberato la chiusura dell'ufficio di rappresentanza di Tripoli, Libia, a causa della situazione politica che sta interessando il paese e dei connessi rischi presenti, che non consentono la gestione locale del presidio; contestualmente, al fine di mantenere e sviluppare le relazioni commerciali con gli operatori presenti nel Nord Africa e presidiare un'area di rilevanza strategica per il business della capogruppo, il consiglio di amministrazione ha deliberato l'apertura di due uffici di rappresentanza, uno a Tunisi, Tunisia e l'altro a Teheran, Iran.

Nomina Consiglio di Amministrazione previa determinazione del numero dei componenti

L'Assemblea dei soci della capogruppo Telecom Italia Sparkle, in data 2 luglio 2015 ha determinato in cinque il numero dei componenti del Consiglio di Amministrazione di Telecom Italia Sparkle ed ha nominato componenti del Consiglio di Amministrazione, per gli esercizi 2015-2016-2017, e comunque fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2017, i signori: Dott. Alessandro Talotta, Ing. Simone Battiferri, Dott. Roberto Moro, Dott. Gianluca Pancaccini e Dott. Enrico Zampone; ha nominato inoltre il Dott. Alessandro Talotta Presidente del Consiglio di Amministrazione conferendogli i poteri di legge e di statuto; ed ha stabilito il mandato gratuito per i componenti il Consiglio di Amministrazione.

TMI Telemedia International do Brasil

In data 11 novembre 2015 si è perfezionata la cessione del 100% delle quote della società TMI Telemedia International do Brasil Ltda da parte di TMI Telemedia International Limited a Latin American Nautilus Participacoes Ltda, società del gruppo Lan Med, per il prezzo complessivo di R\$ 5.999,00 (pari a circa 1,5 migliaia di euro).

RAPPORTI CON PARTI CORRELATE

Le informazioni sui rapporti con parti correlate sono presentate nella Nota "Rapporti con parti correlate" del Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2015.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE PER L'ESERCIZIO 2016

In un contesto caratterizzato da una situazione economica difficile, in particolare in Europa, dalla continua pressione su prezzi e margini, da un mercato captive relativamente circoscritto rispetto ai principali competitors, dall'affermazione sul mercato internazionale di nuovi competitor provenienti dai mercati emergenti e dalla presenza di nuovi attori provenienti dal mondo Web e Content, nel corso del 2016 il Gruppo Sparkle punterà a:

- difesa e rafforzamento del mercato "Mature core", attraverso il potenziamento dell'offerta per particolari segmenti di clientela (e.g. MNOs, mobile network operators e OTTs, over the top), l'ingresso selettivo in mercati geografici ad elevata crescita, un processo di differenziazione rispetto ai competitors basato sulla customer care e sulla ottimizzazione della qualità offerta, nonché sulla incessante ricerca di efficienze.
- sviluppo del mercato "Growing core" attraverso un aggressivo posizionamento nel business del carrier to carrier, con destinazioni distintive offerte ad altri operatori, e la progressiva affermazione del Gruppo Sparkle quale hub IPX, in grado di catturare le prossime opportunità generate dalla crescita del mercato Long Term Evolution (LTE). I piani di sviluppo prevedono, nel medio termine, un progressivo indirizzamento diretto dei mercati corporate in alcuni paesi europei e in Sud America ed il push sui servizi di messaggistica A2P.
- portare avanti un percorso di trasformazione basato sul rafforzamento delle competenze e degli asset ICT, sull'arricchimento del portafoglio con nuove offerte (i.e. Infrastrutture DCs, Cloud e Video Services), anche facendo leva sulle sinergie del Gruppo TI, nonché sulle opportunità di cross-selling sviluppate sull'attuale base clienti. Ulteriori sviluppi infrastrutturali riguarderanno l'estensione della rete dei Data Center su specifiche geografie.

Il Gruppo continuerà inoltre ad investire nello sviluppo delle infrastrutture attraverso l'ampliamento del network a servizio di nuove vendite e nuovi mercati e l'implementazione di tecnologie innovative a supporto di una rete sempre più avanzata e resiliente.

La marginalità sarà sostenuta dalla continua ricerca di ottimizzazione delle risorse attraverso progetti di efficienza, dall'attenzione ai costi ed da una sempre maggiore focalizzazione sul capitale circolante, per sostenere al meglio la gestione dei flussi di cassa.

ALTRE INFORMAZIONI

- **Azioni proprie o quote società Controllanti**

La capogruppo Telecom Italia Sparkle non possiede, direttamente o indirettamente, azioni proprie né azioni della Controllante Telecom Italia.

- **Azioni detenute da amministratori e sindaci**

Gli amministratori della capogruppo Telecom Italia Sparkle non detengono azioni nella società, né nelle società Controllate.

Per il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente e Amministratore Delegato

Alessandro Talotta