



Convegno

L'azionariato diffuso: "i Piccoli Azionisti al centro"

Il rapporto tra Asati e Telecom Italia

Roma 12 Marzo 2013

Horti Sallustiani

Piazza Sallustio 21 - 00187 Roma

Associazione Azionisti Telecom Italia

via Isonzo, 32 - 00198 Roma

www.asati.eu

Numero Verde 800-861-330

Programma

ore 14:00 Registrazione

ore 14:30

Apertura lavori Franco Lombardi, Presidente Asati

ore 14:35

Le iniziative europee inerenti l'azionariato dei dipendenti, Guido Antolini Presidente EFES*

ore 14:45

La separazione della rete, opportunità per il Paese e per l'Azienda

Maurizio Matteo Decina, Ufficio Studi Asati

ore 15:00

Prospettive ed evoluzione del mercato domestico. Core business e servizi Over-the-Network, Marco Patuano, Amministratore Delegato di Telecom Italia

Interventi e domande dal pubblico

ore 15:55

Tavola Rotonda: I rapporti tra azionisti-dipendenti ed il mondo sindacale, Moderatore Mauro Martinez (CNQ), Michele Azzola (CGIL), Salvo Uglierolo (UIL), Vito Vitale (CISL), Stefano Conti (UGL)

ore 16:40

Azionariato diffuso a difesa del mercato e dei risparmiatori,

Alessandro Fogliati. Vice Presidente Asati

Interventi e domande dal pubblico

ore 16:55

Il ruolo di Asati ed il conflitto di interessi e i rapporti con gli azionisti di controllo

Franco Lombardi Presidente Asati

ore 17:20

Quale futuro per Telecom Italia Franco Bernabè Presidente Esecutivo di Telecom Italia

ore 17:35

Tavola Rotonda: Agenda e Sviluppo Digitale: le sinergie possibili per il Paese Moderatore

Franco Lombardi, Franco Bernabè Pres. Es. TI, on. Paolo Gentiloni (resp. TLC per il PD), Paolo Romani (TLC per il PDL), Agostino Ragosa DG Agenzia per l'Italia digitale)

Interventi e domande dal pubblico

* European Federation of Employee Share Ownership

Guido Antolini

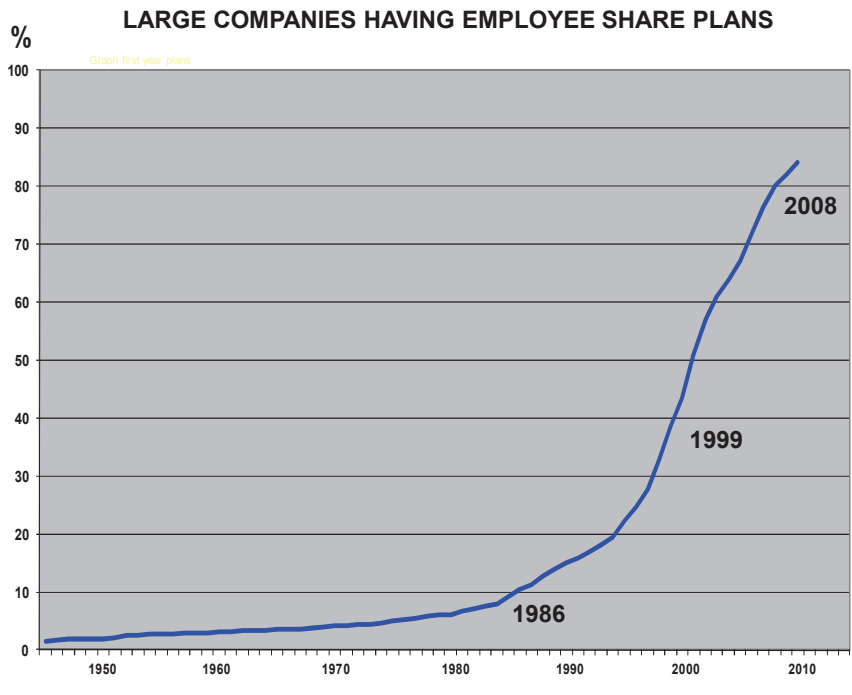
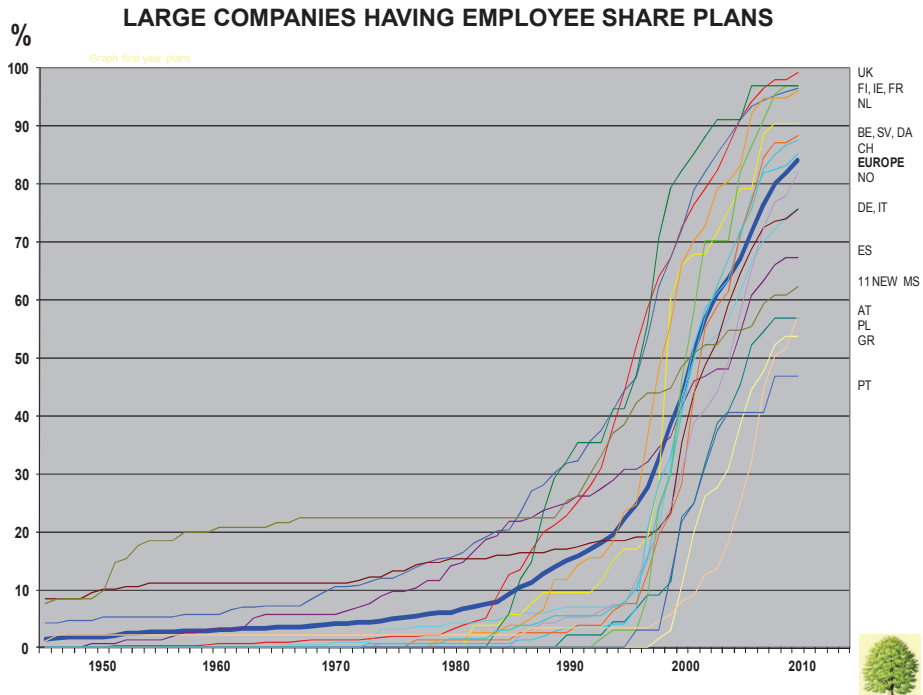


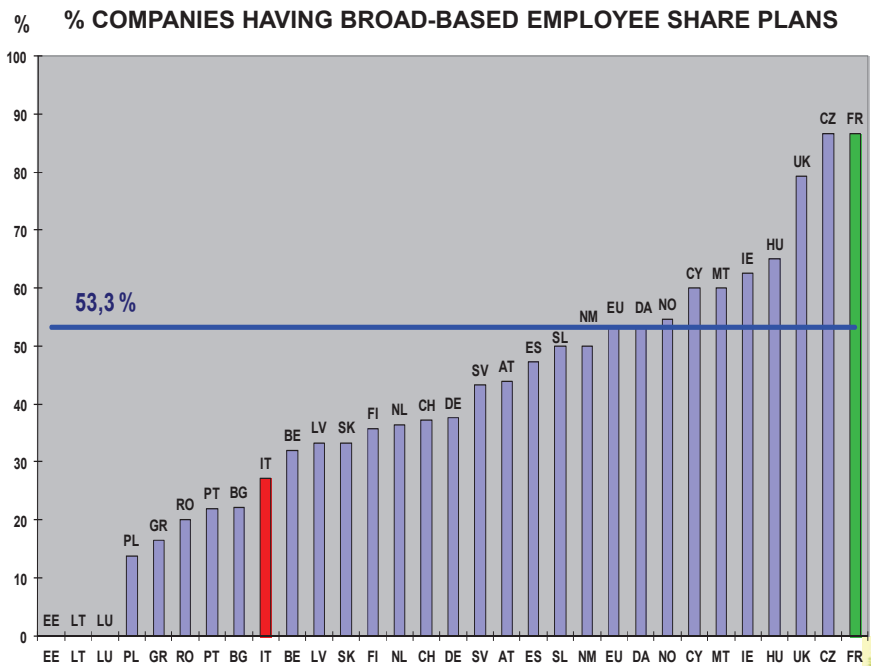
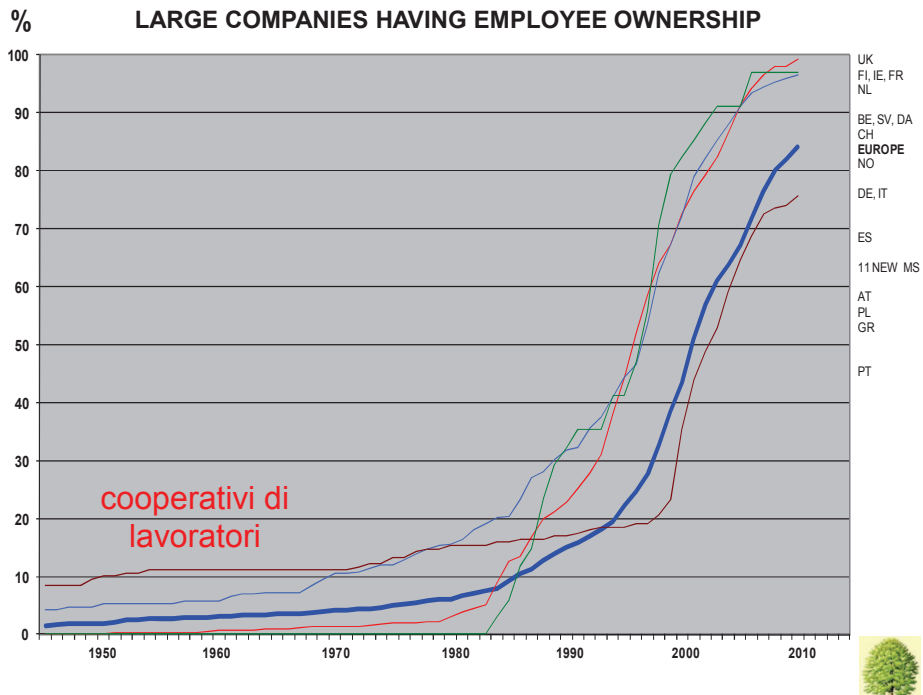
The framework of existing Employee Financial Participation

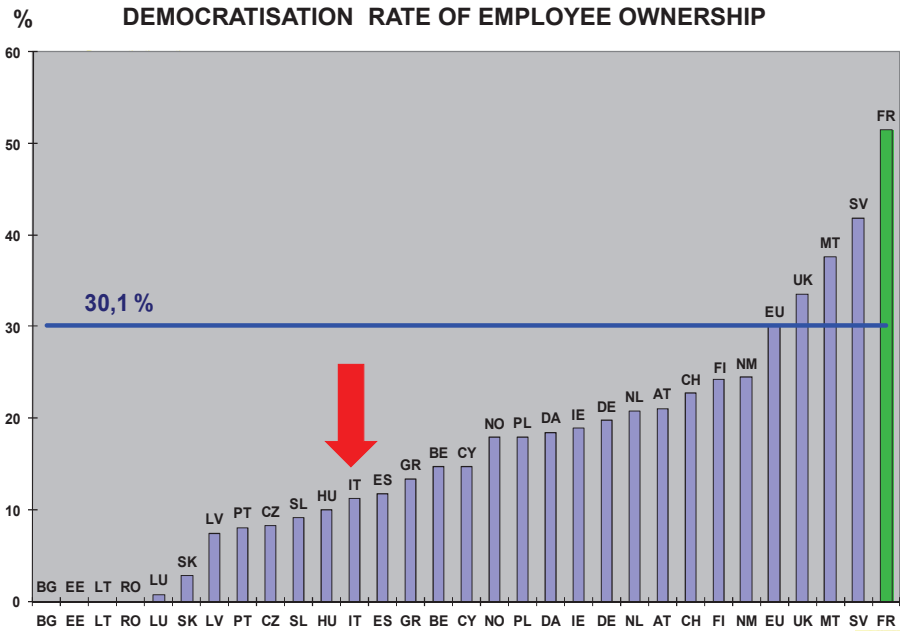
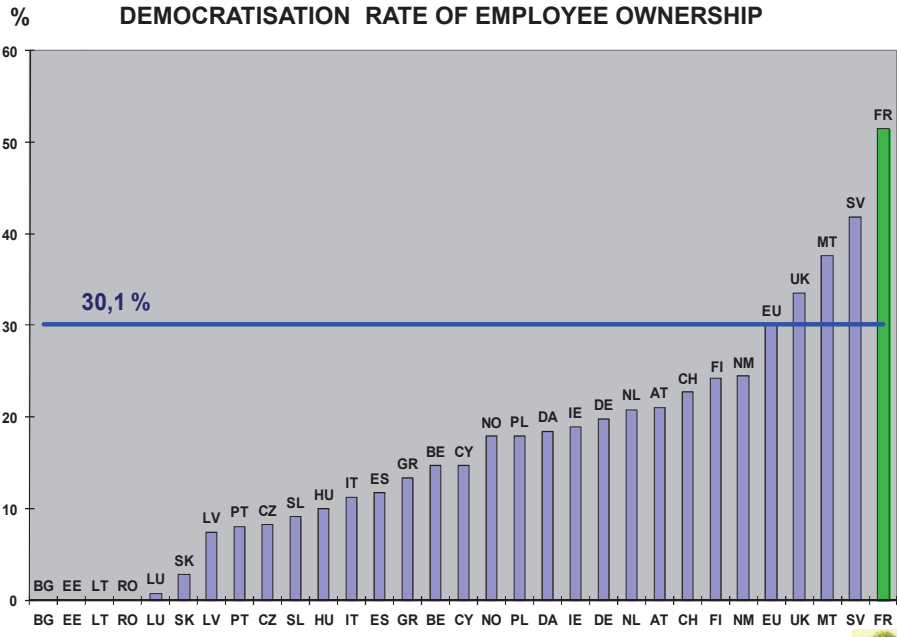
EU Com (2002) 364 - Financial Participation should comply with:

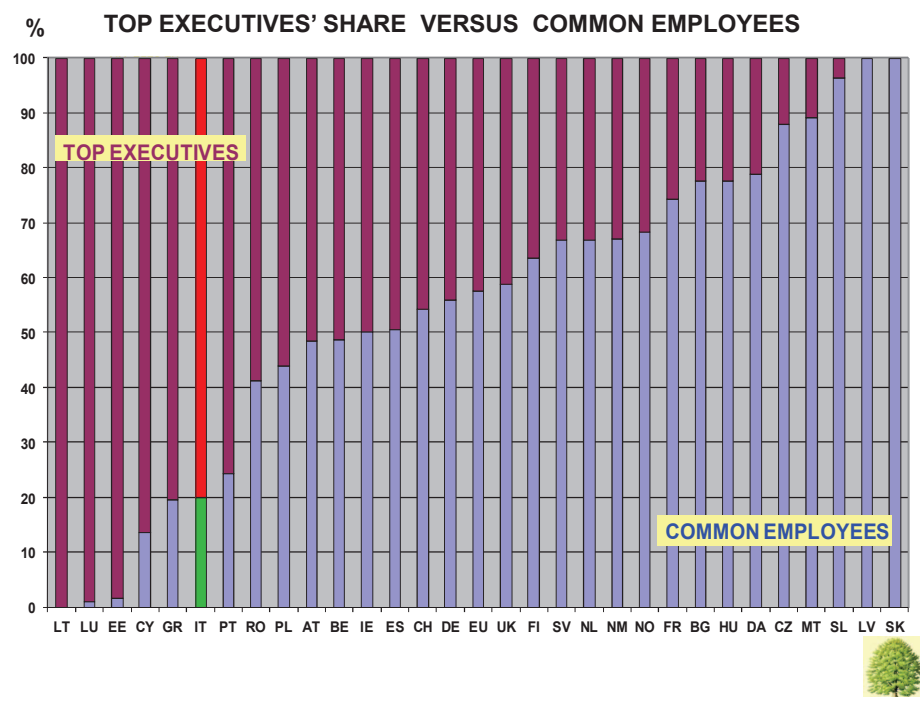
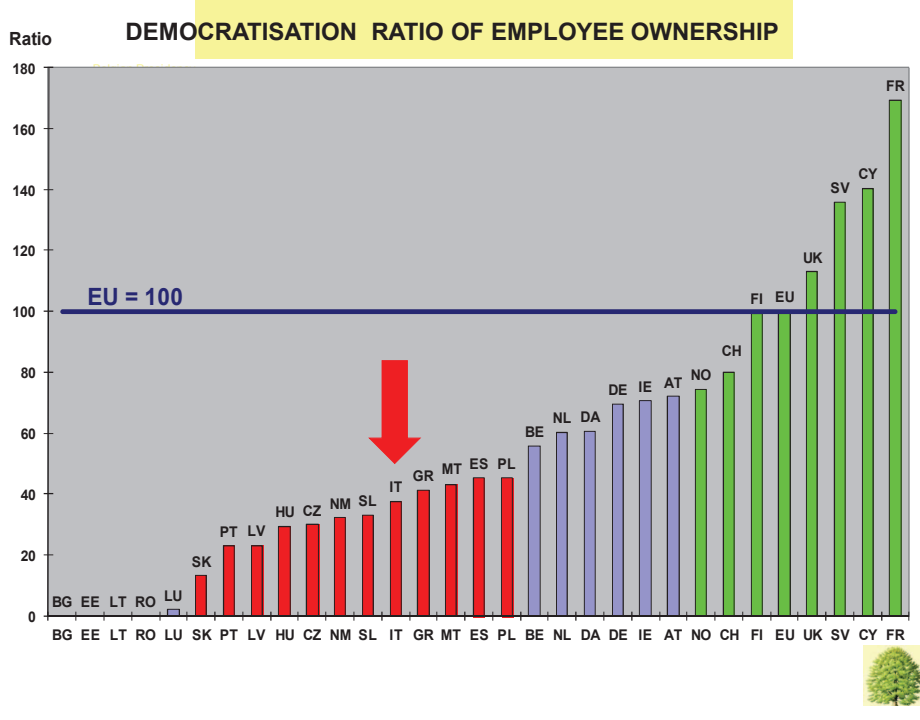
- Voluntary participation
- General employee access
- Clarity and transparency
- Predefined formula
- Regularity
- Avoiding unreasonable risk for employees
- Distinction between wages and salaries and income from financial participation schemes
- Compatibility with worker mobility











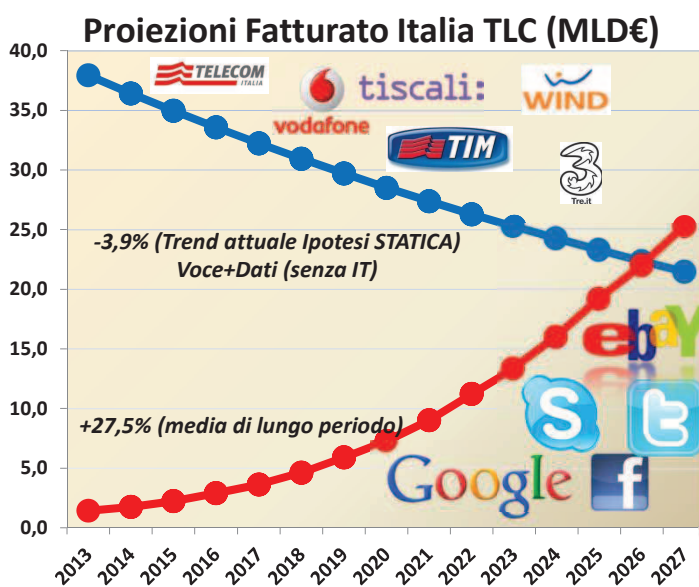


Riprogrammare le TLC

Maurizio Matteo Dècina

12 Marzo 2013

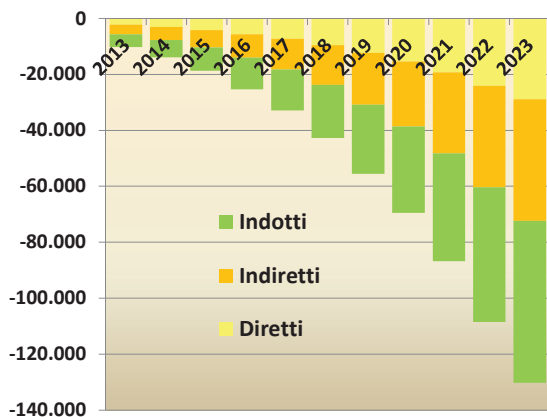
La minaccia degli OTT (Over the Top)



Fonte: elaborazione Trend Net Consulting



Impatto occupazionale generato dagli OTT



- ESEMPIO: Il fatturato per addetto di Google è di 750.000€, il triplo di quello di un operatore di TLC e 7 volte quello di un'azienda italiana
- La sostituzione del fatturato dei servizi tradizionali (telefonia, pubblicità, intrattenimento, caring...) comporterà notevoli ricadute occupazionali in molti settori

Si stima un possibile impatto occupazionale negativo di 100-150 mila posti di lavoro in Italia nei prossimi 10 anni



Cosa fare per evitare il peggio?



Cosa sono le TLC

Le Telecomunicazioni non devono essere più identificate con il telefono di casa, il telefonino, lo smart phone o il doppino...le Telecomunicazioni devono essere interpretate come servizi di comunicazione trasversali a supporto di ogni settore economico... devono creare e gestire le reti e orientarsi verso servizi a valore aggiunto per risolvere le criticità di un Paese che ha bisogno di Innovazione e sviluppo



Azioni a breve termine

- **Politiche di Marketing aggressive**
 - Tariffe piatte a consumo illimitato
 - Bundle Voce+Dati+VAS+TV
 - Videotelefonia (tipo skype) con advertising
- **Servizi a Valore aggiunto**
 - Sicurezza (videosorveglianza, domotica..)
 - Assistenza e Medicina
 - Mobilità (telelavoro, infomobilità, didattica...)
 - Made in Italy (eCommece, Turismo, RFID..)
- **NGN FTTC e FTTH**
- **Aumenti di Capitale**



Esempi di criticità e modelli di Business

Mobilità

- 64,3 miliardi spesi in carburante nel 2011 (88% Import)
- 4% i costi della mobilità sul PIL (inquinamento, incidenti, congestioni...)
- Quale sarebbe l'impatto sul PIL se il 10% o il 20% della Popolazione telelavorasse?

Assistenza

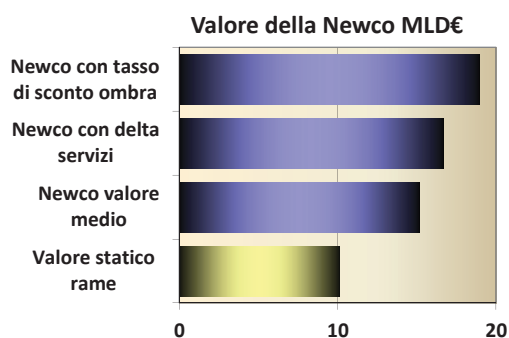
- 1.084.000 badanti nel 2012 e le rimesse escono dal circuito nazionale
- Si stima un mercato di assistenza privata di circa 15-20 miliardi
- Come elaborare servizi di teleassistenza?

Made in Italy

- Il PIL italiano si regge sulle Pmi e sulle esportazioni (circa 400 MLD)
- Prima volta nella storia saldo negativo nel 2013
- Numerose applicazioni per l'Export: RFID, eCommerce, ASP..



Scorporo della Rete e Aumenti di Capitale



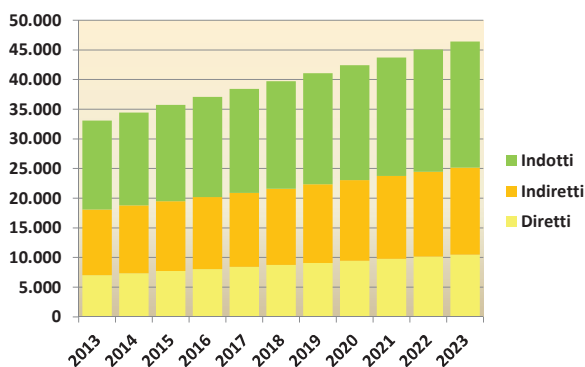
- Telecom potrebbe cedere una parte minoritaria della rete in cambio di capitali
- Su di una valutazione della Newco di 15 MLD, il 20% equivale a 3 MLD



- Ma lo scorporo non è il solo modo per ottenere liquidità: un aumento di Capitale di 3 MLD potrebbe consentire una riduzione del debito e la cablatura delle maggiori città



Impatto Occupazionale della NGN



- Un progetto di cablaggio di 15 milioni di abitazioni in modalità FTTC (80%) e FTTH (20%) ha un impatto occupazionale di circa 40.000 unità per 10 anni
- Si stima che una NGN possa avere un effetto di crescita annuale del PIL compreso tra lo 0,2% e lo 0,4%

I capitali investiti nel progetto da enti pubblici dovrebbero ritornare come gettito fiscale derivante dagli incrementi del PIL seguendo la logica keynesiana



Una Banca pubblica per l'innovazione?



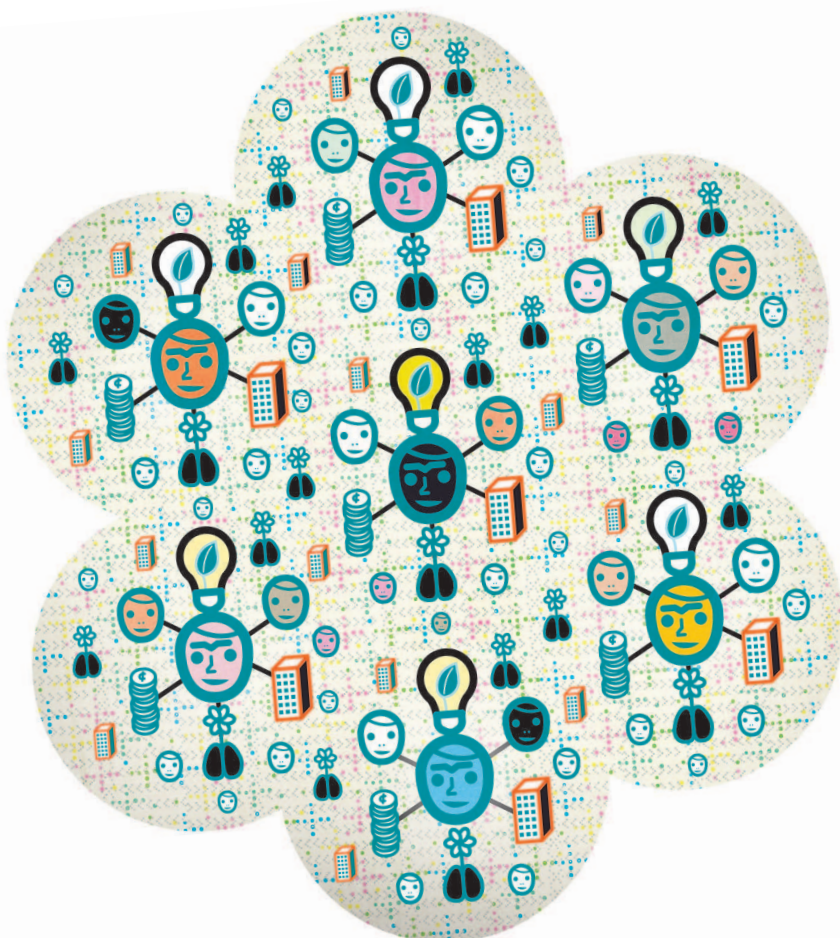
- Il sistema bancario attuale ha fallito tutti gli obiettivi di crescita, efficienza ed equità. I 270 miliardi di euro concessi dalla BCE alle banche italiane ad Aprile 2012 non hanno prodotto alcun effetto se non quello speculativo
- Sono necessari piani alternativi in cui lo Stato investa direttamente nell'economia
- Bisogna valutare modelli in cui entità al 100% pubbliche emettano base monetaria senza debito o a tasso zero

Novità editoriali Marzo 2013



Le Telco e la sfida dei servizi “over the network”

Tra cooperazione e competizione, le grandi opportunità di crescita per gli operatori di telecomunicazioni dall'evoluzione delle reti di nuova generazione. di Marco Patuano



NÉ NUDI OPERATORI di connettività indifferenziata, né fornitori “impacchettati” nei *bundle* di servizio dei grandi player di Internet: gli operatori di telecomunicazioni (Telco) tornano ad avere un'enorme opportunità di crescita grazie all'evoluzione delle reti di nuova generazione, ma devono rivedere le proprie strategie. In questo articolo vorrei evidenziare come la sfida della “co-opetition” tra le Telco e i grandi attori del mondo Internet cambierà gli equilibri di mercato: partendo da una comparazione strutturale tra i diversi player, si discuteranno le opzioni strategiche a disposizione delle Telco per aprire nuovi spazi nel mondo dei servizi “Over the Network”.

La differenza strutturale tra Telco e OTT

I cosiddetti Over-The-Top¹ (OTT), quali Google, Yahoo!, Facebook, YouTube, Skype, sono attori profondamente diversi rispetto alle tradizionali aziende Telco, con i quali si pongono chiaramente in una relazione di “co-opetition”. I servizi di un OTT possono infatti essere sia complementari rispetto ai servizi di connettività offerti dalle Telco (si pensi a una piattaforma di social networking), sia sostitutivi rispetto ad analoghi “servizi a valore aggiunto” da queste ultime forniti insieme alla connettività, quali la messaggistica e la posta elettronica, lo storage di dati o la stessa telefonia vocale.

Gli OTT presuppongono l'esistenza delle infrastrutture e dei servizi di base di un operatore Telco per poter fornire i propri servizi. Questi ultimi, tuttavia, non costituiscono tecnicamente “valore aggiunto” rispetto



Marco Patuano
è Amministratore
Delegato di Telecom
Italia Spa.

ai servizi di un operatore Telco, in quanto economicamente separati dai servizi di connettività di base, nonché offerti con modalità diverse a soggetti economici differenti. Un semplice esempio: mentre la connettività ADSL offerta da una Telco è pagata dalla famiglia, i servizi di posta elettronica usati dalla madre o quelli di social network utilizzati dal figlio sono normalmente gratuiti, essendo sussidiati da inserzionisti pubblicitari.

Gli OTT separano la responsabilità dell'erogazione del proprio servizio da quella del trasporto dei pacchetti dati sulla rete, che rimane affidata alle Telco. Il loro business model si è finora basato essenzialmente sul principio del "best effort" da parte delle Telco nel trasporto e nella connettività, mentre l'OTT ha mantenuto la responsabilità sui punti estremi del processo di servizio, ovvero l'interfaccia utente da un lato e i servizi applicativi dei propri server posti in "cloud" dall'altro.

Dal punto di vista dell'economia industriale, le Telco sono oligopoli locali, legati ai diversi specifici territori nazionali dove essi dispongono di infrastrutture fisiche (es. la rete d'accesso in rame o in fibra) e/o licenze di utilizzo dello spettro mobile.

I principali OTT sono invece monopoli naturali globali, veri e propri "standard" diventati tali grazie allo sfruttamento strategico delle esternalità di rete.

I primi sono fortemente influenzati, sia nelle scelte industriali sia negli obblighi di servizio, da vincoli regolatori spesso diversi in ogni nazione nelle quali operano; i secondi godono di molte libertà e vantaggi derivati dalla sostanziale extraterritorialità, sia legale sia fiscale.

Queste profonde differenze strutturali tra OTT e Telco contribuiscono a spiegare le grandi diversità nei risultati economico-finanziari. Usando come fonte i bilanci pubblici per il 2011, andremo a confrontare i primi 5 operatori Telco occidentali (AT&T, Verizon, Telefonica, DT, Vodafone, con l'aggiunta - a scopo comparativo - di Telecom Italia, ma escludendo gli operatori cinesi e indiani per non falsare il confronto) con i primi 5 OTT "puri" (Google, Yahoo!, Facebook, YouTube, Skype).

- Iniziamo dai **ricavi**, dove gli OTT risultano 10 volte più piccoli, ma 30 volte più dinamici delle Telco. Confrontando gli OTT con le Telco si evince che i primi sono (relativamente) inferiori sia in valore assoluto, sia in termini aggregati. Solo Google, il maggiore tra gli OTT "puri" del nostro campione, ha un fatturato (27,2 Mrd. €) comparabile con quello delle principali Telco occidentali, tra i quali si registrano fatturati che vanno dai 53,6 Mrd. € di Vodafone fino ai 91,1 di AT&T (Telecom Italia nel 2011 superava Google, con ricavi per 30,0 Mrd. €). Il confronto diventa ancora più impressionante se ci si riferisce agli altri OTT: Yahoo! ha un fatturato di 3,6 Mrd. €, Facebook di 2,7 Mrd. €, YouTube (stand alone) di 1,5 Mrd. €, mentre Skype non raggiunge 1 Mrd. €. In termini aggregati (vedi Tabella 1), la sproporzione è ancora più evidente: la somma dei fatturati dei primi 5 operatori Telco mondiali (AT&T, Verizon, Telefonica, DT, Vodafone) è pari a 345,9 Mrd. €, mentre quella dei primi 5 OTT è 35,9 Mrd. €, con un rapporto di quasi 10:1.

Tabella 1
Confronto tra OTT e Telco

	Ricavi '11 (Mrd. €)	Crescita '11/'10	Capex/ Ricavi %	Capex '11 (Mrd. €)	(Ebitda-Capex)/ Ricavi %	(Ebitda-Capex)/ Ricavi '11 (Mrd. €)
Google (stand alone)	27,2	25,7%	9,1%	2,5	33,3%	9,1
Yahoo!	3,6	-11,3%	11,9%	0,4	21,7%	0,8
Facebook	2,7	62,6%	16,3%	0,4	39,7%	1,1
YouTube (stand alone)	1,5	85,4%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Skype	0,9	29,8%	3,7%	0,0	27,0%	0,2
Totale primi 5 operatori OTT	35,9	24,4%	9,4%	3,4	31,1%	11,2
AT&T	91,1	1,1%	16,0%	14,6	16,3%	14,8
Verizon	79,7	4,3%	14,7%	11,7	17,3%	13,8
Telefonica	62,8	2,1%	16,3%	10,2	15,9%	10,0
Deutsche Telekom	58,7	-4,2%	14,3%	8,4	17,5%	10,3
Vodafone	53,6	-0,6%	16,6%	8,9	14,7%	7,9
Totale primi 5 operatori Telco	345,9	0,8%	15,6%	53,8	16,4%	56,8
Telecom Italia	30,0	0,7%	20,3%	6,1	20,5%	6,2

Il confronto cambia radicalmente se si guardano i **tassi di crescita dei ricavi**: le Telco nel biennio 2010-2011 hanno oscillato tra il -4% ed il +4% (dove la crescita è quasi tutta dovuta ai mercati emergenti, a fronte di una contrazione fatta registrare in Europa), contro le performance impressionanti fatte registrare dagli OTT, tra i quali spiccano YouTube (+85,4%) e Facebook (+62,6%). La crescita media ponderata (+24,4%) dei primi 5 operatori OTT, pur tenendo conto della performance negativa fatta registrare da Yahoo!, è oltre 30 volte l'analogo valore dei primi 5 Telco (0,8%).

Per poter meglio chiarire il quadro di settore, l'analisi va tuttavia estesa ad alcuni altri indicatori finanziari e patrimoniali, quali gli investimenti, la generazione di cassa e il livello di indebitamento.

- In termini d'**investimenti** (Capex = Capital Expenditure) il confronto è complesso per le differenti politiche di capitalizzazione dei costi di R&S di alcuni soggetti di quest'analisi. Ci limiteremo quindi a un sottoinsieme relativamente confrontabile: gli investimenti delle prime 5 Telco rispetto al fatturato sono relativamente omogenei e oscillano tra il 14,3% di DT e i 16,6% di Vodafone, con punte

del 20,3% (pari a 6,1 Mrd. €) nel caso di Telecom Italia (16,3% se si escludono gli investimenti in licenze LTE) e sono molto concentrati nella realizzazione fisica delle reti e nei sistemi software di supporto; in valore assoluto, si va dagli 8,4 Mrd. € di DT ai 14,6 Mrd. € di AT&T. I maggiori 5 OTT, invece, investono in valore assoluto per un ordine di grandezza inferiore rispetto alle corrispondenti Telco: 3,4 Mrd. € contro 53,8 Mrd. €, pari a un rapporto 1:16 circa. Google con 2,5 Mrd. € investe circa 6 volte più di Facebook e Yahoo!. In termini percentuali, il rapporto tra i Capex e il fatturato dei primi 5 OTT è del 9,4%, mentre quello delle prime 5 Telco è del 15,6%, pari al 170% dell'analogo valore degli OTT.

- Osservando la **generazione di cassa** (approssimata con la differenza tra EBITDA e Capex), i primi 5 operatori telefonici oscillano, in valore assoluto, tra i 7,9 Mrd. € di Vodafone e i 14,9 Mrd. € l'anno di AT&T (Telecom Italia ha prodotto 7,4 Mrd. € di FCF nel 2011), contro i 9 Mrd. € di Google e 1,1 Mrd. € di Facebook. In termini percentuali, gli OTT evidenziano una straordinaria capacità di generare cassa rispetto al fatturato: nel campione

analizzato, la media ponderata è del 31,1%, quasi il doppio del corrispondente campione di Telco (16,4%).

- L'ulteriore dato significativo è la **posizione finanziaria netta** dei differenti soggetti: le principali Telco sono fortemente indebitate in valore assoluto (da -30 a -60 Mrd. € alla fine del 2011), benché con rapporti sul fatturato o sul FCF che non prefigurano situazioni di crisi strutturale (quasi tutti sotto 3:1 in rapporto all'EBITDA). Gli OTT sono tutti a posizione finanziaria netta positiva, con Google che è seduto sopra un forziere di cassa di circa 30 Mrd. € a metà 2012 e Facebook, dopo la quotazione, può contare su oltre 8 Mrd. €.

La sintesi della comparazione economico-finanziaria è la seguente: le Telco sono aziende molto grandi in valore assoluto, ma non crescono; generano ancora significativi flussi di cassa ma devono investire molto (prospettivamente moltissimo, in vista delle reti di nuova generazione) e sono molto indebitate. Buona parte dei loro ricavi viene da mercati (p.es. il traffico voce) sotto attacco di prezzo e di sostituzione tecnologica. Le Telco infine sono soggette a sistematici rischi regolatori, che in questi tre lustri ne hanno fortemente limitato le possibilità di manovra; esse tuttavia non potranno smettere di investire in modo ricorrente nei prossimi anni. E' evidente quindi che i loro multipli di valutazione finanziaria siano nettamente inferiori rispetto a soggetti che – benché più piccoli – crescono di più, hanno minori livelli d'investimento, generano moltissima cassa e hanno una forza finanziaria notevole, e che finora sono caratterizzati da minori e più dispersi rischi regolatori.

E' utile anche un breve accenno ai player "ibridi" che interagiscono a livello globale con Telco e OTT, come Apple, Samsung e Nokia, sul fronte consumer electronics, nonché attori del mondo dei servizi IT on cloud, quali Microsoft, IBM e Amazon. Tutti hanno dimensioni di giro d'affari molto significative, che vanno dai 51,8 Mrd. € di Microsoft, ai 76,8 Mrd. € di IBM e ai 77,8 Mrd. € di Apple, fino ai 107 Mrd. € di Samsung (dei quali circa 35 riferibili al mercato degli handset per telefonia e internet). Nel primo gruppo, i livelli assoluti di Capex sono molto elevati: Samsung investe oltre 14 Mrd. € su un portafoglio di attività molto ampio, Apple dichiara investimenti per 5,5 Mrd. €. Impressionanti le cifre di generazione di cassa di Apple (oltre 20 Mrd. €, il quadruplo di Samsung) ma anche quelli di Microsoft (19,9 Mrd. €) e IBM (15,5 Mrd. €). Tutti i player ibridi hanno una posizione finanziaria netta

positiva, con il caso particolare di Apple che a metà del 2012 poteva contare su una posizione di cassa record pari a circa 90 Mrd. €.

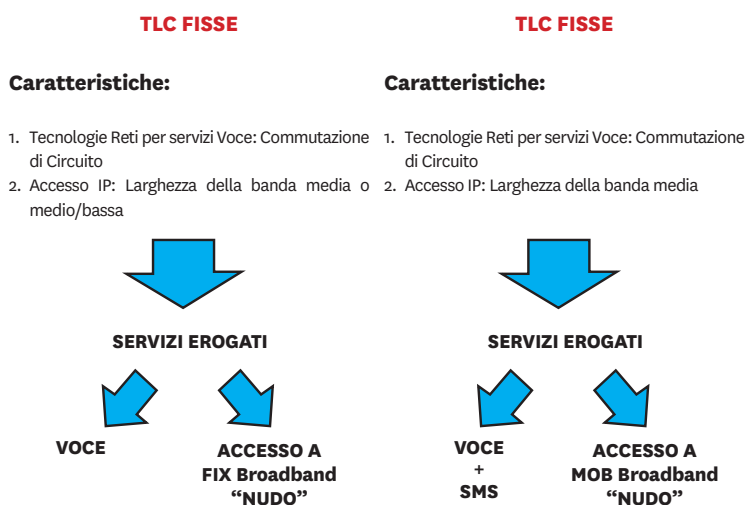
In questo contesto di "co-opetition" globale, per poter stare al passo con le potenzialità derivanti dagli effetti di complementarità spinti dalla rapida crescita degli OTT e contemporaneamente difendersi dai rischi di sostituzione e di commoditizzazione dei propri servizi, le Telco devono uscire dalla trappola della bassa crescita, indirizzando il proprio enorme flusso d'investimenti verso un nuovo modello di business. Vediamo come.

Il percorso evolutivo del business model delle Telco

Siamo abituati a pensare alle Telecomunicazioni secondo una classica differenziazione basata sulla tipologia di accesso alla rete, ovvero separando TLC fisse (wired) e TLC mobili (wireless). Se da un lato è innegabile che le tecnologie d'accesso siano differenti, il comprendere che questa distinzione sia oggi superata è fondamentale per comprendere l'evoluzione nella ripartizione del valore tra le Telco e gli altri player del complesso ecosistema delle TLC.

Sino a oggi i servizi offerti dagli operatori TLC ai

Grafico 1 Tecnologie d'accesso diverse, stessi servizi



clienti, benché con differenti reti d'accesso, erano in ultima analisi gli stessi, come rappresentato nel Grafico 1.

Nel corso del tempo si sono manifestati due grandi fattori evolutivi di questo business model:

1. Un'innovazione tecnologica guidata da due fattori concomitanti e interagenti nello sviluppo:
 - La migrazione delle reti verso protocolli "Full IP"
 - Lo sviluppo delle tecnologie di cloud computing
2. Un radicale cambiamento nei bisogni dei clienti:
 - La forte differenziazione tra i bisogni dei clienti "consumer" e dei clienti "impresa", le cui necessità in termini di prestazioni richieste e di servizi accessori alla prestazione (fatturazione, customer care, assistenza post vendita, necessità di personalizzazione, ecc.ecc.) tendono a divergere in modo molto significativo;
 - L'evoluzione non esplicitata del concetto di telefonia mobile/fissa in telefonia "dell'individuo"/"del luogo"

I due elementi fondamentali dell'ondata d'innovazione tecnologica sono rappresentati dal fatto che tutte le reti (fisse e mobili) migrano verso protocolli "Full IP", ovvero nativamente basati sul protocollo di comunicazione che è alla base di Internet; inoltre le tecnologie di cloud computing subentrano pervasivamente nell'erogazione dei servizi ai clienti.

Proviamo a rappresentare molto sinteticamente in un grafico le caratteristiche di questo nuovo ambiente tecnologico:

Il nuovo scenario tecnologico permetterà la realizzazione di ciò che si attendeva da anni, ovvero la convergenza fisso-mobile. Ciò che le Telco tuttavia hanno faticato a comprendere è che tale convergenza non avviene sui servizi tradizionali, bensì su due nuovi livelli:

1. le infrastrutture industriali (il layer di trasporto dei dati sulla fibra);
2. i servizi applicativi basati sul cloud.

Il primo livello è cruciale nella progettazione delle reti di nuova generazione ("next generation networks", NGN). E' importante sottolineare il plurale: non esiste un'unica rete di nuova generazione ma un insieme di reti di nuova generazione il cui elemento comune è rappresentato dall'utilizzo della fibra nelle reti di trasporto e di "backhauling" (ovvero il segmento di rete che unisce i nodi d'accesso alle dorsali di trasporto), e dall'utilizzo delle soluzioni di volta in volta più efficienti per soddisfare le esigenze dei clienti finali nelle reti di accesso.

Sul secondo livello, la convergenza determinerà la necessità che le NGN interagiscano, tramite specifiche nuove funzionalità, con le applicazioni che risiedono nelle piattaforme cloud. Per determinare tali funzionalità occorre ricollegarsi all'evoluzione dei bisogni dei clienti, giacché differenti necessità troveranno risposta in differenti soluzioni applicative, ciascuna delle quali richiederà specifici livelli e qualità di servizio (QoS, "Quality of Service") da parte delle reti NGN.

Grafico 2. La convergenza fisso/mobile e i suoi effetti sui servizi

TLC FISSE e MOBILI

Caratteristiche delle reti

1. Tecnologia Reti per tutti i servizi: Full IP
2. Accesso IP: banda ultra-larga (>20 Mb/sec) o larga (>10-20 Mb/sec)



Caratteristiche dei servizi erogati

- a) Anche la VOCE è un servizio IP
- b) Sviluppo enorme dei protocolli VIDEO e progressiva riduzione dei protocolli P2P
- c) Necessità di gestire il SINGLE SIGN ON per l'accesso dei clienti agli stessi servizi su differenti piattaforme
- d) Necessità di Identity Management e gestione della sicurezza degli accessi
- e) Evoluzione del Billing e del Caring
- f) Gestione della Privacy e del CRM
- g) Servizi basati su differenziazione della QoS (Quality of Service)
- h) Necessità di garantire la QUALITA' della connettività END-TO-END per permettere una crescente integrazione tra piattaforme CLOUD e piattaforme TLC



**SERVIZI
TRADIZIONALI**



**SERVIZI
"OVER THE NETWORK"**

Le Next Generation TLC per i clienti Consumer

A dispetto delle apparenze, la grande massa dei clienti consumer ha esigenze tendenzialmente standardizzate in un ridotto numero di clusters, e spesso "usano i servizi" più di quanto "conoscano il funzionamento dei servizi": in genere, molti dei consumatori finali, pur usando servizi innovativi, ignorano in larga misura le dinamiche tecnologiche ad essi sottostanti.

L'evoluzione dei fabbisogni di connettività individuale ha avuto una forte accelerazione negli ultimi anni grazie alla diffusione dei nuovi smartphone e tablet che sono in grado di connettersi sia tramite punti di accesso fissi sia tramite rete mobile. I nuovi device utilizzano un'architettura

tura applicativa basata su "app" installate direttamente sulla memoria locale dell'apparecchio, ma legate ai sottostanti servizi su piattaforma cloud, spesso in modo del tutto inconsapevole da parte dell'utilizzatore finale. Per rendersene conto basta domandare a un utente medio se conosce il cloud computing. La risposta sarà molto vaga se non addirittura negativa. Chiedendo tuttavia allo stesso soggetto se conosce o utilizza Gmail o Facebook, che sono servizi forniti in modalità cloud, la risposta è quasi certamente positiva.

Quanti servizi utilizzati dal mercato consumer vengono erogati grazie all'interazione tra una rete d'accesso e un'applicazione cloud based? Questo è ciò che gli OTT hanno capito in anticipo, mentre invece le Telco hanno fatto fatica a comprendere, ed è altresì uno dei motivi per cui i tassi di crescita degli OTT sono molto superiori a quelli delle Telco. Essendosi limitate a presidiare la parte di trasporto dei dati e avendo lasciato ad altri il compito di sviluppare i servizi derivanti dall'utilizzo delle reti, le Telco si sono venute a trovare in una situazione di debolezza, subendo la pressione (sociale prima che economica e regolatoria) ad aumentare la performance delle proprie reti senza avere visibilità sulla remunerazione degli investimenti necessari a tale incremento di prestazioni.

Dato l'ineludibile avvento delle reti a banda ultralarga (fissa e mobile), come garantire il ritorno sui cospicui investimenti necessari nei prossimi anni? In altre parole, quale dovrà essere il modello di business delle Telco sul mercato consumer?

La risposta dovrà essere basata più sull'analisi dei bisogni che sull'analisi delle tecnologie: gli OTT sono eccellenti nell'erogare servizi indifferenziati, su scala globale, in modalità gratuita o semi-gratuita e "un-managed" (servizio agli utenti prossimo allo zero, nessuna assistenza, limitate possibilità di agire "localmente") senza alcuna possibilità di garantire il servizio "end-to-end": nella loro funzione di Over-the-top, infatti, si appoggiano sulla rete e non interagiscono con essa. Le Telco, al contrario, hanno i propri punti di forza nella prossimità al cliente e nella capacità di controllare il servizio "end-to-end" in modalità "managed". Le Telco quindi potranno e dovranno occupare gli spazi di mercato in cui un servizio "managed end-to-end" rende decisamente superiore l'esperienza utente.

Mentre non avrebbe senso per le Telco tentare di ricreare una piattaforma in competizione con Facebook, molti altri servizi specifici delle reti NGN sarebbero complementari agli OTT e certamente alla portata delle Telco: si pensi alle piattaforme di "content distribution" - sia per il video sia per altri contenuti premium; ai sistemi di autenticazione e *secure storage*; alle *enhanced communication suites* basate su tecnologie a bassa latenza (*low-latency-solutions*) per applicazioni quali gaming, o videoconferenze in alta definizione.

Questo approccio, orientato sia a generare nuove fonti di ricavi sia a proteggere quelle esistenti, dovrà portare le Telco a puntare su nuovi servizi "over the network":

- a) affiancare alla connettività in modalità "best effort" una o più tipologie di connettività caratterizzata da specifici livelli di "Quality of Service" su elementi differenti dalla pura "velocità massima", come ad esempio latenza, permanenza di segnale, sicurezza, ridondanza;
- b) definire un insieme di "*application program interfaces*" (API) sia a livello di network sia a livello di servizi TLC cloud, per aumentare la possibilità di creare nuovi ecosistemi network-centrici, ancora più efficaci se sviluppati a livello di sistema economico nazionale;
- c) rivedere le regole del *peering* (interconnessione) tra soggetti (Telco e/o OTT) che vogliono interagire direttamente.

In un sistema di questo tipo assume una rilevanza senza precedenti la gestione dell'identità digitale (Digital ID) del cliente sia per garantire la sicurezza contro eventuali attacchi informatici, sia per consentire a un utilizzatore di autenticarsi (e di conseguenza pagare per i servizi) una sola volta pur navigando su differenti reti (fisse e mobili) di un operatore.

In tale contesto servizi quali billing, caring, gestione della privacy e salvaguardia dei diritti di proprietà intellettuale (IPR) diventano molto più critici. Le Telco possono in questo caso vantare un vantaggio di prossimità ai clienti tale da renderle partner ideali per i content provider che vogliono garantirsi allo stesso tempo una relazione premium con il cliente e la salvaguardia dei propri asset di proprietà intellettuale.

Le Next Generation TLC per le Imprese

Nel mercato corporate, le imprese sono già oggi in grado di affacciarsi al nuovo modello di busi-

ness secondo una logica molto più razionale. La combinazione di TLC e IT – la così detta ICT, information & communication technology – permette di accrescere la produttività per unità di lavoro e capitale impiegato, di ridurre i costi di aggiornamento tecnologico, di limitare i rischi in caso di discontinuità di servizio, di flessibilizzare la capacità elaborativa, di ridurre la vulnerabilità agli attacchi informatici, di aumentare il livello di accessibilità ai sistemi aziendali e molto altro. Qualsiasi manager oggi farebbe molta fatica a lavorare senza un accesso 24/7 ai propri server di posta elettronica e senza una raggiungibilità pressoché ubiqua.

In breve lo stesso accadrà a tutti i livelli aziendali, passando attraverso un modello di cloud ibride (hybrid cloud), dove conviveranno spazi pubblici e spazi privati delle imprese, che consentirà una migrazione progressiva e ordinata degli applicativi aziendali da soluzioni basate su server locali a soluzioni gestite mediante “cloud hosting”.

Ancora una volta bisognerà tenere in grande considerazione i bisogni dei clienti o meglio le loro competenze e specificità:

- le grandi aziende svilupperanno soluzioni su cloud private a cui occorrerà fornire connettività “garantita end-to-end” e coopereranno con le Telco su specifiche attività (progettazione, consulenza, sicurezza, soluzioni di disaster recovery, ecc.);
- le medie aziende si dimostreranno più di altre recettive di soluzioni fornite da pool di attori in cui si uniscano le competenze di riconosciuti leader in ambienti verticali da acquistare in logica “one-stop-shopping” (un esempio sono le soluzioni offerte congiuntamente da Telecom Italia e SAP in versione cloud);
- le piccole e micro imprese si avvarranno di partner locali di fiducia, ovvero di Software House di prossimità che intermedieranno soluzioni predisposte in logica modulare per essere efficientemente assemblate a basso costo.

Anche in questo mercato lo spazio per le Telco è molto vasto, poiché si affianca ai tradizionali servizi di connettività per la trasmissione dati la possibilità di sviluppare nuovi servizi “over the network” basati

sull’integrazione con i “Next Generation Data Center” gestiti direttamente dagli operatori.

Non solo servizi di housing e hosting, ma un percorso che porta dall’*Infrastructure as a Service* (IaaS), al *Platform as a Service* (PaaS), al *Software as a Service* (SaaS) fino ad alcuni specifici ambiti della *System Integration*. Le Telco hanno peraltro

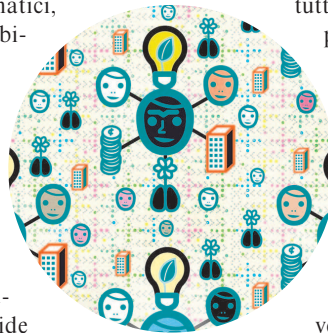
né le competenze né l’interesse a occupare tutti i possibili strati di servizio, sia perché alcuni di essi richiedono professionalità e skills specifici, sia per tutelare lo spazio economico dell’ecosistema di attori locali.

E’ interessante osservare come i piani di R&S di soggetti che fino a ieri si occupavano unicamente di hardware o di software stiano evolvendo verso logiche che combinano HW e SW con le nuove funzionalità delle

NGN. Rispetto al contesto attuale in cui le Telco sono schiacciate sull’offerta di pura connettività, quindi, si aprono grandi potenzialità.

Nel breve termine è determinante che gli operatori TLC riescano a difendere i servizi tradizionali lavorando soprattutto su un loro “confezionamento” in ottica di marketing che eviti brusche cadute di ricavi. Nel passaggio alle nuove reti Full IP (sia fisse che mobili), occorrerà evitare di lasciare ancora una volta tutto lo spazio di creazione di valore agli OTT, lavorando sui fabbisogni dei clienti in prospettiva end-to-end.

Nel nuovo scenario di medio termine le Telco possono e devono occupare aree a elevato tasso di crescita, a condizione che sappiano passare dalla pura fornitura di gigabit di connettività all’erogazione di servizi “Over the Network”. ▀



NOTE.

1. LAGCOM definisce gli OTT “imprese prive di una propria infrastruttura e che in tal senso agiscono al di sopra delle reti, da cui Over-The-Top” e che “forniscono, attraverso le reti IP, servizi, contenuti e applicazioni (...) e traggono ricavo, in prevalenza, dalla vendita di contenuti e servizi agli utenti finali (...) e di spazi pubblicitari”. (AGCOM, Relazione Annuale 2012, pag. 28)



L'azionariato diffuso a difesa dei mercati e del risparmio

Strumento di governo delle aziende ancora oggi accantonato....nonostante quanto è finora accaduto

Testimonianza di Alessandro Fogliati

Convegno

“L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia“

1

Le privatizzazioni

- ***Creano un'azionariato diffuso: al quale dovevano essere date conoscenze specifiche e a fronte della "fedeltà" correlati diritti.***
- ***Realtà ben diversa: bonus share>mordi e fuggi, Asimmetria informativa. Analfabetismo finanziario/societario. Diritti? può esercitarli solo chi si aggrega, come?***
- ***Nascono quindi le associazioni dei dipendenti azionisti in Italia (1995: ADAS in STET); 1998: ASATI ecc. in Telecom), consolidate a Bruxelles (1998: EFES), riconosciute dal "Testo Unico sulla Finanza" e regolate da CONSOB (1998).***
- ***Disattesi gli indirizzi della nostra Costituzione: art. 46, i lavoratori partecipano alla gestione dell'impresa; art. 47, ...anche in qualità di azionista...***
- ***Perplessità a livello sindacale***



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

2

I sistemi di governo delle società

- **Possibilità di optare per i sistemi dualistico (consigli: di sorveglianza, di gestione) e monistico (un solo consiglio).**
- **Prevale il sistema tradizionale (assunto per default): poche le società che lo hanno sostituito.**
- **In Italia e in Europa non esiste una “regulation competition”**
- **In Italia poi è assente il modello della public company che invece era necessario e lo è ancora oggi.**
- **Il sistema dualistico potrebbe ridurre i conflitti di interesse**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

3

La difesa dell'impresa (Stakeholder)

- **Soggetti: lo Stato (con/senza golden share), la Consob, gli azionisti, gli amministratori, i sindaci, i revisori, le associazioni, i sindacati ... gli analisti, le banche, chi fa i “rating”, i “media”... le istituzioni giuridiche...**
- **Quindi anche Il risparmiatore-azionista è un soggetto che tutela e che deve essere tutelato. Deve però avere le stesse opportunità di azione: in primis disporre di una informativa veritiera, comprensibile e svolgere appieno i propri diritti.**
- **Nella realtà non è così: l'informativa è “pesante” e poco decifrabile: es. come si espone il debito di una azienda! Sugli altri diritti: si creano ostacoli, anche alle associazioni, sulla partecipazione alle assemblee (deleghe), sul voto di lista (CONSOB addirittura alza la soglia) e tramite anomale norme statutarie.**
- **Negli organi sociali occorre una partecipazione armonica di tutte le componenti (anche gli azionisti individuali e i lavoratori), l'equilibrio tra i “generi” e tra i ruoli (gli “indipendenti”) e il coinvolgimento dei soci con azioni di risparmio.**
- **Servono anche nuove formule di partecipazione (es. SICAV)**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

4

L'Italia recepisce con ritardo norme internazionali

- *UE: raccomandazioni (1997) e direttiva (2007) sui diritti degli azionisti, stimoli alla partecipazione azionaria dei lavoratori (2002)*
- *OCSE: principi sul governo societario (1998)*
- *Italia: recepisce la direttiva UE (2010), applicata l'anno successivo.*
- *Risultati deludenti: flop del voto on line, per corrispondenza e del "rappresentante comune" scelto dalle società. On line più informazioni, domande-risposte: manca ancora la "cultura"*
- *In assemblea, le associazioni e alcuni azionisti individuali. Assenti le banche e i fondi .. (eppure riescono ad entrare negli organi sociali).*
- *In Europa il 90% delle grandi aziende hanno coinvolto i dipendenti nell'azionariato (oltre 9 milioni, 3% del capitale): a Telecom, ASATI ha chiesto di accantonare, in un fondo, 100 milioni di azioni ordinarie da offrire ai dipendenti in tranche annuali.*



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

5

Chi e come si esercita il controllo

- ***Il ruolo della "politica", delle "istituzioni" e la commistione con la finanza***
- ***Senza esito le iniziative legislative per dare voce agli azionisti individuali***
- ***Carenti le istituzioni (Consob, Borsa Italiana) e i media***
- ***Le scatole "cinesi" e i relativi privilegi***
- ***L'incompetenza dei milioni di azionisti-risparmiatori che avrebbero potuto, forse, evitare la deriva.***
- ***Una "governance" formalmente inattaccabile caduta dall'alto***
- ***Esistono margini di intervento legislativo e servono statuti societari più innovativi***



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

6

Il caso Stet-Telecom Italia

- **Origine del disastro: la crisi profonda IRI**
- **Lungimiranza delle istituzioni oppure spregiudicatezza**
- **Attacco alla Stet in due mosse: distacco Seat e privatizzazione del Gruppo (era in borsa dal 1934, il controllo si reggeva sulle azioni di risparmio)**
- **Regulation inappropriata (es. ENEL nelle TLC, frequenze esose, dissimetrie)**
- **Punto di partenza: 126 mila dipendenti, indebitamento netto (12 mldilire)/mezzi propri (30,2 mldilire) = circa 1/3.
Prezzo offerta azioni del Tesoro: 5,63 euro + bonus**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

7

Secondo atto: l'opa Olivetti

- **I due milioni di aderenti all'offerta del Tesoro (97 mila dipendenti, con il 3,3% del capitale) erano stati "trascurati" e il controllo va al "nocciolo duro"**
- **Fallisce Rossignolo, Telecom è già meno vitale (1998)**
- **Opa vanamente ostacolata da Bernabè e dalle associazioni di azionisti: Governo, Consob, Banche ecc. tradiscono**
- **I due milioni di azionisti "escono" (incassano 10,5 euro)**
- **Risultato: il debito netto aumenta a 40mldieu (di 8 volte); i dipendenti scendono a 110 mila.
Quotazione TI oscilla da 6 a 18 euro: poi TI a 7 euro, TIM a 6, Olivetti a 0,9 e Seat a 0,6....alla vigilia dell'11 settembre 2001**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

8

Terzo atto: l'era Pirelli

- **Fallisce anche Colaninno, sono note le vicende e i risultati (2001): conversione risparmio, meno vincoli regolatori sui prezzi, 30000 esuberanti!!!!**
- **Entra Pirelli tramite Olimpia (Benetton, Unicredit e Intesa con il 40%) che controllerà Telecom anche con il 15% delle azioni ordinarie. Inutili i tentativi di Rossi e di Bondi, prevalgono Tronchetti, Buora, Ruggiero.....**
- **Fusione Telecom con Olivetti, con Tim (5,6 eu/az). One company, Media Company...Cessione attività e immobili. Svalutazioni di bilancio.**
- **Dividendi esagerati (0,11-0,14 per azione)**
- **Dissanguati gli azionisti Pirelli e Telecom**
- **Risultato: il debito netto è di 36 mldieu, 83 mila i dipendenti, patrimonio netto inferiore agli immobilizzi immateriali. Quotazioni: 2,4 eu**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

9

.... seguito

- **Prodi al governo, primo piano di scorporo della rete**
- **Possibili intese con Telefonica**
- **Telco con il 22,5% controllerà Telecom (Intesa, Mediobanca, Generali eTelefonica)**
- **Dopo Rossi e Pistorio, Galateri e Bernabè**
- **Errori fatali: no all'aumento del capitale e alla conversione delle risparmio, no all'evidenza di fatti scollegati dalla gestione industriale, si a dividendi ancora alti.**
- **Oggi Bernabè e Patuano...Mangoni....**
- **Telecom in fase di assestamento, luci e ombre. Chiediamo coesione, trasparenza ed equa condivisione dei rischi/opportunità. Si attuino le necessarie iniziative di sviluppo, da troppo tempo ostacolate! Il Piano 2013-2015, ancora una volta è "conservativo". Esistono le condizioni per ridare fiducia anche ai mercati finanziari.**
- **Risultati a fine 2012: debito netto a 28 mldieu; dipendenti 83 mila; patrimonio netto equivalente al debito netto; ricavi 29,5 ed ebitda 11,7 mldieu. Da esaminare il bilancio della SpA.**

**Quotazione<= valore nominale (0,55). Media azioni soci ASATI: 1,7 euro
Dividendo ridotto del 50%: 0,0197. Rendimento soci ASATI: 1,2%.**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

10

Cosa possiamo chiedere:

- **Al Governo di rafforzare il ruolo degli azionisti-risparmiatori e soprattutto che i dipendenti tutti e i dipendenti azionisti siano messi nella condizione di partecipare allo sviluppo delle imprese.**
- **Alle istituzioni di favorire la Public Company**
- **A Telecom Italia di: 1) creare le condizioni affinché tutti i dipendenti possano svolgere il ruolo anche di azionista, consapevolmente e stabilmente 2) adeguare lo statuto sociale ai principi ed alle esigenze di gestione di una grande multinazionale, con un'azionariato diffuso in grado di sostenere il necessario rilancio imprenditoriale 3) adottare il "duale" (sorveglianza e gestione) 4) convertire le azioni di risparmio in ordinarie, alla pari 5) emettere le azioni già decise dagli azionisti 6) varare un aumento del capitale (l'ibrido non può convincere).**



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

11

Cosa possiamo auspicare....

Mettere in rilievo diversi eventi "storici" del:

- **1924, le cinque concessionarie: Stipel, Telve, Teti, Timo, Set**
- **1934 La Stet in borsa**
- **1964 La SIP (le 5 concessionarie)**
- **1994 Telecom Italia: operatore unico**
- **1997 Fusione Stet-Telecom Italia**

Partecipare ad un deciso rilancio di Telecom Italia, su basi innovative, coinvolgenti, eque, efficaci e coese.

Focus su: risorse umane, strutture organizzative, risparmio in azioni/obbligazioni della società, obiettivi-risultati gestionali.



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

12

...altri impegni ASATI

- *Rafforzerà la propria azione anche con un potenziamento strutturale*
- *Consoliderà le proprie iniziative per il rilancio di Telecom con il concorso di tutti i dipendenti azionisti o no e degli altri azionisti individuali.*
- *Assumerà comportamenti ancora più rigidi a partire dalle decisioni assunte a monte e a valle della prossima assemblea degli azionisti. Non è superfluo ricordare alcuni interventi "emblematici" (Di Pietro...Grillo..) e l'ampia produzione editoriale proprio sul "Caso Stet-Seat-Telecom"*
- *Denuncerà qualsiasi azione non congeniale al conseguimento degli obiettivi prefissati e chiederà di farsi da parte a tutti coloro che non siano in grado di fare il proprio dovere nell'esclusivo interesse dell'azienda e delle parti che ne sono coinvolte!*
- *Si opporrà a qualsiasi manovra politico-istituzionale diretta ad indebolire l'azione di rilancio aziendale.*



Alessandro Fogliati – ASATI - Roma 12 Marzo 2013

13

14



Il ruolo di Asati ed il conflitto di interessi e i rapporti con gli azionisti di controllo

Convegno

*“L’azionariato diffuso: ‘i Piccoli Azionisti al centro’.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia”*

Roma 12 Marzo 2013



Telecom Italia un «Junk Bond»?

- ❖ Il conflitto di interessi degli azionisti di maggioranza, dal 2000 ad oggi, è il vero “unicum” che ha contribuito in maniera pesante a portare Telecom Italia “vicino” ad un disastro annunciato. Il titolo anche se sottostimato potrebbe essere considerato quasi “junk bond”.

E’ possibile salvare Telecom Italia dal sentiment «Junk Bond»?

- ❖ **‘ASSOLUTAMENTE SI’**, se dipendenti e management, azionisti ed il nuovo Governo lavoreranno uniti ad un progetto indispensabile per il Paese.



Deloitte & Touche S.p.A

La società di revisione Tiglio I e Tiglio II certifica questi passaggi dal 2002 fino al 16 Dicembre 2010 quando improvvisamente cessa le attività di certificazione proprio nello stesso giorno in cui Deloitte presenta al cda di TI il rapporto su:

- ❖ Sim false
- ❖ Sparkle
- ❖ Vendita prodotti aziendali
- ❖ Altri illeciti

E gli immobili?

Perché non sono stati analizzati? Perché non è stato fatto un audit sulla vendita del patrimonio immobiliare?

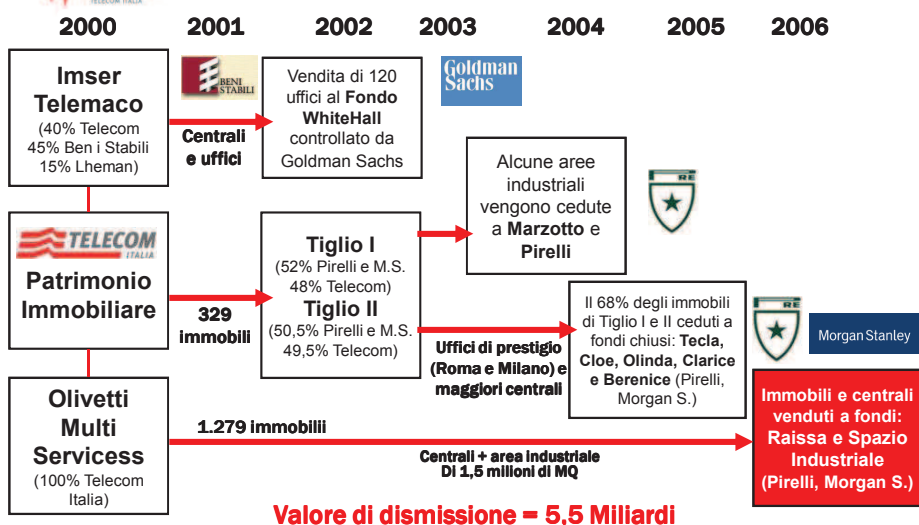
Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

3



Dismissioni patrimonio immobiliare



Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

4



Svendita patrimonio immobiliare

	MQ	Importi (€)	Valore MQ
2000 Colaninno Cessione/Conferimento da Telecom Italia a Imser (40% TI, 15% Lehman , 45% Beni Stabili)	3.700.00	3.000.000.000	800 euro/mq
2001 – 2002 Tronchetti Da Imser a Telemaco (succ. Whiteall fondo attivo di Goldman Sacks) e Telegono (succ. in liquidazione) e a EMSA (soc. controllata da TI)	---	---	---
2002 Tronchetti Da Telecom Italia a Soc. Tiglio I e Tiglio II (326 immobili, prevalentemente in aree urbane) società partecipate anche da Pirelli RE	1.500.000	1.600.000.000	1.000 euro/mq (immobili prevalentemente uso uffici, situati nei centri urbani delle città più importanti)
2004-2005 Tronchetti Il 68% degli immobili di Tiglio I e Tiglio II sono stati ceduti ai fondi chiusi Tecla , Cloe , Olinda , Clarice e Berence , posseduti da Pirelli RE	---	---	---
2005-2006 Tronchetti - Progetto Magnum Conferimento di 1.300 centrali, asset core, ai fondi Raissa e Spazio Industriale , partecipate da Morgan Stanley , Cypress Grove e Pirelli Re	1.500.000	1.270.000.000	800 euro/mq
Totale	6.700.000	5.870.000.000	800 euro/mq

Franco Lombardi
Presidente ASATI

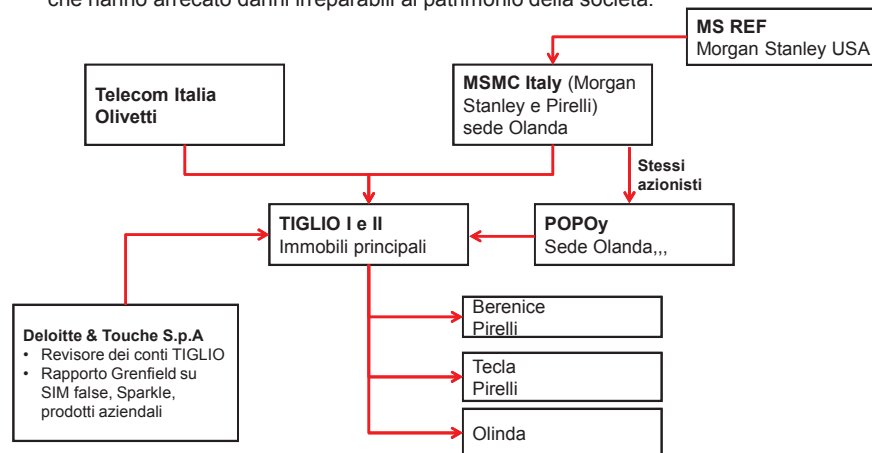
L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

5



Il conflitto di interessi nelle operazioni immobiliari

- ❖ Il conflitto di interesse tra azionisti, società di revisione e certificatori sulle operazioni immobiliari (dimenticate dal progetto Greenfield) condotte nel periodo 2002-2006 che hanno arrecato danni irreparabili al patrimonio della società.



Franco Lombardi
Presidente ASATI

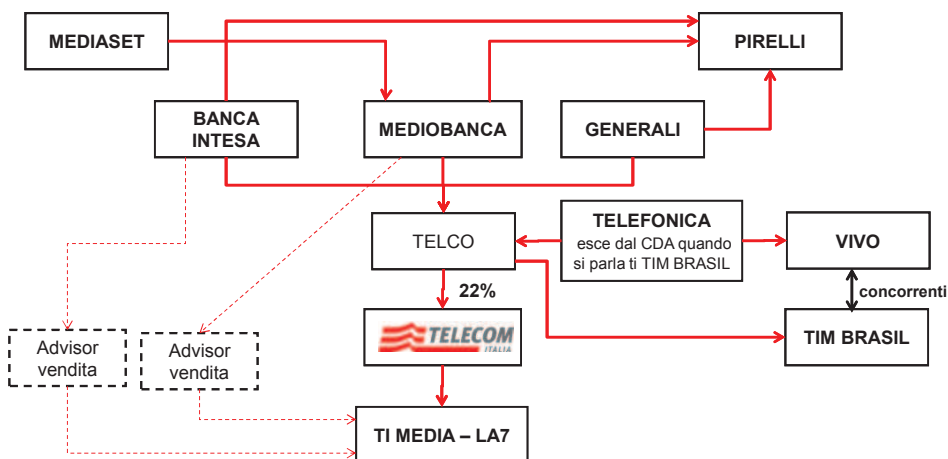
L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

6



Il conflitto di interessi

- ❖ Il conflitto di interessi tra gli azionisti di maggioranza su incroci annessi della società è "il vero responsabile del disastro in Telecom Italia"



Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

7



Lo scenario attuale (1/2)

Bocciatura dalle agenzie di rating su:

- ❖ Diminuzione del dividendo
- ❖ Scelta di usare l'ibrido da 3 Miliardi
- ❖ Mancanza obiettivo debito a fine 2012
- ❖ Aggiornamento dell'avviamento altri 4 md.i di euro causato dalle scellerate gestioni precedenti su fusione Olivetti-TI e acquisto minorities di Tim
- ❖ Calo continuo da oltre 20 trimestri dei ricavi e dell'EBITDA del mercato domestico, - 500 Milioni 2012, annunciati -500 milioni nel 2013 e questo giustificato solo a partire dal 2010 inizio della crisi mondiale
- ❖ Un quasi sicuro primo trimestre 2013 peggiore del primo trimestre e ultimo trimestre 2012
- ❖ Una possibile saturazione del mercato in Brasile per il 2013

Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

8



Lo scenario attuale (2/2)

Bocciatura del merito dalle agenzie di rating su:

- ❖ Un titolo in borsa ai minimi storici che ha performato in maniera fortemente negativa sia rispetto all'FTSE che al DJ stock TLC
- ❖ Una capitalizzazione di borsa più bassa rispetto al valore della rete
- ❖ Un avviamento di oltre 34 miliardi su avviamenti immateriali che va svalutato ancora nei prossimi anni
- ❖ Un debito lordo di 40 miliardi, causato dalle gestioni precedenti (la Sip ante privatizzazione aveva un debito di 6 miliardi di lire!!)
- ❖ Un azionariato di maggioranza che di fatto è uno dei principali responsabili di questa situazione perché, anche quando le condizioni del mercato lo consentivano (cioè nel 2008, 2009 e 2010), con valori del titolo superiori a 1.8 euro si è rifiutato di approvare un aumento di capitale, fortemente richiesto da ASATI che purtroppo già prevedeva questo disastro.

Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

9



Chi paga il conto?

1. **Non devono pagare il conto gli azionisti di minoranza**, cassetisti per definizione, che se vendessero perderebbero oltre l'86% dei risparmi investiti, secondo una analisi degli associati Asati per i propri iscritti, e un dividendo minimo per cercare di salvare il rating su TI;
2. **Non devono pagare i dipendenti** con una solidarietà molto alta fino a 39 giorni all'anno!

0%	Tecnici e Progettisti Open Access Network Development – Mobile Access Funzioni "innovazione" e turnisti H24 critici
6,15% (16 g/a)	Caring Services – Operatori e CSA Technology (esclusi tecnici, progettisti e Cross Activities)
9,23% (24 g/a)	Staff Funzioni Commerciali (compresa National Wholesale Services)
15% (39 g/a)	Caring Services – Supervisor, Indiretti, Credito, DA ex 3,27% Open Access – Cross Activities

Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

10



Tutto negativo?

- ❖ Va riconosciuto ai Vertici Esecutivi dal 2007 ad oggi di aver saputo porre particolare attenzione alla **riduzione del debito** e alla **trasparenza sui bilanci** di loro competenza, rispetto ai bilanci del periodo 2002-2007 approvati ma non veritieri, con rettifiche apportate successivamente .
- ❖ Le Sim false, il caso Sparkle, i fatti illeciti dell'era Tavaroli, la ricettazione internazionale, sono stati fatti devastanti che hanno causato una perdita sensibile sulla immagine della società con riflessi negativi sul titolo e sul giudizio delle agenzie di rating. Senza questi fatti, quanta solidarietà e mobilità in meno, quanto debito in meno. Sarebbe stato utile audit sul patrimonio immobiliare (sollecitato da ASATI), ma per un ovvio conflitto di interesse...
- ❖ Riguardo all'ultimo CDA del 7 marzo us, siamo orgogliosi che il CDA su nostra continua sollecitazione abbia approvato un nuovo Piano di Azionariato per i dipendenti, e soprattutto abbia concordato di non procedere con un Lon Plan Incentive per il 2013.

Piccoli passi, vero, ma segnali incoraggianti.

Franco Lombardi
Presidente ASATI

**L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"**

11



Rappresentanza di ASATI

- ❖ Sintesi del numero di azionisti e azioni depositate rappresentate da ASATI

Assemblea	Azionisti ASATI	Iscritti ASATI	Azioni Depositate
Aprile 2009 (bilancio 2008)	440	1.000	25.000.000
Aprile 2010 (bilancio 2009)	413	2.500	29.000.000
Aprile 2011 (bilancio 2010)	1.700	2.700	27.000.000
Maggio 2012 (bilancio 2011)	1.500	3.300	29.000.000
Ottobre 2012	2.292	3.500	32.000.000

Franco Lombardi
Presidente ASATI

**L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"**

12



“Piano Sequester” operativo per Telecom Italia

- ❖ ASATI invita da subito i top manager, i vertice della società, il Comitato Di Remunerazione a
 - ❖ Rivedere il piano delle retribuzioni,
 - ❖ Annullare gli MBO per il 2013-2014
 - ❖ Ridurre tutte le RAL dei dirigenti del 30% per la parte eccedente i 150.000 euro

Se rve un piano “sequester” per TI se non vogliamo un Movimento 10 stelle dentro Telecom Italia!

- ❖ Oggi gli stipendi più alti e più bassi sono in un rapporto di 1 : 100 (la «regola aurea» di Adriano Olivetti diceva che a nessuno era dato avere più di 12 volte il salario minimo), noi pensiamo che quelli erano altri tempi e che un rapporto 1:30 sia compatibile con l'etica di oggi. Bisogna intervenire proporzionalmente sul piano di tutta la dirigenza, ridurre del 30 % la parte eccedente di tutti i dirigenti superiore ai 150.000 euro;
- ❖ I risultati economici della società, i dividendi, il debito, il continuo calo dell'EBITDA del domestico non giustifica assolutamente gli attuali livelli retributivi, che sono stati raddoppiati spropositatamente in maniera irresponsabile dalle gestioni 2000-2007;
- ❖ Occorre dare un minimo segnale anche per le auto aziendali, i voli privati, gli alberghi a cinque stelle.
- ❖ Occorre “internalizzare” tutte le attività, in cui esistono professionalità, all'interno di Telecom Italia.
- ❖ **Con queste proposte si garantirebbero risparmi per oltre 200 milioni di euro/anno.**

Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia“

13



Raccomandazione agli azionisti di Maggioranza

- ❖ Gli azionisti di maggioranza sono uno dei vincoli allo sviluppo dell'azienda per la mancanza di visione industriale e per aver impedito da sempre, anche quando le condizioni lo permettevano, un aumento di capitale. Già quando il titolo era a 2 euro e poi a 1.7, 1.5, a 1 euro ASATI sempre con determinazione lo aveva chiesto, e' stato negato e oggi pagate per primi voi con una perdita di oltre 6 miliardi. **Un disastro e un default , prima per voi, annunciato!**
- ❖ Non vogliamo che Telecom Italia si trovi tra breve nelle condizioni di Telco di oggi!
- ❖ L'accordo con CDP sulla società della rete è positivo: il nuovo Governo deve fare un passo utile in questa direzione ma non è la soluzione definitiva.

Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia“

14



Raccomandazione al Nuovo Governo

- ❖ **IERI:** un Governo ha permesso l'attuazione di una privatizzazione selvaggia e senza regole, e di un'OPA irresponsabile;
- ❖ **OGGI:** chiediamo al nuovo Governo che intervenga tramite la CDP per rilevare parte del debito di Telecom Italia in maniera analoga a quanto fatto con l'Eni (vedi SNAM).
- ❖ Al Paese serve una Telecom Italia rivitalizzata per poter dare un contributo importante all'Agenda Digitale e quindi alla crescita del PIL dell'intero Sistema Paese. L'alternativa, sarebbe un disastro per l'intero Paese;
- ❖ L'idea di una rete degli incumbent europei che si devono unire, sono un messaggio preciso della Comunità Europea a fare sinergia.
- ❖ Il Nuovo Governo dovrà avere il coraggio intraprendere una sana nazionalizzazione, in ottica di modernizzazione del paese di una delle ultime grandi aziende del Paese (*visti i risultati della privatizzazione*).

Franco Lombardi
Presidente ASATI

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

15



Per il bene del Paese!

Grazie dell'attenzione!

*Franco Lombardi
Presidente ASATI*

L'azionariato diffuso: 'i Piccoli Azionisti al centro'.
Il rapporto tra Asati e Telecom Italia"

16

