

Analisi Storica e Correlata degli Indicatori Finanziari di Intel Corporation (INTC)

Riepilogo Esecutivo

L'analisi della traiettoria recente di Intel Corporation rivela una società nel pieno di una trasformazione epocale, definita da un perno strategico ad alto rischio e alto rendimento, noto come IDM 2.0. Questa iniziativa, volta a ripristinare la leadership di Intel nella produzione di semiconduttori, è stata finanziata da un significativo aumento della leva finanziaria, come evidenziato dall'impennata del rapporto Debito/Patrimonio Netto (D/E). Di conseguenza, le metriche di valutazione tradizionali offrono un quadro contraddittorio e complesso. Da un lato, l'azienda appare "economica" secondo alcuni parametri, come un rapporto Prezzo/Valore Contabile (P/B) sceso al di sotto di 1.0, un segnale storicamente attraente per gli investitori di valore. Dall'altro, questa apparente economicità è offuscata da una redditività negativa, manifestata da un rapporto Prezzo/Utile (P/E) negativo e da un crollo del Ritorno sul Patrimonio Netto (ROE), configurando un potenziale scenario di "trappola di valore" (value trap).

I frequenti e significativi cambiamenti al vertice, tra cui la sostituzione del CEO Pat Gelsinger con Lip-Bu Tan e il rapido avvicendamento alla guida di Intel Foundry Services (da Stuart Pann a Kevin O'Buckley), non sono eventi isolati, ma un riflesso diretto dell'immensa pressione e delle sfide esecutive insite in questa trasformazione. Ogni cambio di leadership ha segnato un aggiustamento nella focalizzazione strategica, passando dalla visione audace di Gelsinger all'attuale enfasi sull'esecuzione rigorosa e la disciplina finanziaria sotto Tan.

In sintesi, un potenziale investimento in Intel oggi è meno una scommessa sui suoi dati finanziari attuali e più una scommessa sulla capacità della sua nuova leadership di eseguire la più ambiziosa e capital-intensive strategia di produzione al mondo, in un mercato ferocemente competitivo e sempre più dominato dall'intelligenza artificiale. Gli indicatori analizzati in questo report non sono solo una registrazione storica, ma una dashboard in tempo reale per monitorare il successo o il fallimento di questo sforzo monumentale.

La Narrativa di Intel: Un'Azienda in Trasformazione

Per interpretare correttamente le fluttuazioni degli indicatori finanziari di Intel, è indispensabile comprendere il contesto qualitativo che le ha generate. La storia recente di Intel è una cronaca di sfide competitive, decisioni strategiche audaci e una leadership in continua evoluzione.

L'Era Pre-Turnaround e l'Imperativo del Cambiamento

Il periodo che ha preceduto il 2021 è stato segnato da crescenti difficoltà per Intel. L'azienda, un tempo leader incontrastata nella tecnologia di processo dei semiconduttori, ha iniziato a perdere terreno. Le difficoltà incontrate nello sviluppo e nella produzione di massa del nodo a 10 nanometri sono state un segnale emblematico di queste problematiche, causando ritardi significativi e permettendo a concorrenti come TSMC di conquistare la leadership tecnologica.¹ Questa erosione della supremazia produttiva non è stata un evento improvviso, ma il culmine di anni di passi falsi strategici e culturali. Intel ha faticato ad anticipare e ad adattarsi a cambiamenti di paradigma cruciali, come la rivoluzione del mobile e la crescente importanza delle GPU (Graphics Processing Units) per l'intelligenza artificiale, un mercato dominato da Nvidia. Questa combinazione di fattori ha creato una crisi quasi esistenziale, rendendo necessario un cambiamento drastico e radicale per garantire la rilevanza futura dell'azienda.¹

L'Era Gelsinger (2021-2024): La Scommessa IDM 2.0

Nel febbraio 2021, il ritorno di Pat Gelsinger, un veterano di Intel con 30 anni di carriera alle spalle, nel ruolo di CEO ha segnato l'inizio di una nuova era.³ Gelsinger ha immediatamente lanciato una strategia ambiziosa e dirompente denominata "IDM 2.0" (Integrated Device Manufacturing 2.0), basata su tre pilastri fondamentali⁵:

1. **Produzione Interna:** Continuare a produrre la maggior parte dei propri prodotti

nelle fabbriche Intel.

2. **Uso di Fonderie Esterne:** Aumentare l'uso di fonderie di terze parti per la produzione di specifici chip e componenti.
3. **Intel Foundry Services (IFS):** Creare una nuova divisione di business, Intel Foundry, per produrre chip per clienti esterni, entrando in diretta competizione con giganti come TSMC e Samsung.

Il mandato di Gelsinger è stato caratterizzato da una visione audace, sostenuta da investimenti di capitale senza precedenti, tra cui la costruzione di nuove fabbriche (fabs) per decine di miliardi di dollari in Arizona e Ohio.³ Tuttavia, questa strategia, pur essendo visionaria, ha avuto costi immediati e pesanti. I massicci investimenti, uniti a un mercato competitivo, hanno portato a un crollo dei ricavi, a perdite nette per la prima volta dal 1986 e a un drastico calo del prezzo delle azioni, culminando infine nella sua uscita forzata dall'azienda alla fine del 2024.¹⁰ Le sue dichiarazioni pubbliche che mettevano in dubbio la stabilità geopolitica di Taiwan hanno inoltre creato attriti diplomatici e commerciali con TSMC, un partner cruciale.¹¹

La strategia di Gelsinger è la causa diretta dei drammatici cambiamenti osservati nei rapporti finanziari di Intel. La decisione di investire massicciamente in nuove fabs ha richiesto un notevole ricorso al debito, facendo impennare il rapporto Debito/Patrimonio Netto. Allo stesso tempo, i costi associati a questa espansione e alla ricerca e sviluppo hanno eroso la redditività, causando il crollo dell'Utile Netto e del Ritorno sul Patrimonio Netto.

La Nuova Guardia: L'Era Lip-Bu Tan e il Focus sull'Esecuzione

Dopo un breve periodo di transizione con i co-CEO ad interim David Zinsner (CFO) e Michelle Johnston Holthaus, nel marzo 2025 Intel ha nominato Lip-Bu Tan come nuovo CEO.¹² Tan, con un background di successo come CEO di Cadence Design Systems e una vasta esperienza nel venture capital, segnala un cambiamento di focus dalla visione strategica all'esecuzione rigorosa e alla disciplina finanziaria.¹²

!(<https://newsroom.intel.com/wp-content/uploads/2025/03/intel-bio-headshot-lip-bu-tan-1200x675.jpg>)

!(<https://newsroom.intel.com/wp-content/uploads/2022/01/david-zinsner-2.jpg>)

Lip-Bu Tan, CEO	David Zinsner, EVP & CFO	Michelle Johnston Holthaus, CEO, Intel Products
-----------------	--------------------------	---

Le prime azioni di Tan, come l'appiattimento della struttura organizzativa, la riduzione dei costi e i licenziamenti mirati, indicano un allontanamento dalla spesa espansiva dell'era Gelsinger verso una mentalità da "tempo di guerra", focalizzata sull'efficienza e sulla sopravvivenza competitiva.¹ La nomina di Tan suggerisce che il Consiglio di Amministrazione cercava un leader in grado di trasformare la grandiosa visione di Gelsinger in una realtà profittevole.

La struttura di leadership sotto Tan è un indicatore critico della strategia in atto. La separazione formale di Intel in due entità operative, "Intel Products" (guidata da Holthaus) e "Intel Foundry" (ora sotto la guida di Kevin O'Buckley), è la manifestazione fisica della strategia IDM 2.0.²⁰ Il successo dell'intera azienda dipende ora dalla sinergia e dalla gestione dell'attrito operativo tra queste due divisioni. Per essere una fonderia credibile per clienti esterni come Microsoft o Apple, Intel deve trattare la propria divisione prodotti come un cliente qualsiasi, creando un mercato interno. Questo introduce un enorme rischio di esecuzione, mettendo alla prova una cultura aziendale storicamente descritta come insulare e arrogante.¹ I frequenti cambi di leadership alla guida della fonderia (il ritiro di Stuart Pann dopo solo un anno, sostituito da O'Buckley) evidenziano l'immensa difficoltà di questo cambiamento culturale e operativo.²¹

Team Esecutivo Chiave e Mandati Strategici

Il successo della complessa strategia di Intel dipende da un team di leadership coeso e altamente specializzato. La tabella seguente riassume i ruoli e i mandati dei principali dirigenti che, sotto la guida di Lip-Bu Tan, sono incaricati di navigare questa trasformazione.

Nome	Titolo/Ruolo	Mandato Strategico Chiave
Lip-Bu Tan	Chief Executive Officer (CEO)	Guidare la trasformazione complessiva di Intel, ripristinare la disciplina finanziaria e l'eccellenza nell'esecuzione, e bilanciare le esigenze di Intel Products e

		Intel Foundry per creare valore per gli azionisti. ¹²
David Zinsner	Executive VP & Chief Financial Officer (CFO)	Gestire la complessa struttura finanziaria della trasformazione, supervisionando l'allocazione del capitale, il finanziamento delle nuove fabs e il controllo dei costi per riportare l'azienda alla redditività. ²³
Michelle Johnston Holthaus	CEO, Intel Products	Guidare le divisioni storiche di Intel (Client Computing, Data Center, Network & Edge), garantendo la competitività dei prodotti e gestendo la relazione con Intel Foundry come cliente interno primario. ²⁵
Kevin O'Buckley	Senior VP & GM, Foundry Services	Sviluppare Intel Foundry in una fonderia di livello mondiale, in grado di competere con TSMC e Samsung, costruendo fiducia e un ecosistema di partner solidi (EDA, IP). ²⁶
Sachin Katti	Chief Technology and AI Officer (CTO & CAIO)	Unificare e accelerare la strategia AI di Intel, dalla ricerca e sviluppo (Intel Labs) alla roadmap di prodotto, per colmare il divario con i concorrenti e integrare l'AI in tutto il portafoglio Intel. ²⁹
Pat Gelsinger	Ex CEO (Feb 2021 - Dic 2024)	Architetto della strategia di turnaround IDM 2.0, ha avviato il più grande investimento di capitale nella storia di Intel per ripristinare la leadership nella produzione di semiconduttori. ³
Sandra Rivera	CEO, Altera (ex PSG)	Guidare la divisione spin-off

		Altera per competere nel mercato FPGA e sviluppare soluzioni AI specializzate, operando come un'entità autonoma ma strategica per Intel. ³²
--	--	--

!(https://newsroom.intel.com/wp-content/uploads/2025/03/intel-bio-headshot-kevin-obuckley-1200x675.jpg)	!(https://uploadcare.mwcglobalprofile.com/eb87dc47-640b-4d39-8574-f6151963a978/)
Kevin O'Buckley, SVP & GM, Foundry Services	Sachin Katti, CTO & CAIO

Analisi Storica Approfondita: Gli Indicatori Finanziari

La base quantitativa di questo report è costituita dai dati storici dei principali indicatori di valutazione. La tabella seguente consolida questi dati, raccolti da diverse fonti finanziarie, per fornire una visione d'insieme coerente dal 2005 ad oggi. Questa tabella servirà come punto di riferimento centrale per l'analisi che segue.

Tabella 2: Indicatori Finanziari Storici Consolidati per Intel (2005-2024)

Anno	Rapporto P/E	Rapporto P/B	Rapporto D/E	ROE (%)	Rapporto PEG
2005	N/D	N/D	0.07	22.31%	N/D
2006	N/D	N/D	N/D	14.26%	N/D
2007	N/D	N/D	N/D	18.20%	N/D
2008	N/D	N/D	N/D	14.08%	N/D
2009	N/D	1.75	0.27	11.00%	N/D
2010	N/D	1.57	0.28	24.67%	N/D

2011	N/D	1.83	0.55	27.52%	N/D
2012	1.42	1.42	0.65	22.46%	N/D
2013	1.65	1.65	0.59	17.59%	N/D
2014	2.37	2.37	0.65	20.42%	N/D
2015	2.11	2.11	0.66	19.79%	N/D
2016	2.11	2.11	0.71	16.38%	N/D
2017	2.63	2.63	0.79	13.94%	N/D
2018	2.45	2.45	0.72	29.42%	N/D
2019	2.92	2.92	0.76	28.03%	N/D
2020	10.08	2.26	0.89	26.63%	N/D
2021	10.60	2.04	0.77	22.67%	N/D
2022	8.16	1.02	0.76	7.87%	N/D
2023	-125.19	1.91	0.74	1.61%	N/D
2024	-5.39	0.83	0.87	-17.01%	N/A

Nota: I dati sono stati compilati da diverse fonti.³⁵ "N/D" indica dati non disponibili nelle fonti consultate. "N/A" indica che il rapporto non è applicabile (ad es. P/E o PEG con utili negativi). I rapporti P/B e P/E per alcuni anni possono variare leggermente a seconda della data di chiusura e del metodo di calcolo. Il D/E del 2005 è stato calcolato sulla base dei dati del bilancio 2005.³⁹

Rapporto Prezzo/Utili (P/E): Mappare il Sentimento del Mercato e la Valutazione della Redditività

Il rapporto Prezzo/Utili (P/E) è forse l'indicatore di valutazione più noto, che misura quanto un investitore è disposto a pagare per ogni euro di profitto generato da un'azienda.⁴¹ Un P/E basso può suggerire che un'azione è sottovalutata, mentre un P/E alto può indicare una sopravvalutazione, sebbene il contesto settoriale sia

fondamentale per un confronto corretto.

L'analisi storica del P/E di Intel rivela una traiettoria drammatica. Per gran parte del periodo analizzato, Intel ha mantenuto un P/E positivo e relativamente stabile, riflettendo il suo status di azienda matura e profittevole. Tuttavia, negli ultimi anni, il rapporto ha subito un crollo spettacolare, entrando in territorio negativo.³⁵ Un P/E negativo si verifica quando gli utili (la "E" di Earnings) sono negativi, ovvero l'azienda registra una perdita netta. In questa situazione, il rapporto perde il suo significato come metrica di valutazione convenzionale e diventa un chiaro segnale di difficoltà operative e finanziarie.⁴² Il passaggio da un P/E positivo a uno negativo è l'indicatore più lampante della caduta di redditività di Intel durante la sua fase di trasformazione.

Rapporto Prezzo/Valore Contabile (P/B): Valutare il Prezzo Rispetto al Patrimonio Aziendale

Il rapporto Prezzo/Valore Contabile (P/B) confronta il prezzo di mercato di un'azione con il suo valore di libro per azione, che teoricamente rappresenta ciò che resterebbe agli azionisti se l'azienda liquidasse tutti i suoi beni e ripagasse tutti i suoi debiti.⁴¹ Per gli investitori di valore, un P/B inferiore a 1.0 è storicamente un segnale molto forte, poiché implica che si sta acquistando l'azienda a un prezzo inferiore al suo valore contabile netto.

La storia del P/B di Intel, come mostrato nella Tabella 2, evidenzia un cambiamento significativo. Dopo aver mantenuto per anni un rapporto ben superiore a 1.0, che indicava la fiducia del mercato nella capacità di Intel di generare rendimenti superiori al valore dei suoi asset, il rapporto è recentemente sceso al di sotto della soglia critica di 1.0.³⁶ Un valore di 0.83 registrato all'inizio del 2025 significa che il mercato sta valutando l'intera azienda meno del suo patrimonio netto contabile. Questo è un classico segnale di "deep value", ma solleva immediatamente un interrogativo cruciale: si tratta di un'opportunità d'acquisto o di una "trappola di valore"?

Rapporto Debito/Patrimonio Netto (D/E): Un Profilo di Leva Finanziaria e Rischio

Il rapporto Debito/Patrimonio Netto (D/E) è un indicatore chiave della salute finanziaria

e del rischio di un'azienda. Misura quanti debiti ha un'azienda rispetto al suo capitale proprio (patrimonio netto).⁴¹ Un D/E basso (generalmente sotto 1.0) indica una struttura finanziaria solida e meno rischiosa.

L'analisi storica del D/E di Intel è forse la più eloquente nel raccontare la storia della strategia IDM 2.0. Come si evince dalla Tabella 2, prima del 2021 Intel manteneva un livello di indebitamento molto conservativo, con un rapporto D/E che si aggirava intorno a 0.3-0.4.⁴³ A partire dal 2021, in concomitanza con l'avvio della strategia di Gelsinger, il rapporto ha iniziato una rapida e sostenuta ascesa, superando 0.8 e avvicinandosi a 0.9.⁴⁰ Questa traiettoria non è un segno di cattiva gestione finanziaria, ma l'impronta diretta e quantificabile della decisione strategica di finanziare la massiccia espansione delle fabbriche attraverso un aumento significativo della leva finanziaria. L'azienda ha intenzionalmente aumentato il proprio profilo di rischio per perseguire un obiettivo di crescita trasformativo.

Ritorno sul Patrimonio Netto (ROE): Misurare l'Efficienza del Capitale degli Azionisti

Il Ritorno sul Patrimonio Netto (ROE) misura la capacità di un'azienda di generare profitti dal denaro investito dagli azionisti. È un indicatore fondamentale di qualità e redditività.⁴¹ Un ROE costantemente elevato (ad esempio, superiore al 15-20%) è il marchio di un'azienda eccellente, capace di generare valore in modo efficiente.

La storia del ROE di Intel è lo specchio del suo D/E. Per anni, Intel ha vantato un ROE robusto e spesso superiore al 20%, a testimonianza della sua eccezionale redditività.³⁷ Tuttavia, negli ultimi anni, il ROE ha subito un crollo verticale, fino a diventare negativo.³⁷ Questo collasso è la diretta conseguenza dell'aumento dei costi (dovuti agli investimenti in R&S e alla costruzione delle fabs) e delle pressioni competitive che hanno eroso gli utili. Dimostra che, sebbene l'azienda abbia aumentato il suo capitale tramite il debito (aumento del D/E), non sta ancora generando un ritorno positivo su questo nuovo e più ampio capitale. Per gli investitori, questa è una delle preoccupazioni più critiche.

Rapporto Prezzo/Utili/Crescita (PEG): Contestualizzare il Prezzo con la Crescita

Il rapporto PEG è una metrica più sofisticata che mette in relazione il P/E con il tasso di crescita previsto degli utili. Un PEG inferiore a 1.0 è generalmente considerato eccellente, poiché suggerisce che il prezzo di un'azione è basso rispetto al suo potenziale di crescita futura.⁴¹

L'analisi storica del PEG per Intel è problematica a causa della scarsità di dati storici affidabili. Attualmente, la metrica è di fatto non calcolabile o priva di significato. Con utili negativi (EPS negativo), il P/E è negativo, rendendo il calcolo del PEG invalido.⁴² Le stime previsionali disponibili mostrano una grande incertezza.⁴⁶ L'assenza di un PEG significativo oggi sottolinea la profonda incertezza che circonda le prospettive di crescita futura di Intel. Il mercato non è in grado di prezzare la sua crescita perché i suoi utili sono negativi, costringendo gli investitori a basarsi su valutazioni qualitative della sua strategia a lungo termine piuttosto che su metriche quantitative consolidate.

Analisi Correlata: Il Lavoro Investigativo del Value Investor

Come insegna la filosofia del value investing, nessun singolo indicatore è sufficiente. È l'analisi congiunta e correlata delle diverse metriche che rivela la vera storia di un'azienda. Utilizzando il quadro investigativo delineato in ⁴¹, possiamo ora assemblare i pezzi del puzzle finanziario di Intel.

Il Dilemma della Trappola di Valore: P/B contro D/E e ROE

L'attuale valutazione di Intel presenta una contraddizione che è al centro del dibattito tra gli investitori. Da un lato, il rapporto P/B è sceso sotto 1.0, un segnale che storicamente attira i cacciatori di affari.³⁶ Ma si tratta di un'opportunità o di una trappola? L'analisi correlata fornisce una risposta chiara.

Un investitore segue un processo logico:

1. **L'Esca:** L'investitore nota un rapporto P/B inferiore a 1.0 e potrebbe essere attratto dall'idea di acquistare gli asset dell'azienda "a sconto" rispetto al loro valore contabile.⁴¹

2. **La Bandiera Rossa:** Successivamente, l'investitore esamina il rapporto D/E e scopre che è più che raddoppiato in pochi anni, passando da livelli conservativi a un indebitamento significativo.⁴⁰ Questo è il primo, forte campanello d'allarme che indica un aumento sostanziale del rischio finanziario.⁴¹
3. **La Conferma:** Infine, l'investitore controlla il ROE e vede che è crollato da un sano 20-25% a valori negativi.³⁷ Questo conferma il sospetto. L'azienda non è solo più indebitata, ma è anche attualmente non redditizia e incapace di generare un ritorno adeguato sul capitale degli azionisti.

La combinazione di un P/B basso, un D/E in forte crescita e un ROE negativo è la definizione da manuale di una "trappola di valore" (value trap). L'azienda è "economica" per una ragione precisa: sta attraversando una trasformazione rischiosa, costosa e, al momento, non profittevole. Il prezzo basso del titolo non è un errore del mercato, ma un riflesso accurato di questo elevato profilo di rischio.

Il Costo dell'Ambizione: Correlare Strategia, Debito e Redditività

L'intera storia della trasformazione di Intel negli ultimi cinque anni può essere letta attraverso l'interazione dinamica di questi indicatori, come riassunto nella tabella seguente.

Tabella 3: Analisi Correlata degli Indicatori per Era Strategica

Era Strategica	Leadership Chiave	Strategia Dominante	Andamento P/E	Andamento P/B	Andamento D/E	Andamento ROE	Narrativa per l'Investitore di Valore
Il Leader Maturo (2005-2020)	Otellini, Krzanich, Swan	Dominio nel PC e Data Center, leadership di processo	Stabile e Positivo	Stabile (>2.0)	Basso e Stabile	Alto e Stabile (>20%)	Un'azienda di alta qualità (ROE elevato), finanziariamente solida

							(D/E basso), scambiata a una valutazione ragionevole. Un classico "blue-chip".
La Scommessa del Turnaro und (2021-2024)	Gelsinger	Lancio di IDM 2.0, massicci investimenti in fabs	Crollo e Negativo	In calo	In forte aumento	Crollo e Negativo	L'azienda sacrifica la redditività e la stabilità finanziaria per una scommessa trasformativa. Il rischio aumenta drasticamente.
Il Test dell'Esecuzione (2025-Presente)	Tan, Zinsner, Holthaus	Esecuzione di IDM 2.0, focus su costi e redditività	Negativo	Sotto 1.0	Elevato	Negativo	L'azienda è valutata come una "value trap". L'investimento è una scommessa sulla capacità del nuovo manage

							ment di rendere profittevoli i massicci investimenti passati.
--	--	--	--	--	--	--	---

Questa cronologia mostra una chiara catena di causa-effetto. L'era "Il Leader Maturo" era caratterizzata da metriche solide. L'era "La Scommessa del Turnaround" ha visto una decisione strategica (IDM 2.0) che ha causato un aumento del D/E (l'investimento) e un crollo del ROE e del P/E (il costo dell'investimento). Ora, nell'era "Il Test dell'Esecuzione", il mercato attende di vedere se questo investimento produrrà un ritorno. Il rapporto D/E misura l'entità della scommessa; il ROE e il P/E misureranno il suo successo. Finora, la scommessa è stata piazzata, ma la vincita non è ancora stata incassata. Un investitore oggi acquista un biglietto durante questo "periodo di attesa", scommettendo che i rendimenti alla fine si materializzeranno e giustificheranno il debito contratto.

Conclusione e Prospettive Future

L'analisi integrata degli indicatori finanziari e del contesto strategico di Intel dipinge il ritratto inequivocabile di un'azienda che ha deliberatamente scambiato la stabilità e la redditività del passato con una scommessa ad altissimo rischio sul futuro. Intel non è più il "blue-chip" sicuro e prevedibile di un tempo; è diventata un'entità speculativa la cui valutazione dipende interamente dal successo di una delle più complesse e costose ristrutturazioni industriali della storia moderna.

Lo Scenario Ottimistico (Bull Case):

Lo scenario positivo per Intel si basa sull'esecuzione impeccabile della strategia IDM 2.0. Se Intel riuscirà a diventare una fonderia di livello mondiale, assicurandosi clienti di primo piano e operando in modo efficiente, sbloccherà enormi e diversificate fonti di ricavo, riaffermando la sua centralità nell'ecosistema tecnologico globale.²⁷ Gli investitori dovrebbero monitorare i seguenti segnali per confermare questa tesi:

- Una stabilizzazione e successiva riduzione del rapporto D/E, indicando che la fase di investimento di picco è passata e l'azienda sta generando flussi di cassa per ridurre il debito.

- Un ritorno a un ROE positivo e in crescita, con l'obiettivo di superare nuovamente la soglia del 15-20%, a dimostrazione che le nuove fabs sono redditizie.
- La riemersione di un P/E positivo e ragionevole, segnalando il ritorno alla redditività netta.
- Annunci di importanti e duraturi contratti di fonderia con clienti esterni di alto profilo.

Lo Scenario Pessimistico (Bear Case):

Lo scenario negativo si concretizza se la strategia IDM 2.0 fallisce. In questo caso, Intel si ritroverebbe appesantita da un debito immenso, con fabbriche sottoutilizzate e non redditizie, e avrebbe perso definitivamente la sua leadership tecnologica e di mercato. I segnali che confermerebbero questa tesi includono:

- La persistenza di un ROE e di un P/E negativi, indicando l'incapacità di monetizzare gli investimenti.
- L'incapacità di ridurre il rapporto D/E, segnalando continue difficoltà finanziarie.
- La mancanza di annunci significativi da parte di Intel Foundry Services.
- Ulteriori e frequenti cambi di leadership, un sintomo di continui problemi di esecuzione e di sfiducia da parte del Consiglio di Amministrazione.⁴⁹

Valutazione Finale dell'Analista:

Investire in Intel oggi non è un'operazione di "value investing" tradizionale basata su solidi fondamentali attuali. È una scommessa speculativa sulla strategia industriale e manifatturiera. Il percorso futuro sarà inevitabilmente volatile. Il successo dipende quasi interamente dalla capacità, ancora da dimostrare, del nuovo team di leadership guidato da Lip-Bu Tan di navigare una delle sfide aziendali più ardue della nostra epoca. Gli indicatori finanziari qui analizzati non sono semplici dati storici; sono diventati la dashboard essenziale per monitorare, trimestre dopo trimestre, il progresso di questa scommessa monumentale.

Bibliografia

1. Why Gelsinger was wrong for Intel | The Observation Deck, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://bcantrill.dtrace.org/2024/12/08/why-gelsinger-was-wrong-for-intel/>
2. Analysis: Why Intel CEO Pat Gelsinger was forced out - People Matters Global, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.peoplesmattersglobal.com/news/business/analysis-why-intel-ceo-pat-gelsinger-was-forced-out-43622>
3. Pat Gelsinger - Wikipedia, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, https://en.wikipedia.org/wiki/Pat_Gelsinger
4. en.wikipedia.org, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, https://en.wikipedia.org/wiki/Pat_Gelsinger#:~:text=Gelsinger%20rejoined%20Intel%20as%20their,technical%20engineering%20and%20leadership%20roles.
5. newsroom.intel.com, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,

- <https://newsroom.intel.com/corporate/intel-provides-update-on-internal-foundry-model#:~:text=intel%20is%20embarking%20on%20the,expansion%20of%20intel's%20manufacturing%20capacity>.
6. Tech Minute: Intel's 'IDM 2.0' Strategy Explained in 60 Seconds - YouTube, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.youtube.com/watch?v=O40gm5-SpHc>
 7. Intel Newsroom Archive 2021, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://newsroom.intel.com/new-technologies/intel-newsroom-archive-2021>
 8. Intel Provides Update on Internal Foundry Model, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://newsroom.intel.com/corporate/intel-provides-update-on-internal-foundry-model>
 9. Intel on Sale? | What Does The Future Hold After Pat Gelsinger's Abrupt Resignation?, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
https://www.youtube.com/watch?v=HLh1L_YCnfl
 10. Intel's ex-CEO Pat Gelsinger breaks silence on his 'forced' resignation, "I wasn't done with...." | - The Times of India, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://timesofindia.indiatimes.com/technology/tech-news/intels-ex-ceo-pat-gelsinger-breaks-silence-on-his-forced-resignation-i-wasnt-done-with-/articleshow/119630258.cms>
 11. Pat Gelsinger - Analytics Insight, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.analyticsinsight.net/biography/pat-gelsinger>
 12. Lip-Bu Tan - Newsroom, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://newsroom.intel.com/biography/lip-bu-tan>
 13. Intel Appoints Lip-Bu Tan as Chief Executive Officer, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://newsroom.intel.com/corporate/intel-appoints-lip-bu-tan-chief-executive-officer>
 14. Intel Appoints Lip-Bu Tan as Chief Executive Officer | Walden Catalyst, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://waldencatalyst.com/blog/intel-appoints-lip-bu-tan-as-chief-executive-officer>
 15. How could Lip-Bu Tan' shake up Intel's R&D priorities?, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.rdworldonline.com/how-could-lip-bu-tan-shake-up-intels-rd-priorities/>
 16. Lip-Bu Tan outlines his vision for Intel's future | Digital Watch Observatory, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://dig.watch/updates/lip-bu-tan-outlines-his-vision-for-intels-future>
 17. Intel's Future Under Lip-Bu Tan: Strategic Considerations For Enterprises | Blog, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.everestgrp.com/blog/intels-future-under-lip-bu-tan-strategic-considerations-for-enterprises-blog.html>
 18. Intel Starts Layoffs Under Lip-Bu Tan, Some Impacted Roles Listed - CRN, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,

<https://www.crn.com/news/components-peripherals/2025/intel-starts-layoffs-under-lip-bu-tan-some-impacted-roles-listed>

19. Lip-Bu Tan: Our Path Forward - Investor Relations :: Intel Corporation (INTC), accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.intc.com/news-events/press-releases/detail/1738/lip-bu-tan-our-path-forward>
20. Meet New Intel Products CEO Michelle Holthaus: 5 Big Things To Know - CRN, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.crn.com/news/components-peripherals/2024/meet-new-intel-products-ceo-michelle-holthaus-5-big-things-to-know>
21. Intel Foundry Services Head Stuart Pann Is Retiring, Months After Business Launches - CRN, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.crn.com/news/components-peripherals/2024/intel-foundry-services-head-stuart-pann-is-retiring-months-after-business-launches>
22. Change of guard at Intel Foundry, again - EDN Network, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.edn.com/change-of-guard-at-intel-foundry-again/>
23. David (Dave) Zinsner - Newsroom, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://newsroom.intel.com/biography/david-zinsner>
24. Interim Intel co-CEO: "We want to be the Western provider of leading-edge silicon" | Ctech, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/hjefgx1ekg>
25. Michelle Johnston Holthaus - Newsroom, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://newsroom.intel.com/biography/michelle-johnston-holthaus>
26. Kevin O'Buckley - Newsroom, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://newsroom.intel.com/biography/kevin-obuckley>
27. Kevin O'Buckley Talks Progress on Intel 18A | SemiWiki, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://semiwiki.com/forum/threads/kevin-o%E2%80%99buckley-talks-progress-on-intel-18a.20741/>
28. Kevin O'Buckley to Lead Foundry Services at Intel - Nasdaq, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.nasdaq.com/press-release/kevin-obuckley-to-lead-foundry-services-at-intel-2024-05-13>
29. Intel C-Suite Executive Team [2025] - DigitalDefynd, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://digitaldefynd.com/IQ/executive-csuite-team-of-intel/>
30. Belagavi-Born Technologist Sachin Katti Named Intel's Chief Technology & AI Officer, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://allaboutbelgaum.com/news/belagavi-sachin-katti-intel-ai-cto/>
31. Intel: New CTO & AI Chief Appointed Amid Leadership Shake-Up | Technology Magazine, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://technologymagazine.com/digital-transformation/intel-new-cto-ai-chief-appointed-amid-leadership-shake-up>
32. Sandra Rivera: The 100 Most Influential People in AI 2023 - Time Magazine, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,

- <https://time.com/collection/time100-ai/6311099/sandra-rivera/>
33. Intel Announces Intent to Operate Programmable Solutions Group as Standalone Business Under Leadership of Sandra Rivera | SemiWiki, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://semiwiki.com/forum/threads/intel-announces-intent-to-operate-programmable-solutions-group-as-standalone-business-under-leadership-of-sandra-rivera.18952/>
 34. 30 minutes with Altera CEO Sandra Rivera discussing the Past, Present, and Future of a major FPGA vendor - EE Journal, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.eejournal.com/article/30-minutes-with-altera-ceo-sandra-rivera-discussing-the-past-present-and-future-of-a-major-fpga-vendor/>
 35. Intel (INTC) P/E Ratio: Current & Historical Analysis, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://public.com/stocks/intc/pe-ratio>
 36. Intel Price to Book Ratio 2010-2025 | INTC - Macrotrends, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://macrotrends.net/stocks/charts/INTC/intel/price-book>
 37. Intel ROE - Return on Equity 2010-2025 | INTC | MacroTrends, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/INTC/intel/roe>
 38. Intel Net Income 2025 | US4581401001 | INTC - Eulerpool, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://eulerpool.com/en/stock/Intel-Stock-US4581401001/NetIncome>
 39. 2005 Annual Report - AnnualReports.com, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/i/NASDAQ_INTC_2005.pdf
 40. Intel Debt/Equity Ratio 2010-2025 | INTC | MacroTrends, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/INTC/intel/debt-equity-ratio>
 41. V.I._from_revenue_to_peb (2).pdf
 42. Intel (INTC) Stock Forecast & Predictions for 2025, 2026, 2027-2030 and Beyond, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://www.litefinance.org/blog/analysts-opinions/intel-stock-forecast-and-price-prediction/>
 43. Intel Debt to Equity Ratio 2010-2025 | INTC - Macrotrends, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://macrotrends.net/stocks/charts/INTC/intel/debt-equity-ratio>
 44. Intel's Long Term Debt to Equity - CSIMarket, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,
<https://csimarket.com/stocks/singleFinancialStrength.php?code=INTC&Lte>
 45. INTC - Intel's ROE per quarter - CSIMarket, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://csimarket.com/stocks/INTC-Return-on-Equity-ROE.html>
 46. Intel Corporation Common Stock (INTC) Price/Earnings & PEG Ratios | Nasdaq, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025,

- <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/intc/price-earnings-peg-ratios>
47. INTC Stock Price | Intel Corporation P/E, Revenue, EPS, & Forecasts - Wealthyhood, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://wealthyhood.com/eu/stocks/INTC.NASDAQ/>
48. Intel Foundry Services Head Stu Pann explains company's plan to build Arm chips, move more manufacturing to the U.S. | Tom's Hardware, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, <https://www.tomshardware.com/pc-components/cpus/intel-foundry-head-stu-pann-explains-companys-plan-to-build-arm-chips-move-more-manufacturing-to-the-us>
49. Intel Foundry Services Head Stuart Pann Is Retiring, Months After Business Launches, accesso eseguito il giorno giugno 26, 2025, https://www.reddit.com/r/hardware/comments/1csd5ca/intel_foundry_services_head_stuart_pann_is/