

L'acqua S. Pellegrino passa alla Perrier

«Emigra» un altro marchio storico dell'industria alimentare italiana: il gruppo Perrier Vittel controllato dalla svizzera Nestlé, che deteneva già il 49% della San Pellegrino, rileverà anche il restante 51% dalla famiglia Mentasti. È solo un'acqua minerale, è vero. Ma il cambio di mano è riservato agli investitori finanziari. L'istituto libico, inoltre ha assunto anche l'impegno di sottoscrivere anche obbligazioni corrispondenti, in caso di conversione fino a un massimo del 3% del capitale sociale post aumento dell'istituto capitolino. È quanto si desume dalla nota informativa sintetica diffusa stasera dall'istituto capitolino dopo l'autorizzazione della Consob al deposito del prospetto informativo sull'operazione. Nel documento si conferma che la Toro assicurazioni si è impegnata a intervenire nell'ambito del collocamento in qualità di azionista stabile per un controvalore complessivo di 300 miliardi di lire con un ulteriore impegno a convertire obbligazioni per un importo nominale di 400 miliardi.

Complessivamente l'impegno finanziario libico nel capitale della Banca di Roma equivale a una quota del 5% per un controvalore di 700 miliardi di lire mentre quello della finanziaria di Abu Dhabi equivale a un altro 1% del capitale. A questa quota va aggiunto il 2,2% che farà capo alla National Commercial Bank di Gedda, in Arabia Saudita. La National Commercial Bank si è impegnata a rilevare azioni della Banca di Roma per un controvalore di 100 milioni di dollari (circa 170 miliardi di lire). In totale, insomma, oltre l'8% di capitale in mani arabe: una quota d'investimento arabo che in Italia non si vedeva in una grande società sin dal disinvestimento dei libici nella Fiat durante gli anni ottanta. Le altre presenze di rilievo saranno invece affidate a istituzioni partecipanti al collocamento per gli investitori finanziari: Comit e Creditsi sono impegnate ciascuna ad acquistare un massimo di

Alla Lybian Arab Foreign Bank il 5%. Ad altre due banche di Abu Dhabi e Gedda il 3%

Banca di Roma, libici e arabi entrano nella privatizzazione

A 22 anni dal matrimonio tra la Fiat e la Lafico i capitali del paese del colonnello Gheddafi tornano in una grande operazione finanziaria italiana, per un impegno di 700 miliardi.

ROMA. La privatizzazione della Banca di Roma vedrà una visibile presenza libica e araba. La Lybian Arab Foreign Bank e la Abu Dhabi Investment Authority si sono impegnate a rilevare rispettivamente un massimo di 107 milioni di azioni e 53,5 milioni di azioni nell'ambito del collocamento riservato agli investitori finanziari. L'istituto libico, inoltre ha assunto anche l'impegno di sottoscrivere anche obbligazioni corrispondenti, in caso di conversione fino a un massimo del 3% del capitale sociale post aumento dell'istituto capitolino. È quanto si desume dalla nota informativa sintetica diffusa stasera dall'istituto capitolino dopo l'autorizzazione della Consob al deposito del prospetto informativo sull'operazione. Nel documento si conferma che la Toro assicurazioni si è impegnata a intervenire nell'ambito del collocamento in qualità di azionista stabile per un controvalore complessivo di 300 miliardi di lire con un ulteriore impegno a convertire obbligazioni per un importo nominale di 400 miliardi.

Complessivamente l'impegno finanziario libico nel capitale della Banca di Roma equivale a una quota del 5% per un controvalore di 700 miliardi di lire mentre quello della finanziaria di Abu Dhabi equivale a un altro 1% del capitale. A questa quota va aggiunto il 2,2% che farà capo alla National Commercial Bank di Gedda, in Arabia Saudita. La National Commercial Bank si è impegnata a rilevare azioni della Banca di Roma per un controvalore di 100 milioni di dollari (circa 170 miliardi di lire). In totale, insomma, oltre l'8% di capitale in mani arabe: una quota d'investimento arabo che in Italia non si vedeva in una grande società sin dal disinvestimento dei libici nella Fiat durante gli anni ottanta. Le altre presenze di rilievo saranno invece affidate a istituzioni partecipanti al collocamento per gli investitori finanziari: Comit e Creditsi sono impegnate ciascuna ad acquistare un massimo di

107 milioni di azioni; la Eds si impegnerà per un'analogia quota massima. La nota sintetica informativa oltre a tutti i nomi dei nuovi azionisti di rilievo, contiene un'altra informazione inedita. È quella del patrimonio libero dell'istituto che, all'oscuro 30 giugno, includendo i fondi rischi su crediti, era negativo per 7.050 miliardi a livello di Banca di Roma e per 8.859 miliardi a livello di gruppo. La valutazione di questo parametro che raramente è negativo in un istituto di credito e che misura in senso lato il capitale netto disponibile per gli investimenti si avvicina così alla cifra ottenuta usando i metodi di calcolo della Consob. Quest'ultima aveva ritardato l'approvazione del deposito sul prospetto, anche a causa di una valutazione di entità minore da parte di Mediobanca, advisor della privatizzazione Banca di Roma.

È la terza volta, dopo i 10 anni di matrimonio con la Fiat e la convivenza nel gruppo petrolifero Tamol, che la Libia punta sul mercato finanziario italiano. La «prima volta» della finanziaria libica in Italia risale ad oltre 20 anni fa: era il 1976, infatti, quando la finanziaria Lafico annunciò l'entrata nel capitale Fiat. In base all'accordo, la Libian Arab Bank concedeva alla Fiat un prestito decennale di 104 milioni di dollari. Il complesso di queste operazioni si traduceva per la società torinese in un apporto di nuovi mezzi finanziari per 360 miliardi. Le quote libiche in Fiat, pari all'origine a poco meno del 10%, salirono con i successivi aumenti di capitale fino al 15%. Tra le condizioni imposte da Gianni Agnelli ai nuovi azionisti c'era che la Lafico non si sarebbe occupata della gestione. Nell'86 l'Ifi riacquisì la quota libica (15,19% delle ordinarie, il 13% di privilegiate e risparmio). Per la finanziaria di casa Agnelli il riacquisto (4.200 miliardi) significò portare la partecipazione in Fiat ad oltre il 40% mentre la Lafico, che aveva pagato le azioni ordinarie quasi 6.000 lire ciascuna fece un affare d'oro rivendendole a 16.000 lire.

Tlc: Worldcom-Mci fusione compiuta

LOS ANGELES. Trentasette miliardi di dollari - tanti quanti ne ha offerti ieri la WorldCom per acquistare la Mci - hanno probabilmente risolto (commissioni anti-trust permettendo) la battaglia per quella che, a buon diritto, i media hanno battezzato «la più grande fusione di tutti i tempi».

«Dopo un lunga analisi delle offerte di acquisto della Mci - ha detto un portavoce della società - il consiglio di amministrazione ha determinato che la fusione con la WorldCom crea il massimo valore per gli azionisti e offre il numero maggiore di benefici ai propri clienti e dipendenti non solo negli Usa, ma anche a livello globale». L'accordo darà vita a un nuovo colosso delle telecomunicazioni in diretta concorrenza con giganti come la At&T.

In cifre, la nuova società potrà contare su un fatturato totale di 32 miliardi di dollari, una capitalizzazione di mercato di 60 miliardi di dollari, 22 milioni di utenti e 70.000 dipendenti. Il nuovo colosso sarà presente in 200 paesi e controllerà il 25 per cento della telefonia a lunga distanza negli Usa. L'offerta rappresenta un incremento del 20 per cento rispetto ai 30 miliardi in azioni che, a ottobre, WorldCom aveva gettato sul piatto della bilancia mettendo sorprendentemente «fuori mercato» la British Telecom (che, già proprietaria del 20 per cento della MCI, aveva in precedenza offerto 24 miliardi di dollari per acquisire la restante parte dell'impresa). Ed a rendere particolarmente allettante l'aumento ha non poco contribuito il fatto che i sette miliardi aggiuntivi sono, tutti, offerti in danari contanti. Non più di qualche settimana fa, infatti, nella contesa era entrata anche la GTE (una delle compagnie telefoniche locali degli Usa) offrendo per la MCI una cifra - 28 miliardi di dollari - che, seppur inferiore a quella di WorldCom, era tutta in «cash».

La fusione tra WorldCom (fino a ieri relegata ad un semianonimo quarto posto nella classifica delle compagnie telefoniche Usa dietro alla lunga distanza) e MCI (che in questa stessa classifica già occupava da sola il secondo posto dietro ad AT&T) largamente supera la cifra (25,6 miliardi) raggiunta lo scorso agosto dalla fusione tra Bell Atlantic e Nynex. Ma non solo di numeri, in effetti, si nutre lo storico valore dell'acquisizione decisa ieri. «Comprando» la MCI, infatti, la WorldCom ha anche capovolto una delle più consolidate leggi della finanza: quella che vuole sia sempre il pesce grosso a mangiarsi il pesce piccolo. E non pochi, in questo inedito contesto, si chiedono ora se l'azienda del Mississippi - vecchia appena una quindicina d'anni - sia davvero in grado di reggere il peso dei debiti che l'operazione comporta.

M.Cav.

Una formula commerciale in sviluppo Salone del «franchising» Aspiranti imprenditori all'assalto, cercando vita e lavoro nuovi

MILANO. Voglia di mettersi in proprio. Possibilmente senza rischiare troppo, puntando sull'appoggio di qualcuno già esperto. Per 4 giorni, alla Fiera di Milano, aspiranti imprenditori e aziende si sono incontrati al Salone del Franchising, giunto alla 12ª edizione.

Gli organizzatori parlano di un grande successo. Negli ultimi 4 anni gli espositori sono più che raddoppiati, e i visitatori addirittura triplicati, e tutto lascia immaginare che quest'anno si sia abbondantemente superato il record dell'anno scorso, quando si registrarono 256 espositori e quasi 27 mila visitatori provenienti da 77 paesi.

Le aziende che utilizzano questa formula commerciale sono ormai, secondo una stima dell'associazione di settore, 465, per oltre 55.000 occupati. Il fatturato stimato supera i 16.000 miliardi. Il tasso di crescita sembra stabilizzato, negli ultimi anni, attorno al 16%. Le insegne più conosciute sono quelle del Fornio (1.800 punti vendita), di Tecnocasa (1.500), del Telefonino (1.300), di Buffetti e di Stefanel (entrambi con 900 punti vendita). Eppure, rispetto ai paesi più avanzati, il nostro è in grande ritardo: negli Stati Uniti si calcola che circa un terzo degli esercizi commerciali aderisca a una catena; in Germania la percentuale scende all'8,5, in Francia all'8,1. Da noi si arriva a malapena al 2,1%.

Questo modello sembra rispondere contemporaneamente sia alle esigenze delle imprese - che preferiscono decentrare oneri e rischi della distribuzione; sia a quelle di una quota crescente di lavoratori espulsi dai ranghi delle grandi imprese, e quindi alla ricerca di una alternativa di vita e di lavoro.

Con questa formula in genere l'affiliato versa una quota di entrata all'azienda - da pochissimi milioni fino a diverse centinaia - e si impegna ad osservare nella sua attività le regole dettate dalla casa

madre. Sue restano la responsabilità e l'onere di individuare i locali che gli servono nel lavoro e suo è il rischio imprenditoriale, nel senso che l'impresa può ovviamente risultare redditizia, ma anche fallire miseramente.

Per chi fosse interessato, la scelta delle occasioni di lavoro è presto che infinita. Con questa formula si può aprire un grande magazzino (Standa, Città Mercato) o in alternativa un negozio al dettaglio per tutti i gusti: si va dall'oreficeria di alto profilo (ma sono richiesti un negozio in centro e un «biglietto di ingresso» di 250 milioni), ai negozi specializzati nel fai da te (Brico), nei prodotti per ufficio (Buffetti), nelle linee cosmetiche più o meno «naturali» (da Body Shop alle creme fatte in casa), fino al porno shop (che richiede un investimento assai basso).

Al centro del business c'è di solito un'idea: la cameriera romana Moreal propone un servizio di confezioni su misura, o anche semplicemente camicie «personalizzate» in tempi rapidissimi in tutta Italia; la Ireos, società di telecom Italia, offre un sistema di telemedicina e di teleseccorso combinando la formula del franchising con quella del marketing multivivello; «Natura e...» dopo aver sperimentato sul campo a Milano la bontà dei propri prodotti, cerca affiliati a metà tra il commercio e la militanza «verde»; «Montazzi» cerca affiliati che propongano ai bar di tutta Italia le sue tazzine di plastica monouso che promettono di conciliare gusto e igiene.

L'idea c'è, bisogna crederci. Nei prossimi giorni, trascorso il tempo necessario a studiare le montagne di «depliant» prese in Fiera e a riflettere sui contatti avuti, gli aspiranti imprenditori si faranno avanti.

Dario Venegoni

FIAT BRAVO. FIAT BRAVA. È IL MOMENTO DI SCEGLIERE.



VANTAGGIOSI FINANZIAMENTI

più

COPERTURA INCENDIO E FURTO TOTALE PER 12 MESI TORO ASSICURAZIONI

Fino al 31 dicembre, ci sono milioni di motivi per scegliere Fiat Bravo o Fiat Brava. 20 milioni di finanziamento in 36 mesi a tasso zero, oppure 14 milioni, in 20 mesi, sempre a tasso zero, abbinabili anche agli incentivi

statali per sostituire le auto con almeno dieci anni. In più e in ogni caso, un nuovo contenuto di serie: dodici mesi di copertura incendio e furto totale* Toro Assicurazioni. Fiat Bravo, Fiat Brava: la scelta, ancora più sicura.

INFORMATEVI PRESSO CONCESSIONARIE E SUCCURSALI FIAT

Esempio di finanziamento a tasso 0% Bravo 1.4 12V S. Prezzo chiavi in mano: L. 25.000.000. Importo da finanziare: L. 14.000.000. Numero rate: 20. Importo rata incassile: L. 700.000. Scadenza prima rata: 35 gg. Spese di gestione pratica: L. 250.000. T.A.N.: 0%. T.A.E.G.: 2,06%. Esempio di finanziamento a tasso 0% Brava 1.4 12V S. Prezzo chiavi in mano: L. 24.500.000. Importo da finanziare: L. 20.000.000. Numero rate: 36. Importo rata incassile: L. 555.555. Scadenza prima rata: 35 gg. Spese di gestione pratica: L. 250.000. T.A.N.: 0%. T.A.E.G.: 0,81%. Salvo approvazione SAVA. Offerta non cumulabile con altre iniziative in corso. Per ulteriori informazioni sui tassi e sulle altre condizioni praticate da SAVA, consultare i fogli analitici pubblicati a termini di legge. * Si considera incendio e furto totale quando l'ammontare dei danni supera l'80% del valore commerciale dell'auto al momento del sinistro.