



Giovedì 28 ottobre 1999

14

L'ECONOMIA

L'Unità

TELEFONINI

Omnitel, utili alle stelle. Abbonati a nove milioni

Ricavi in crescita del 74%, a 5.125 miliardi in nove mesi per Omnitel (1.918 miliardi nel terzo trimestre) mentre l'utile netto del periodo cresce del 122% a 1.105 miliardi contro i 498 dei primi 9 mesi del '98, dopo accantonamenti per imposte per 455 miliardi. Con gli utili volano anche i clienti: toccata quota 9 milioni di abbonati, con una crescita di 2,7 milioni di utenti in nove mesi. L'amministratore delegato Vittorio Colao sottolinea che gli investimenti in nuovi servizi e attività internet continueranno per i prossimi tre mesi e saranno ulteriormente aumentati nel corso del Duemila. Nei primi nove mesi sono stati investiti 1.232 miliardi.

Il caso Tiscali. Ma non solo. Il presidente e fondatore Renato Soru ha messo in vendita tre milioni di azioni (che - attenzione - in percentuale sull'intero capitale rappresenta solo il 22,76%) ricevendo richieste per oltre 102 milioni. Ma domani tocca anche alla Poligrafica San Faustino (presente su Internet con un sito di commercio elettronico) che aveva messo sul mercato 300 mila azioni ricevendo richieste per 5 milioni. Un altro boom? Quello della Tecnodiffusione Italia, l'azienda toscana attiva nella digital technology: la sua Opy (Offerta pubblica di vendita) si è chiusa con una domanda 25 volte superiore all'offerta. L'elenco potrebbe continuare allungandosi al passato: all'Eni, alla Telecom, fino ad arrivare - è storia di un paio di giorni - all'Enel. Fenomeno curioso che ha di-

IL PUNTO

DA DOVE ARRIVA LA FEBBRE PER PIAZZA AFFARI

MICHELE URBANO

verse spiegazioni. Tecniche, strutturali e, perché no, psicologiche. Vediamo. Il primo dato di fondo da ricordare è che l'italia non è una formichina. In verità lo è un po' meno di qualche lustro fa, ma nelle graduatorie dei paesi più industrializzati, rimane pur sempre un formidabile risparmiatore. Ha quindi - poca o tanta che sia - la materia prima per investire. E lo ha sempre fatto. Negli ultimi trent'anni principalmente nei titoli di Stato. Comodi, sicuri e generosi. Ma piano piano - fortunatamente per l'azienda Italia - il rendimento è sceso fino a raggiungere quel 3%,

più o meno, che garantiscono oggi. Ma intanto, più calavano i tassi e più i risparmiatori esploravano nuove strade. Ed ecco arrivare puntuale il boom dei fondi. Che però nell'ultimo anno sono stati un flop con conseguente nuova fuga di massa. Ma verso dove?

Già, dove investire i sudati risparmi? Nel mattone? Certo, e infatti negli ultimi mesi si nota un sensibile aumento sia delle contrattazioni che della domanda. Ma il «guaio» è che più del 60% degli italiani la casa ce l'ha già. E una buona fetta ha anche la seconda. E quindi la scelta si

orienta, inevitabilmente, verso altri lidi. Ma quale? La scelta - che spesso, soprattutto per le persone anziane che hanno una modesta pensione, diventa fonte di angoscia perché l'unico reddito integrativo proviene proprio dai risparmi - è tutt'altro che facile. Soprattutto se l'alternativa è tornare su una strada già praticata e abbandonata, perché dimostrata deludente - rispetto alle attese - come i fondi o i Bot. Questa ansia le assicurazioni lo hanno capito benissimo. Tant'è che la pubblicità a favore di nuovi strumenti finanziari - meti polizza e metà investimento fi-

spetto alle forme dell'investimento. La situazione classica che favorisce la ricerca di un «qualcosa» che dia ragionevoli certezze sul rendimento futuro. Non è un caso che tutte le grandi privatizzazioni sono state fatte garantendo un premio - in azioni - dopo un anno. Si dirà: e Tiscali? No, Tiscali non è l'Enel, né Telecom, né Eni. Ma ha il fascino dell'impresa del futuro. In Usa l'Mp3 - una società che ha inventato un programma per «vendere» musica via Internet - quando venne quotata ebbe la stessa identica fiammata. Ma poi ebbe anche una brusca gelata. Ma, si sa, puntare su un mercato in rapidissima evoluzione come quello delle tecnologie avanzate, è una scommessa sul futuro e quindi, per definizione, ad alto rischio: che può offrire grandi soddisfazioni ma anche terribili delusioni.

Boom di Tiscali: più 55% al debutto La Borsa impazzisce per la matricola sarda dei telefoni e Internet

ROMA. Un rallentamento, si fa per dire, sul finale ed il titolo Tiscali, al suo debutto in Borsa, fa registrare un aumento del 55% con un prezzo di riferimento a 71,3 euro contro un collocamento avvenuto a 46 euro. Ma in certi momenti, dopo varie sospensioni, l'azione era salita addirittura di quasi il 60% con «punte» teoriche a contrattazioni sospese che parlavano di un incremento addirittura del 90%. Parlare di successo è riduttivo: sarebbe meglio dire «Tiscalimania». Basti solo dire che sono passati di mano titoli per un controvalore di 1.451 miliardi: solo Tim ha fatto di più.

mole di richieste concentratesi sulla nuova matricola della Borsa ha sorpreso più di un operatore. In particolare, si è notato una richiesta estremamente spezzettata: più che gli operatori professionali, dunque, sono stati i piccoli risparmiatori a dare la caccia al titolo Tiscali facendone balzare le quotazioni. Una richiesta motivata anche dal limitato numero di azioni riservate al gran pubblico degli investitori. Nel collocamento, infatti, sono stati privilegiati i fondi istituzionali, i dipendenti e gli abbonati. «In effetti gli ordini erano molto frazionati, attribuibili in gran parte a tentativi di piccola speculazione da parte di investitori che sono rimasti

fuori dall'offerta», spiega il responsabile operativo di una sim, secondo il quale, nel momento in cui una matricola strappa in maniera così vistosa nel primo giorno di quotazione, «c'è qualcosa che non va da punto di vista del pricing o nella valutazione delle prospettive da parte del mercato». Renato Soru, principale azionista di Tiscali, si dice «stranamente ma soddisfatto del lavoro fatto da 12 mesi a questa parte. Un traguardo che non mi immaginavo solo un anno fa. Ma ora si deve guardare avanti. Non mi dispiace il mercato europeo e in particolare vorrei portare una nuova Tiscali in Francia».

ROMA. Oltre il 70% di crescita in un solo giorno. Nemmeno ai tempi della grande speculazione olandese sui tulipani, ormai qualche secolo fa, le quotazioni di una merce (come lo sono anche i titoli di Borsa) avevano subito un'impennata simile in così poco tempo. Ma Renato Soru, il padre-padrone di Tiscali, ai miracoli è abituato. Oggi guida ed è il principale azionista di una società che per capitalizzazione vale alcune migliaia di miliardi. Nemmeno un anno fa era un illustre sconosciuto e quando il primo gennaio del 1998 Tiscali iniziò ufficialmente la sua attività in Sardegna come operatore di telefonia regionale, quasi nessuno ci badò. Il pedegree

IL PERSONAGGIO

Renato Soru, il signor Nessuno che ha stregato i risparmiatori

di Soru, del resto, non diceva molto: qualche esperienza in un merchant bank, un po' di attività come developer di centri direzionali nell'isola, un pizzico di edilizia nella Repubblica Ceca. Quindi, l'illuminazione sulla via di Internet. Prima a Praga come service provider, poi ambizioso Davide in Sardegna da dove lancia la sfida a Golia-Telecom. Curriculum modesto, capitali pochini, esperienza

telefonica limitata. Insomma, tutte le condizioni per un fallimento, nel tradizionale capitalismo italiano. Soru, però, è nato in Sardegna ma assomiglia piuttosto ai nuovi guru della costa del Pacifico: più che i soldi contano idee, fantasia, coraggio. E oggi può dire di aver vinto, i, appena un anno e mezzo. A forza di idee commerciali innovative. Il primo colpo lo fa inventando-

si le schede prepagate ricaricabili. Ovviamente meno care delle telefonate Telecom: un successo. Mentre allarga la sua presenza in Italia, Soru affonda il secondo colpo: internet gratis. E gli abbonati salgono ad oltre mezzo milione. È pronto per la Borsa. Dove bissa i successi delle internet-stock quotate a Wall Street. Quanto guadagna Tiscali? Ovviamente nulla, perde. Dividendi? Per ora non se ne parla. Il fatturato? Neanche cento miliardi. I dipendenti? Pochini, circa 140. E allora, come si spiega il successo? Con una parola magica: aspettative. Il business di Soru, infatti, è solo apparentemente nelle telefonie (in futuro) nei telefoni. La scommessa è l'e-commerce: gli acquisti e vendite via computer. L'Internet e persino le telefonate non permissi di darle gratis ai suoi clienti, tanto Tiscali si farà con la percentuale sulle vendite che passeranno attraverso il suo sito. Funzionerà? Soru ne è certo. A giudicare dal boom di ieri in Borsa non è il solo a crederci.

G.C.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for A MARCIA, ACEA, ACQ NICOLAY, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for BUZZI UNIC R, CAFFARO, CAFFARO RIS, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for FIN PART RNC, FIN PART W, FINARTE ASTE, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for MARCOLIN, MARZOTTO, MARZOTTO R, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for RAS, RAS RNC, RATTI, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for TORO, TORO P, TORO RNC, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for UNICREDIT, UNICREDIT R, UNIONE IMM, etc.

