

## Netflix, dopo il crollo Ackman (Pershing Square) compra 3,1 milioni di titoli

21 febbraio 2022

di [Gaia Giorgio Fedi](#)



3 min

### Dopo un dato deludente sugli abbonati il titolo ha perso il 30%, ma per il guru la società ha un posizionamento invidiabile nello streaming e un management eccellente

Il titolo più “caldo” del momento? Secondo **Bill Ackman**, fondatore dell’hedge fund quotato **Pershing Square Capital Management**, è sicuramente **Netflix**. Merito dell’esplosione dello streaming e del calo della televisione tradizionale, nonché di altri fattori favorevoli che, in prospettiva, dovrebbero sostenere il titolo. È per questo che il tycoon, considerato un guru finanziario – il suo fondo lo scorso anno ha guadagnato il 27%, dopo il +70% del 2020 – lo scorso mese ha **comprato 3,1 milioni di azioni Netflix per un valore di circa 1,1 miliardi di dollari**. In questo modo, Pershing Square è diventato uno dei principali azionisti della società.

In una lettera ai suoi clienti, Ackman ha elogiato il team di management della società, definito come “il migliore della categoria” e ha poi affermato su Twitter di aver ammirato a lungo il Ceo di Netflix, Reed Hastings, e la “straordinaria azienda che lui e il suo team hanno costruito”.

Ackman ha dichiarato di aver **monitorato Netflix per mesi**, in attesa di un punto di ingresso attraente, e di avere così approfittato quando il titolo ha perso circa il 30% del proprio valore, sulla scia di dati sugli abbonamenti del quarto trimestre più deboli del previsto. Tali risultati hanno sollevato **timori** sulle prospettive del titolo, che comunque oggi viaggia poco sopra i 400 dollari, ben lontano dai massimi a 700 dollari raggiunti lo scorso autunno.

Nello stesso periodo in cui monitorava Netflix, Ackman stava anche investendo in Universal Music Group. “Adesso, con UMG e Netflix, siamo **ben esposti sullo streaming**, di cui amiamo il modello di business, il contesto di settore, e i team manageriali che ne guidano le realtà più promettenti”, ha dichiarato il magnate, convinto che in particolare Netflix sia “uno dei principali beneficiari della crescita dello streaming e del calo della tv tradizionale”. Grazie anche a una migliore user experience, da un’ampia possibilità di scelta sui contenuti, da un miglioramento

globale della larghezza di banda, e dalla proliferazione di dispositivi da cui si può usufruire del servizio. Senza contare che, anche considerando la recente correzione, il titolo ha moltiplicato di circa 40 volte il suo valore nell'ultimo decennio.

### **Le opinioni sul mercato**

Le posizioni degli addetti ai lavori al riguardo però non sono concordanti. Dopo la diffusione dei dati del quarto trimestre, **Jefferies** ha declassato il titolo da “buy” a “hold”, suggerendo che Netflix debba spostare il suo modello di business dallo streaming – dove il contesto è diventato eccessivamente competitivo – ai video giochi. Anche **Morgan Stanley** ha reso noto il downgrade del titolo, passato da “overweight” a “equal weight”, con target price ridotto da 700 a 450 dollari. “Il nostro punto di vista precedente presupponeva che, poiché gli investimenti sui contenuti sono rimbalzati dopo la pandemia, lo sarebbero state anche le aggiunte nette di abbonati. Ma ora assumiamo un caso base di una continua crescita della spesa per i contenuti, ma con una rete meno solida, riducendo sostanzialmente le nostre prospettive sugli utili”. **Macquarie** ha addirittura declassato il titolo da “neutral” a “underperform”, con target ridotto da 615 a 395 dollari, indicando che il mancato raggiungimento degli abbonamenti attesi abbassa le prospettive di margine operativo.

Carlo De Luca, responsabile del team di asset management di Gamma Capital Markets, fa notare inoltre che, anche se le indicazioni sugli abbonati – solo 2,5 milioni di aggiunte nette – hanno deluso, Netflix nel trimestre (e in quelli precedenti) ha battuto tutte le metriche. E dà ragione ad Ackman, sottolineando che **correzioni del genere sono interessanti occasioni di acquisto**.

“Ci sono sempre più attori che entrano nello spazio OTT che danno una forte indicazione sul passaggio dalla TV via cavo a quella multimediale tramite internet. Nonostante la forte concorrenza, soprattutto negli Stati Uniti, Netflix continua a generare abbonati e a sfornare successi, anche imprevedibili e a bassi costi come *Squid Game*: al 19 ottobre, un mese dopo il lancio, 142 milioni di famiglie lo avevano visto e, secondo documenti interni pubblicati poi da Bloomberg, aveva generato un ‘impact value’ stimato di 891 milioni di dollari contro un costo di solo 21,3 milioni per la produzione con circa 2,4 milioni per episodio (per nove episodi)”, argomenta De Luca. Di conseguenza, per l'esperto Netflix resta un buon titolo: “in termini finanziari, ricordiamo che ha aggiunto 27,9 milioni di abbonati nel 2019, oltre 36 milioni nel 2020 e 18,2 nel 2021. La crescita dell'EPS è costante e nel 2021 il margine operativo per l'intero anno è salito al 21%, tre punti in più rispetto al 18% del trimestre di un anno fa”.

Certo, qualche motivo per **muoversi con cautela** c'è: oltre agli abbonati, per De Luca l'attuale driver di rischio può configurarsi nel **recente aumento dell'abbonamento**, salito di un dollaro e mezzo a 15,49 dollari al mese per il pacchetto HD Standard e di 2 dollari, fino a 19,99 dollari al mese per il pacchetto Premium. “Solitamente, un aumento dei costi genererebbe un impatto significativo, e negativo, sull'utente finale, col rischio di vederli allontanarsi dalla piattaforma e scegliere altro, come Hulu, Disney+ e HBO Max. Ciononostante, riteniamo che Netflix sia parte integrante della vita delle persone, che è entrato nelle case dei consumatori e difficilmente, anche con aumenti di prezzo, riuscirà ad uscirne”, conclude De Luca.