

INTERVENTO

Private equity, il boom resta affare per pochi

DI FABIO SATTIN *

Oltre 10mila operazione effettuate in Europa nel 2002, 24 miliardi di euro investiti, 38 miliardi di Euro raccolti per nuovi investimenti. Pochi numeri che dimostrano in modo inequivocabile il grande sviluppo e rilievo economico e sociale dell'attività di *private equity* in Europa e che ora si sta diffondendo con forza anche in Italia. Di fronte a tale impetuoso sviluppo è necessario interrogarsi su quali siano le prospettive in Italia. In generale, è probabile che, come già accaduto in molti altri comparti della finanza, anche in questo campo l'Italia segua, seppure con schemi adattati alle sue peculiari caratteristiche, gli orientamenti sviluppati nei Paesi ove tale attività è maggiormente consolidata. Vediamone alcuni.

Una prima caratteristica internazionale del *private equity* confermata in Italia è la notevole tendenza alla concentrazione. In base alle statistiche condotte dall'Aifi, i primi cinque operatori rappresentano oltre 80% delle risorse investite in *buy-out* ed circa il 50% di quelle destinate al *venture capital*. Questo in un universo di soggetti operanti in Italia che è oggi stimabile all'incirca in un centinaio. Secondo la Mc Kinsey, una delle ragioni della tendenza alla concentrazione risiede nel fatto che è dimostrato statisticamente che la probabilità che ha un operatore consolidato e di successo di mantenere anche in prospettiva un rendimento superiore alla media è significativamente più elevata rispetto agli altri concorrenti. E nel *private equity* il *track-record* è, nel bene o nel male, molto facile da valutare e misurare. Chi è riuscito, negli anni e su più operazioni, a realizzare ritorni effettivi soddisfacenti rispetto alle aspettative può certamente contare, tuttora, su abbondanti capitali e investitori.

Non è facile giudicare se tale approccio valutativo, che ha come principale parametro di riferimento il tasso di ritorno (Irr) realizzato sugli investimenti, sia sufficiente a valutare appieno le capacità dei gestori a generare buoni risultati anche in futuro. Tuttavia, una cosa è certa. È così che la pensano quasi tutti gli investitori istituzionali internazionali e gran parte dei soggetti che forniscono

le risorse a questo settore.

Per nostra fortuna, anche in Italia, esistono operatori aventi un ottimo *track record*, esperienza ultra decennale e team di gestione consolidati, stabili e professionali. E quindi assolutamente normale che su tali operatori si vadano a concentrare le attenzioni degli investitori istituzionali ed è presumibile che tali operatori si avviino verso un sempre maggiore sviluppo e consolidamento delle loro attività.

Veniamo ora a un'altra caratteristica di questo settore. L'estrema attenzione che viene data alla professionalità ed esperienza specifiche delle persone coinvolte più che a quella delle istituzioni nell'ambito delle quali tali attività vanno a svilupparsi. In un suo recente intervento, Marco Vitale, presidente dell'Aifi affermava che se banche e istituzioni finanziarie italiane vorranno entrare con serietà in questa attività dovranno innanzitutto dare precedenza alla capacità, esperienza e professionalità delle persone che andranno a gestire queste attività, mettendo in secondo piano logiche di natura politica, istituzionale o dimensionale. Detto in parole povere, vuole dire che è molto più probabile che abbia successo un fondo di piccole dimensioni gestito da professionisti autonomi qualificati e competenti, che non uno di grandi dimensioni sponsorizzato da primarie organizzazioni bancarie, ma gestito da persone con scarsa esperienza specifica nel settore o con non sufficiente autonomia organizzativa e decisionale.

Ed è così che la pensano anche gli investitori istituzionali internazionali che spesso vediamo dare maggiore fiducia a team di professionisti qualificati e con comprovata esperienza rispetto a fondi lanciati da grandi organizzazioni bancarie o finanziarie. Anche qui si potrebbe discutere a lungo se tale approccio sia sufficiente a valutare le iniziative con maggiore potenzialità di successo e probabilmente sul mercato italiano andrebbero fatte considerazioni più peculiari. Tuttavia, anche in questo caso, è così che la pensano in tutti i Paesi dove tale attività si è sviluppata e consolidata ed è qui che inevitabilmente si arriverà anche in Italia.

* Presidente, Private Equity Partners

*Il rilancio
accelererà
la selezione
tra i gestori*