

Ci investono i bussano anche a Sud

Nel 2003, cinque operazioni e tre nuovi fondi dedicati al Meridione - Ma la differenza con il Nord resta molto alta

Il private equity arriva anche al Sud, ma ancora con numeri e controvalori assoluti limitati rispetto al Nord: nel 2003 questa forma di finanziamento alle imprese, che vede investitori istituzionali entrare nel loro capitale, ha registrato solo cinque operazioni. Sommate alle quattro realizzate in Sardegna, rappresentano appena il 5% delle operazioni nazionali e l'1% dei capitali investiti: il Nord pesa per il 71% delle operazioni e per il 91% dei capitali (dati ottenuti dall'Aifi, da Private Equity Monitor e desunti da informazioni pubbliche). Differenze grandi perché il Sud possa diventare protagonista nella crescita nazionale registrata dal settore: il numero degli iscritti all'associazione di categoria (Aifi) è cresciuto costantemente, passando da 15 nel 1986 a circa 80 nel 2003. Anche gli investimenti nelle imprese sono aumentati negli ultimi tre anni, arrivando in tutta Italia a 3.034 milioni nel 2002 (2003). Ma anche a Sud qualcosa si sta muovendo.

Le novità. Dal lato dell'offerta, oltre agli investitori di livello nazionale, dal 2003 ci sono tre iniziative specializzate per il Sud (il «Fondo di Promozione del Capitale di Rischio nel Mezzogiorno», noto come Fondo Mezzogiorno del gruppo San Paolo-Imi, «Interbanca Investimenti Sud» del gruppo Interbanca e «MPS Venture Sud» legato al Monte dei Paschi di Siena, si veda anche il servizio a fianco). Questi investitori hanno effettuato tre operazioni (si veda la tabella sopra) e hanno dichiarato che entro l'anno potrebbero chiuderne altre. Dal lato domanda, nonostante lo scetticismo di alcuni imprenditori, si sviluppa lentamente una propensione verso queste operazioni: ne sono andate in porto 13 dal 2000 al 2003 (tabella sopra). Probabilmente ciò è dovuto anche alla tendenza del sistema fiscale ad agevolare l'uso di capitale di rischio rispetto a quello di debito e all'evoluzione in alcuni casi restrittiva del sistema creditizio in vista di Basilea 2 (l'accordo sui nuovi parametri di valutazione del rischio di credito, che quando sarà applicato tenderà a sfavorire le imprese con rating bancario peggiore).

La mappa. Ben cinque delle 13 operazioni registrate al Sud sono avvenute in Campania. Tre investimenti si sono avuti in Puglia, altre tre in Sicilia e due in Basilicata. Quasi sempre le imprese partecipate sono andate bene. Solo per la Lts sono in corso le procedure fallimentari.

Le difficoltà. Secondo Fabio Borsari, responsabile degli investimenti del Fondo Mezzogiorno, si possono trovare anche al Sud aziende con tutti i requisiti che gli operatori ritengono necessari per il private equity: «Il problema è che queste aziende sono poche, in tutto il Sud ce ne saranno quante ce ne sono nella sola Emilia-Romagna. Inoltre, la loro dimensione media è limitata e generalmente si associa a organizzazioni aziendali poco strutturate,

con scarse possibilità di reporting e controllo delle attività. Ciò rende più arduo l'investimento».

Un'ulteriore difficoltà, secondo Borsari, sorge al momento di negoziare con le imprese le clausole di way out (quelle che regolano l'uscita del fondo dall'investimento). Ciò è dovuto anche al limitato sviluppo di un mercato borsistico adatto alla piccola e media impresa in cui possa non essere piazzate facilmente le quote sociali dismesse dai fondi (ma a Interbanca ricordano che questo è un problema comune anche al Nord). La negoziazione è difficile anche per le diffidenze di molti imprenditori (si veda l'articolo a destra).

Il dizionario

I principali termini della finanza aziendale innovativa

- Private equity.** Investimenti nel capitale di imprese in fase di sviluppo non iniziale.
- Venture capital.** Investimenti nel capitale di imprese in fase di avvio attività.
- Fondi chiusi e merchant bank.** Investitori istituzionali prevalenti nel private equity. Il primo è un fondo d'investimento a patrimonio fisso, la seconda è una banca d'affari.
- Leverage buy out.** Investimento finanziato con prevalenza di capitale di debito e rimborso garantito dai flussi di cassa dell'impresa.
- Expansion financing.** Investimento finalizzato a un aumento di capitale da destinare allo sviluppo dell'impresa, successivo alle fasi d'avvio attività.
- Replacement capital.** Investimento per cambiare compagine azionaria senza aumento di capitale.
- Management buy in/out.** Investimento di manager interni (buy in) o esterni (buy out) alla società, che ne acquisiscono il controllo, spesso usando la leva finanziaria (leverage buy out).
- Turnaround financing.** Investimento in aziende in crisi per attivare un processo di cambiamento.

Le potenzialità. Secondo Interbanca, le prospettive di sviluppo del private equity al Sud sono comunque buone: negli ultimi due anni è aumentata di oltre il 3% l'incidenza delle aziende con fatturato superiore a 10 milioni ed è salito di circa il 40% il numero delle aziende con un Roi (l'indice del ritorno sugli investimenti) superiore al 5%. Ed è proprio in base a questi parametri che i fondi selezionano le aziende in cui acquisire partecipazioni (si veda l'articolo qui a fianco). Secondo Interbanca, è aumentato del 30% il numero delle aziende coi parametri in regola. Una conferma viene dall'incremento delle operazioni al Sud nel 2003 (cinque investimenti) rispetto al 2002 (uno solo). Inoltre l'arrivo di Fondo Mezzogiorno e Interbanca, fondi non grandi interessati anche a investimenti di medio-piccolo taglio, potrà aiutare i finanziamenti per lo sviluppo delle piccole aziende meridionali.

PAGINA A CURA DI MICHELE SARRA

Il quadro

Investimenti di Private Equity relativi al periodo 2000-2003 nelle regioni meridionali

Società	Regione	Anno	Attività	Investitore principale	Investimento (€ mln)	Quota % acquisita	Tipo di investimento
Gaudianello	Basilicata	2003	Produzione acque minerali	Efibanca	27,0	non disponibile	Replacement/expansion
Cantieri di Baia	Campania	2003	Produzione yachts	Interbanca Invest. Sud	4,0	25	Expansion
Hardis	Campania	2003	Produzione emoderivati	Fondo Mezzogiorno	8,0	35	Expansion
Gda Group	Basilicata	2003	Distribuzione generi alimentari	MPS Venture 1/ MPS Venture Sud	8,8	18	Expansion
Prototipo	Puglia	2003	Sperimentazione nel settore automobilistico	Centrobanca/Dresdner Kleinwort Capital	non disponibile	33	Buy out
Moby Invest	Campania	2002	Trasporto marittimo	Equinox Investments	15,0	15	Expansion
Angelo Randazzo	Sicilia	2001	Distribuzione occhiali	Bnl Gestioni/dal 2004 il controllo è di Sofipa	5,2	19	Expansion
Moby Invest	Campania	2001	Trasporto marittimo	Efibanca/ Fondo Ducato Venture	non disponibile	non disponibile	Expansion
Lts*	Sicilia	2001	Telecomunicazioni	Sofipa	non disp.	28	Expansion
Sector Group	Campania	2001	Orologi	Fondo Opera	non disp.	65	Replacement
Bari Fonderie Meridionali	Puglia	2000	Lavorazione metalli	Efibanca	3,0	30	Buy out
Powerco	Puglia	2000	Produzione energia	Sofipa	2,6	20	Expansion
Rodriguez Cantieri Navali	Sicilia	2000	Cantieri navali	Ge Capital	8,2	26	Expansion

*Sono in corso le procedure fallimentari

Fonte: elaborazione del Sole-24 Ore Sud su dati Private Equity Monitor e su informazioni pubbliche

I tipi di operazione. La tabella sopra, nell'ultima colonna, riporta le finalità delle operazioni. Col termine expansion, il più ricorrente, s'intende la crescita dell'azienda. L'investimento in altri casi può riguardare il finanziamento di un'idea (seed financing), le operazioni orientate al cambiamento di proprietà (replacement e management buy out/itl) o quelle su aziende in crisi (turnaround financing).

Il'utilità. Il vantaggio di ricevere risorse a titolo di capitale di rischio sta nel non essere soggetti a piani d'ammortamento prefissati, a

differenza del capitale di debito. C'è quindi più tranquillità per i progetti. Inoltre ci sono un effetto-valore per eventuali richieste di capitale di debito e apporti di capacità imprenditoriali da parte dell'investitore. Secondo uno studio di Coopers & Lybrand ed Evca (European Venture Capital Association) su un campione di 2.190 imprese partecipate da un investitore istituzionale, queste registrano alti tassi di crescita, creano nuovi posti di lavoro, aumentano gli investimenti e hanno uno sviluppo internazionale.

Le candidate / I requisiti che attirano gli operatori verso le aziende

Conti in ordine e buone idee

Un buon progetto di sviluppo; prospettive di crescita dimensionale e di incremento della redditività; dirigenti validi, determinati e che lavorano in squadra rispetto al programma di sviluppo; fatturato superiore a 10 milioni e Roi (l'indice di ritorno sugli investimenti) superiore al 5%. Sono i requisiti minimi di un'impresa idonea al private equity (la cosiddetta impresa target) secondo gli investitori istituzionali; molti di essi, però, fissano soglie più elevate e usano anche altri parametri.

Dato che un management valido è spesso conditio sine qua non per il buon fine dell'operazione, gli investitori tendono a fidelizzarlo con incentivi come lo stock option. L'impresa deve avere inoltre caratteristiche

che consentano un facile e remunerativo disinvestimento per l'operatore (per esempio, tramite la quotazione in Borsa), che di solito vende le sue quote dopo tre-cinque anni dall'acquisto. In sintesi, l'impresa deve avere un equilibrio economico-finanziario coerente con le strategie di sviluppo, per garantire l'aumento di valore della quota dell'investitore.

Nelle operazioni di leverage buy out (si veda il dizionario sulla sinistra), fondamentale è un'elevata generazione di cassa dell'impresa, che mediante questi flussi dovrà ripagare il

debito contratto. Tutti questi requisiti valgono a prescindere da dove opera l'impresa e sono applicati anche dai tre investitori nati nel 2003 per il Sud, il Fondo Mezzogiorno, Interbanca Investimenti Sud e MPS Venture Sud. Sono tre fondi chiusi (cioè a patrimonio fisso) completamente dedicati alle imprese meridionali. Le opportunità di individuare

imprese target sono inferiori rispetto al Nord, ma i tre fondi stanno analizzando molti dossier aziendali per investire entro la loro scadenza — nel 2007 per Interbanca, nel 2013

per il Fondo Mezzogiorno e 2011 per MPS Venture Sud — un totale di circa 150 milioni (50 per Interbanca, che sta studiando quattro aziende per entrarvi nei prossimi mesi, 100 per il Fondo Mezzogiorno e 25 per MPS Venture Sud).

Il fondo Interbanca investe in società con fatturato maggiore di 10 milioni, soprattutto del manifatturiero e dei servizi, che affrontano il ricambio generazionale. Il taglio di ogni intervento è tra i 1 e 7,5 milioni. Il Fondo Mezzogiorno è il più grande operatore di private equity che investe in titoli azionari e simili di imprese ubicate al Sud. Privilegia quelle piccole, cui destina il 70% del patrimonio. Analogamente fa MPS Venture Sud, che arriva all'80%.

Fatturato oltre 10 milioni, Roi dal 5% in su

TRIBUNALE DI NOLA

Trib. Nola incanto 7/12/04 h. 12.30 Iglou di G. Iovino esteso a Iodice F. GD Dr. Ubalda Macri vende lotto 2) terreno in Somma Vesuviana loc. Ammendolare ar 20,78. Prezzo base ribassato € 11.155,47, aumento minimo € 250,00. Offerte c/o cancelleria I Sez. Fallimentare entro h. 12.30 stesso g. incanto con 2 ass. circolari, intestati all'Ufficio, di cui uno pari al 50% p. base per cauzione e l'altro pari al 15% p. base in c/spese. Informazioni Cancelleria o Curatore 081/714.34.52.

COMUNE DI AVELLA PROVINCIA DI AVELLINO AVVISO DI ASTA PUBBLICA

OGGETTO: IL PARCO ARCHEOLOGICO DEL CASTELLO DI AVELLA PROGETTO DI COORDINAMENTO, RESTAURO E VALORIZZAZIONE. Pubblico incanto ai sensi Legge 109/94 e s.m.i. con aggiudicazione secondo il criterio del prezzo più basso determinato mediante offerta a prezzi unitari ai sensi art. 21 comma 1) legge 109/94 e s.m.i. - Per informazioni: Ufficio Lavori Pubblici Comune di Avella (tel. +39081292911) - Ufficio PIT (tel. +39081292954) Avella nei giorni dal lunedì al venerdì dalle ore 9,00 alle ore 12,00 - Importo complessivo dell'appalto: € 1.492.000,00 di cui € 1.477.000,00 a base d'asta ed € 14.999,95 per oneri di attuazione piano di sicurezza non soggetti a ribasso d'asta. L'appalto ha per oggetto l'esecuzione di tutte le opere di indagini archeologiche preventive, consolidamento e restauro delle strutture murarie emerse durante le indagini archeologiche e di quelle preesistenti, sistemazioni delle aree comprese tra le due cinte di mura medievale e il consolidamento dei terreni, valorizzazione del parco mediante percorsi di visita - Categorie prevalenti: scavi archeologici OS25 classifica III - importo € 995.020,26. Restauro e Manutenzione dei beni immobili sottoposti a tutela OS2 - classifica II - importo € 481.979,79 - Opere finanziate mediante fondi Europei concessi dalla Regione Campania - Sono ammesse a partecipare all'asta pubblica in oggetto i concorrenti, di cui all'art. 10, comma 1, della legge 109/94 e successive modificazioni, costituiti da imprese singole o consorzi di cui alle lettere a), b), e) c), o da imprese riunite in ATI o consorziate di cui alle lettere d) e) ed e-bis, ai sensi degli articoli 93, 94, 95, 96 e 97 del D.P.R. n. 564/1999, ovvero da imprese che intendano riunirsi o consorzarsi ai sensi dell'articolo 15, comma 5, della legge 109/94 e successive modificazioni, nonché concorrenti con sede in altri stati membri dell'Unione Europea alle condizioni di cui all'articolo 3, comma 7, del D.P.R. n. 342/2000 - Il termine di ricezione delle offerte è fissato alle ore 12,00 del giorno 29/11/2004. Le operazioni della pubblica asta si terranno il giorno successivo a quello di presentazione delle offerte e cioè alle ore 9,30 del giorno 30/11/2004 - Il bando è pubblicato in forma integrale, per almeno 30 (trenta) giorni, all'Ufficio Pretore del Comune di Avella, sul sito www.comune.avello.av.it "Aste ed Appalti Pubblici" e sul sito Internet del Ministero dei Lavori Pubblici www.serviziobandi.it - Il relativo avviso è pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, nonché sui seguenti quotidiani a diffusione nazionale: "Il Sole 24 Ore" nonché sui seguenti quotidiani a diffusione regionale: "Il Sole 24 Ore Sud" e "Miano Finanza" Avella, 28 ottobre 2004

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO Dott.ssa Maria Pedalino

COMUNE DI CALVI RISORTA PROV. CASERTA AVVISO ESITO DI GARA

Pubblico incanto per l'appalto dei lavori di: "Ampliamento del cimitero comunale". Importo a base d'appalto: € 711.735,62, di cui € 23.577,69 per oneri di sicurezza. Il sottoscritto responsabile del procedimento rende noto che: - in data 23 giugno 2004 sono state concluse le procedure per l'espletamento della gara per l'affidamento della esecuzione dei lavori in oggetto; - che è rimasta aggiudicataria dell'appalto la ditta: Giorgio Limone - Corso Garibaldi, 60 - Afragola (NA), che ha offerto il ribasso del 32,006% sull'importo soggettivo a ribasso; - che sono pervenute n. 35 offerte; - che sono state ammesse a partecipare n. 31 ditte. Calvi Risorta, il 22/10/2004

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO Ing. Antonio Nicola Zona

COMUNE DI MONTE DI PROCIDA PROV. NAPOLI

PROV. NAPOLI (Tel. 081 8684228 - Fax 081 8684231)

ESTRATTO BANDO GARA DI PUBBLICO INCANTO PER L'APPALTO DEI LAVORI DI:

Ristrutturazione ed adeguamento funzionale completa-mento fognatura di via Diaz. 1) Amministrazione aggiudicatrice: Comune di Monte di Procida (NA). 2) Luogo di esecuzione: Monte di Procida (NA), via Diaz. 3) Importo a base d'asta: Euro 616.190,00. Oneri di sicurezza: Euro 16.114,75. 4) Requisiti di partecipazione: come prescritti dal Decreto del Presidente della Repubblica 25 gennaio 2000 n. 34, Cat. prevalente OG6 classe 3°. 5) Procedura di aggiudicazione: mediante massimo ribasso sull'importo dei lavori posto a base d'asta, con le modalità di cui all'art. 21 lettera "b" ai sensi della legge n. 109/94 e s.m.i. 6) Ricezione delle offerte: L'offerta deve pervenire entro il giorno 25/11/2004 alle ore 12,00. 7) Tempo di esecuzione: Giorni 365 (trecentosessantacinque). 8) Finanziamento: Fondo Regionale. Copia del testo integrale del Bando di gara, nonché attestato di presa visione rilasciato dal sottoscritto, deve pervenire al titolare o al direttore tecnico dell'impresa, potrà essere richiesto il giovedì dalle ore 09,00 alle ore 12,00 e dalle ore 16,00 alle ore 18,30. Monte di Procida il 29/11/2004

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO Ing. Andrea Marasco

COMUNE DI AMALFI PROV. DI SALERNO

Piazza Municipio, 6 - 84011 Amalfi (Tel. 089/736211 - Fax 089/71646 www.comune.amalfi.it)

ESTRATTO BANDO DI GARA

In esecuzione della determina dirigenziale n. 830 del 26.10.2004 è indetto pubblico incanto per l'affidamento dell'appalto integrato consistente nella progettazione esecutiva e nell'asporto di n. 2 ascensori ed opere connesse civili ed impiantistiche a completamento dell'intervento per il collegamento diretto della zona del cimitero monumentale al centro cittadino. Importo a base d'asta: € 727.357,95 oltre a € 17.786,38 per oneri di sicurezza ed € 11.223,15 per progettazione esecutiva non soggetti a ribasso. Categoria prevalente: OG4 classifica II. Categoria scorribile non subappaltabile: OG2 classifica II. Finanziamento: Mutuo Cassa DD. PP e avvio di amministrazione. Aggiudicazione: scelti a discrezione in base al criterio del massimo ribasso sull'importo "a corpo" a base d'asta, ai sensi dell'art. 21 lett. b) della legge n. 109/94 e s.m. e i. per partecipare alla gara è necessario l'attestato di qualificazione SOA per le categorie e classifiche adeguate alle attività da assumere, rilasciata a norma del D.P.R. n. 34/2000. Tempi di esecuzione: sono stabiliti in 90 gg. n.c. per la redazione del progetto esecutivo e in 240 giorni n.c. per l'esecuzione dei lavori a decorrere dalla data di consegna degli stessi. Data esperimento: giorno 22/11/2004, ore 10,00 presso la Casa Comunale. Il bando integrale di gara è disponibile sul sito Internet www.comune.amalfi.it e presso l'Ufficio Appalti di questo Ente. Responsabile del procedimento: Ing. Aristide Marini. Dalla Residenza Municipale, 26.10.2004

IL RESPONSABILE DELL'U.T.C. Ing. Aristide Marini

COMUNE DI PIETRELCINA PROV. DI BENEVENTO Settore opere pubbliche

AVVISO DI POSTI INFORMAZIONI (ART. 1, COMMA 2, S.M.I.)

1. Comune di Pietrelcina - Corso Padre Pio - 82020 Pietrelcina (BN); 2. Procedura aperta ai sensi dell'art. 6 comma 1 lett. a) Decreto legislativo n. 157/1995 e s.m.; 3. Categoria: Servizi attinenti all'architettura e all'ingegneria - Direzione lavori, assistenza collaudi, prove di officina, liquidazione e coordinatore sicurezza in fase di esecuzione dei lavori di "Completamento parco attrezzato con piazza pubblica"; 4. Aggiudicazione definitiva: determina dell'Assessore ai Lavori Pubblici n. 405 del 20.09.2004; 5. Criterio di aggiudicazione: Offerta economicamente più vantaggiosa; 6. Numero di offerte ricevute: 3; 7. Nome ed indirizzo aggiudicatario: RTP Studio di Ingegneria Cavaliere ed Associati - Ing. Vincenzo Molfa - Ing. Urbano Mellio - Viale Francia, 24 Foggia; 8. Prezzo: € 109.388,23. Li 26 oct 2004

L'ASSESSORE AI LAVORI PUBBLICI Battista D'Andrea

MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

FINCALABRA SPA, ai fini della costituzione di una nuova società per azioni che si occuperà della gestione di fondi di garanzia finalizzati al sostegno delle iniziative delle PMI calabresi,

Proposte di partecipazione minoritaria al capitale sociale, previsto in iniziali € 500.000, da parte di Istituti bancari interessati. Le Banche interessate dovranno comunicare la propria irrevocabile disponibilità indicando la quota di partecipazione che intendono sottoscrivere. Nel caso in cui gli importi sottoscritti eccedano l'ammontare disponibile, Fincalabra si riserva di proporre la riduzione, ripartita proporzionalmente fra i sottoscrittori che potranno in caso recedere. Le proposte dovranno pervenire entro il 7 novembre p.v. alla sede di FINCALABRA SPA Via De Filippis 274 - 88100 CATANZARO.

IL PRESIDENTE Dr. Antonio Gargano

Il ricambio / Monticchio Gaudianello (acqua minerale)

Sgorgano nuove risorse

Nuovo assetto finanziario e nuove risorse manageriali per la Monticchio Gaudianello a seguito dell'ingresso di Efibanca, merchant bank del Gruppo Bipielle. Da maggio 2003, lo storico produttore lucano di acqua minerali è controllato dal partner finanziario, che è subentrato alla precedente gestione familiare e ha messo a disposizione risorse e know-how per sostenerne il piano di rilancio. Efibanca ha scelto la Monticchio Gaudianello per le potenzialità dell'azienda, la sua buona penetrazione distributiva e la forte notorietà nel Centro-Sud dei marchi con cui commercializza le sue acque.

Il piano d'investimenti 2003-2005 prevede risorse per 15 milioni a sostegno di un progetto di ricerca e sviluppo tecnologico e innovazione di prodotto. È stata già completata la riorganizzazione industriale, migliorando lo sfruttamento delle risorse idriche, della capacità

produttiva e dei processi aziendali. Nel 2004, nonostante la difficoltà del mercato, l'azienda ha portato a termine il piano industriale previsto, raggiungendo investimenti per 9 milioni, circa il 20% del fatturato. Alla guida dell'azienda, Efibanca ha messo il manager lucano Mario Bisceglia, che è amministratore delegato della società nonché partner dell'operazione. Bisceglia, che è reduce da esperienze nazionali e internazionali, descrive così le linee strategiche della sua attuale attività: «Il nuovo assetto dell'azienda si pone l'obiettivo di crescita attraverso una strategia che punti a creare valore, migliorando l'offerta dei prodotti e dei servizi e focalizzando le attività sul core business. Tale strategia permetterà di mantenere e accrescere una posizione competitiva nel settore delle acque minerali, oggi in forte evoluzione e concentrazione. La Monticchio Gaudianello, grazie

al nuovo assetto finanziario e manageriale, potrà infatti sostenere, da un lato, la penetrazione dei propri marchi su tutto il mercato nazionale, incentivando e fidelizzando i suoi clienti partner. Dall'altro lato, l'azienda potrà rafforzare la sua presenza e la sua quota di mercato nel Centro-Sud Italia, con l'obiettivo di superare i 50 milioni di fatturato già alla fine del 2005». Oggi, nonostante le difficoltà del mercato, l'impresa figura tra le prime 10 aziende nazionali del settore delle acque minerali, con leadership assoluta nel Sud Italia, dove controlla il 30% del mercato. Inoltre, detiene la quarta posizione a livello nazionale nel segmento delle acque effervescenti naturali. Il fatturato della Monticchio Gaudianello previsto per il 2004 è pari a circa 40 milioni, con una redditività operativa lorda dell'11% circa (sopra la media di mercato). I dipendenti sono 130.

L'espansione / Cantieri di Baia (yacht)

Si fa rotta verso il cliente

Mezzi freschi per quattro milioni, cioè il 25% del capitale. In più, l'assistenza del fondo chiuso Interbanca Investimenti Sud (mediante la società napoletana Veritas). Il tutto per essere più competitivi sul mercato globale. Questi, in sintesi, gli effetti dell'operazione effettuata dalla società Cantieri di Baia, che nel 2003 ha fatto entrare nel proprio capitale il fondo di Interbanca. La Cantieri di Baia è uno dei principali produttori italiani di high performance yachts e ha sede a Baia (Napoli).

Prima dell'operazione, l'azienda era di proprietà al 100% della famiglia Capasso, che attraverso l'amministratore

delegato, Antonio Capasso, continua a seguire la gestione. Nel 2003 la società ha realizzato un fatturato di 20,8 milioni, con un margine operativo lordo (Mol) pari a 2,7 milioni. «L'esercizio chiuso al 31 agosto 2004 — dice Amedeo Giurazza, amministratore delegato della Veritas e ora diventato consigliere di amministrazione della Cantieri di Baia assieme a un membro di Interbanca Gestione Investimenti SGR — evidenzia un incremento del fatturato (17%) e del Mol (del 18%), facilitato anche dall'immissione di nuova liquidità, che ha migliorato la posizione finanziaria netta. Oltre ai vantaggi finanziari, con l'ingresso

dell'investitore istituzionale sono state introdotte alcune innovazioni nella reportistica economico-finanziaria, che servono al controllo della gestione». Roy Capasso, il direttore marketing della Cantieri di Baia, afferma che i vantaggi di aver aperto il capitale a un partner istituzionale consistono in una migliore accessibilità al credito e nella maggior liquidità aziendale, che consente efficienza negli acquisti. Inoltre la partnership si concretizza in una consulenza finanziaria finalizzata alla realizzazione di uno strumento finanziario ad hoc per i clienti, in modo da agevolare l'acquisto di barche della Cantieri di Baia anche in leasing.

Le imprese / Confindustria

«Un vantaggio per le piccole»

«Una grande opportunità che anche le piccole e medie imprese del Sud devono essere pronte a cogliere». Questo è il private equity secondo Ettore Artoli, vicepresidente della Confindustria con delega per il Mezzogiorno. Artoli commenta favorevolmente la nascita dei tre fondi chiusi per il Sud (si vedano gli articoli a fianco), anche se è consapevole delle diffidenze da parte delle imprese, che ancora ostacolano la diffusione di questo strumento finanziario al Sud.

«A differenza del passato — spiega Artoli — anche le piccole imprese meridionali hanno la necessità di aumentare le proprie dimensioni, per operare con successo in mercati sempre più globali. Il fatto che le operazioni finora siano state poche rispetto al Nord non importa: la creazione dei fondi specializzati per il Sud è recente e la loro opera di sensibilizzazione al private equity, unitamente a quella del sistema associativo della Confindustria, migliorerà certamente la diffusione della cultura della finanza innovativa al Sud».

Il problema resta la scarsa fiducia degli imprenditori nei confronti dei fondi, che entrano nelle loro imprese con una quota di capitale: «C'è una certa resistenza — dice Fabio Borsari, responsabile degli investimenti del Fondo Mezzogiorno del San Paolo-Imi — a confrontarsi con un partner istituzionale sull'organizzazione o la gestione strategica dell'azienda: il confronto è spesso vissuto più come momento di controllo che come occasione di crescita. Eppure il nostro Fondo è specializzato in operazioni di minoranza, per cui l'imprenditore resta al comando dell'azienda». Sotto questi aspetti, anche i responsabili di Interbanca Gestione Investimenti (da cui dipende il nuovo fondo Interbanca Investimenti Sud) sostengono che al Meridione la realtà si è rivelata più difficile rispetto alle aspettative e aggiungono che gli imprenditori hanno

tempi lunghi convincersi ad accettare un partner finanziario: solo le nuove generazioni appaiono più disponibili. Artoli conferma queste difficoltà e dice che «le imprese dovrebbero capire che il confronto continuo con l'investitore e la maggiore trasparenza insiti nelle operazioni di private equity fanno bene alla loro crescita». Secondo Artoli, bisogna cambiare approccio mentale e aprirsi al maggior numero di input e scambi, che può venire dalla presenza dell'investitore nel consiglio di amministrazione. Inoltre, «occorre impostare l'azienda in modo trasparente nelle strategie e nei bilanci». Il giudizio di Artoli sui tre nuovi fondi chiusi specializzati per il Sud è «assolutamente positivo, sia perché rendono oggi disponibili nuovi capitali per lo sviluppo delle imprese, che spesso lamentano carenza di fondi per i loro progetti, sia per l'apporto di conoscenze di stimolo alla crescita che gli investitori istituzionali offrono».

DALLA PRIMA PAGINA

Le due velocità

Lo studio Eurispes è basato sull'analisi dei dati consolidati nel periodo 1997-2002 elaborati tenendo conto delle tendenze macroeconomiche rilevate tra gennaio 2003 e settembre 2004. Esso ha prodotto due classifiche. Quella del livello di crescita raggiunto da ogni singola regione, è guidata da Trentino Alto Adige, Emilia Romagna e Lombardia e vede Basilicata, Campania, Puglia Sicilia e Calabria, collocate rispettivamente al 15°, 16°, 18°, 19° e 20° posto. Quella del livello di dinamicità (guidata da Lazio, Lombardia ed Emilia Romagna), invece, vede la Campania al 6° posto, seguita a breve distanza dalla Puglia (8°), quindi da Sicilia, Calabria e Basilicata (12°, 15° e 18°).

Dunque, sebbene il Sud presenti dal punto di vista della struttura acquisita valori inferiori a quelli registrati da altre aree del Paese, esso è caratterizzato (almeno in parte) da un andamento sostenuto degli aggregati negli ultimi cinque anni e da vicinanza economica.

La lettura. «Se si concentra l'analisi sulle regioni del Sud — osserva Italo Saverio Trento, direttore generale dell'Eurispes — si nota un territorio a due velocità con Campania, Puglia e Sicilia da una parte, e Basilicata e Calabria dall'altra». Le ragioni di questa disomogeneità, sottolinea Trento sono principalmente due: «Il punto di partenza più arretrato da cui si sono mosse Basilicata e Calabria e la maggiore capacità di sfruttare gli incentivi statali e comunitari da parte di Campania, Puglia e Sicilia». A questi, poi, se ne aggiunge un terzo: «Nelle regioni del Sud appaiono più dinamiche, si sta avendo, da parte degli attori economici e delle amministrazioni locali, una maggiore abilità di leggere il territorio in chiave integrata e di sistema». Tuttavia, aggiunge Trento, «ciò non toglie che la forbice rispetto al resto del Paese per tutto il Sud resti ancora piuttosto ampia».

Gli indicatori. Osservando alcuni degli indicatori più importanti si nota come la variazione del Pil regionale, al Sud sia stata, nell'arco di tempo considerato, piuttosto positiva: si va dall'1,28% della Campania, all'1,23% della Calabria. Mentre in Lombardia, l'incremento registrato è stato dell'1,21%. Sul fronte degli impieghi, Puglia e Calabria hanno registrato l'incremento più deciso (1,20%). E ancora, rispetto agli investimenti fissi lordi, è la Puglia ad aver ottenuto la performance migliore (+1,39%) superando Lazio e Trentino (1,29% e 1,36%). Basilicata e Sicilia, invece, guidano la classifica delle regioni del Sud per l'evoluzione del rapporto fra spesa in R&S e Pil, rispettivamente con +1,83% e 1,70%.

Puglia in testa anche per tasso di accumulazione del capitale (rapporto percentuale di investimenti sul valore aggiunto) con un +1,06% seguita da Campania e Sicilia (0,97%). Infine, per quanto attiene la dotazione infrastrutturale Campania, Sicilia e Puglia hanno ottenuto gli indici più elevati (96,6, 86,2 e 81,6) ma ancora molto distanti da Liguria (183,8), Lazio (142) e Lombardia (120,3).

NICOLA DI MOLFFETTA n.dimolfetta@sole24ore.com