

Finanza. Analisi di Lamarck

Nel Veronese si investe sul «biotech»

Oltre 2800 aziende per 32 miliardi di dollari di ricavi complessivi. Un business più che raddoppiato negli ultimi cinque anni e che si prevede toccherà i 150 miliardi di dollari nel 2005. Sono le industrie biotecnologiche, prevalentemente statunitensi (il 45% si trova oltreoceano), che hanno in media 16 anni di età, realtà in pieno sviluppo e che costituiscono interessanti opportunità di investimento: negli ultimi sei anni hanno garantito un ritorno medio annuo del 32%.

Un argomento di sicuro «appeal» per una clientela di alto profilo e con una adeguata propensione al rischio, in grado di non farsi impressionare dall'altalea della Borsa e capace di guardare al lungo periodo.

Gianpaolo Nodari, senior analyst della «J. Lamarck», società di consulenza finanziaria internazionale specializzata nel biotech, che ha la sua sede italiana proprio a Verona, spiega come orientarsi nel settore: «Oltre a una attenta analisi dei dati di bilancio dell'azienda, è importante valutare il management, che deve saper coniugare le esigenze della ricerca con quelle imprescindibili di una gestione industriale dell'attività. Il presupposto indispensabile per sviluppare il know how e un parco brevetti che consenta all'impresa di agire su più fronti, sviluppando più prodotti in modo da diversificare il rischio, sta inoltre nella capacità di inserirsi in una solida rete di alleanze con altre realtà biotech, con aziende farmaceutiche e con il sistema della ricerca universitaria».

Attenzione ai classici indicatori, dunque, come il price earning (il rapporto tra prezzo dell'azione e utili) ma anche alle capacità delle aziende di stare sul mercato: «Capacità segnalate da altri rapporti, come quello tra prezzo e vendite», spiega Nodari, che investe prevalentemente in azien-

de che producono farmaci o diagnostici, quotate al Nasdaq. Nell'ultimo biennio, gli investimenti in biotech realizzati dalla «J. Lamarck» per conto dei clienti del Nordest sono cresciuti del 38%: il cliente medio è imprenditore o dirigente d'azienda, ha una disponibilità sui 400-500 mila dollari e investe il 10% del proprio patrimonio.

«Sono tutte persone che hanno la cultura dell'investire non quella del trading - spiega il consulente - si tratta di due approcci completamente diversi tra loro. Il trader concepisce il mercato borsistico come una grande Las Vegas, disinteressandosi, generalmente, di cosa rappresentino i titoli che acquista e preoccupando esclusivamente di "fiutarne" le oscillazioni. Le sue operazioni sono frequentissime, nel continuo tentativo di rincorrere qualcosa di imprevedibile, ossia l'umore giornaliero di milioni di piccoli e grandi investitori, che come lui si trovano nell'arena borsistica», prosegue Nodari con un'analisi impietosa che forse i piccoli risparmiatori scottati dalla bolle speculative di questi ultimi anni avrebbero preferito sapere prima di gettarsi nella mischia.

Secondo Nodari, il trading azionario non paga: ogni tanto si porta a casa un guadagno, più spesso delle perdite, alle fine è solo questione di fortuna. «I rischi, per gli investitori di questo tipo che si rivolgono al settore biotech, sono notevoli, sia per la poca attenzione nella scelta dei titoli che anche per la forte volatilità dei biotecnologici nel breve periodo».

«Di contro, per chi è capace di scegliere i progetti e le realtà giuste e di aspettare pazientemente dai tre ai dieci anni - conclude - le opportunità di guadagno sono davvero straordinarie: si può arrivare anche a decuplicare il capitale».

Maddalena Faedo

L' Arena

IL GIORNALE DI VERONA

Giovedì 28 Marzo 2002