

Imprese familiari, in 10 anni nuova liquidità per 315 miliardi di euro

Matteo Meneghello

Passano sempre di più per le mani del private equity i processi di cessione di capitale (spesso in forma totalitaria) da parte delle aziende familiari italiane. Un protagonismo, quello dei fondi, che si è confermato e rafforzato nel 2023, nonostante l'anno abbia in generale mostrato un assestamento rispetto ai numeri degli anni passati, anche per motivi legati al mutato quadro macroeconomico. La conferma è di un'indagine di Pictet wealth management sui liquidity event delle aziende di famiglia italiane, condotta in collaborazione con la School of management del Politecnico di Milano. L'analisi ha studiato la struttura e le caratteristiche del flusso di nuova liquidità generato dai cambi di proprietà nel capitalismo familiare italiano, aggiornando all'anno scorso un database già consistente. Nel 2023, in particolare, sono stati individuati 274 liquidity event, (numero in calo rispetto ai 365 del 2022) rispetto ai quali si può stimare un controvalore complessivo delle operazioni (disclosed e undisclosed) pari a 15 miliardi, che porta a 315 miliardi lo stock complessivo negli ultimi dieci anni. I dati confermano il rallentamento già mostrato dalle più recenti statistiche sul mercato dell'm&a e degli investimenti alternativi ed evidenziano ancora una volta la dinamicità del mid market italiano, che compensa una maggiore rarefazione dei megadeal. In questo scenario i fondi di private equity non hanno abbandonato il mercato e gli imprenditori italiani e, anzi, si muovono in controtendenza: solo nel 2023, infatti, i fondi sono stati gli investitori principali nel 37% dei liquidity event di importo noto, per un controvalore investito di 3,24 miliardi (pari al 63,6% dei volumi), in crescita rispetto al 2022; in 12 di questi il lead investor è stato un fondo italiano. Più in generale, considerando anche le operazioni di importo undisclosed, nel 2023 i fondi di private equity sono stati protagonisti in 74 deal, pari al 27% del totale, di cui 49 guidati da investitori italiani e 25 da investitori esteri. «Non siamo di fronte a un dato transitorio, il cambiamento è culturale e conferma una tendenza in atto da tempo – commenta Alessandra Losito, equity partner, Country Head di Pictet Wealth Management in Italia -. I fondi sono ormai investitori regolari. Il valore reale del private equity in quest'ambito sta nella capacità di creare grandi poli di aggregazione attraverso successivi add on, aspetto giudicato premiante da molti imprenditori che scelgono di cedere il controllo non per monetizzare ma per dare un futuro di crescita all'azienda. In questo senso, è forte anche la correlazione tra il private equity e la capacità di attrarre manager di valore, aperti, connessi, capaci di interpretare le sempre maggiori complessità del mercato». La buona performance del private equity non compensa del tutto, però, il rallentamento generale, legato soprattutto all'attività del mondo corporate e delle holding finanziarie. «In un periodo

complesso per il mercato dell'm&a, quale è stato lo scorso anno, a fronte dell'incremento dei tassi di interesse e relativi costi di rifinanziamento per le imprese e in uno scenario economico incerto – aggiunge Losito - sono state liberate comunque ulteriori importanti risorse che, indicativamente per un terzo, potranno essere indirizzate a sostegno dell'economia reale». All'appello mancano, come detto, soprattutto le grandi operazioni. «La sensazione è che ci sia stato un rinvio per molti deal – conclude Losito – e per questo credo che nel 2024 e nel 2025 dovremmo tornare a vedere nuove operazioni di maggiore dimensione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA