

Le imprese chiedono capitali per andare all'estero

Pubblicato: Giovedì 7 Novembre 2019



Le ricerche servono anche a superare certezze consolidate. Quella presentata alla **Liuc di Castellanza** sul ruolo svolto dal **private equity** nella crescita delle Pmi ne ribalta almeno due: le **imprese chiedono capitali per andare all'estero** e quasi la **metà di queste** (41%) porta sui nuovi mercati **prodotti industriali**. Il settore alimentare, dove spopolano brand italiani famosissimi, ha solo una quota del **9%**.

Il campione selezionato dalla ricerca della Liuc comprende **154 operazioni** di espansione capital e **buy out** distribuite su **149 imprese**. «Nell'82% delle operazioni- spiega **Anna Gervasoni**, docente degli intermediari finanziari all'Ateneo di Castellanza – il **private equity** ha contribuito a migliorare i processi di internazionalizzazione. È una leva di sviluppo che genera tante attività».

La ricerca, commentata da **Francesco Bollazzi**, coordinatore del master universitario in merchant banking e private capital, ha evidenziato che **Gran Bretagna** (26%) e **Francia** (23%) sono i paesi di destinazione dei processi di internazionalizzazione in Europa, mentre le aziende dei settori industriali preferiscono gli **Stati Uniti** e quelle attive nei beni di consumo la **Russia**. Tra le **strategie** di internazionalizzazione **68 imprese** del campione prediligono **l'apertura di una sede all'estero**, **41 contrattualizzano agenti o distributori**, mentre **39** preferiscono l'acquisizione di un'azienda già esistente. Alcune perseguono più strategie contemporaneamente.

Chi ha scelto di aprire sedi all'estero, ovvero il **33%**, ha **incrementato anche il peso del fatturato estero** così come chi ha fatto operazioni di **fusione e acquisizione (M&A)**. In quest'ultimo caso il **60%** ha **acquisito dei concorrenti**, il **26%** **clienti** e il **14%** **dei fornitori**. Delle **36** operazioni di **M&A**, la

maggiorparte (11) sono state fatte negli **Usa**, 6 nella Germania, 5 in Francia, 4 in Svizzera, 3 in Slovenia, Spagna e Austria.

Nel post crisi l'**internazionalizzazione sembra dunque un percorso quasi obbligato**, ma tutt'altro che semplice. Il private equity è un motore che spinge verso la crescita rapida e può aiutare le aziende con l'apporto di competenze adeguate. All'impresa familiare in genere non mancano le risorse finanziarie, quanto il coraggio di andare all'estero per fare acquisizioni. Un timore generato dalla mancanza di risorse umane che siano in grado di gestire l'acquisizione dall'inizio alla fine. E anche quando ci vanno, tendono a **preferire l'Europa** perché è più facile da approcciare anche se il business industriale cresce nell'estremo oriente.

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it