Fusioni e acquisizioni sorprendono nel 2019. Attività globale resiste ad anno cauto

scritto da Scenari Internazionali | 11 Febbraio 2020

A cura della Redazione

MILANO – Nel 2019, nonostante la **volatilità** dell'attività economica – che ha portato molte aziende ad adottare una posizione recessiva – il business si è rivelato **sorprendentemente resiliente**. È cio che emerge dai dati di **Dealogic**, inclusi nel secondo rapporto annuale sulle **fusioni e acquisizioni aziendali (M&A)**, pubblicato oggi da **Bain & Company**.

Il rapporto evidenzia come il valore delle operazioni di M&A a livello globale abbia toccato l'anno scorso i **miliardi** di dollari, sebbene il loro numero sia stato del 2% inferiore rispetto ai livelli registrati nel 2018. Guardando al *trend* per aree geografiche, l'attività di M&A in **Europa** e in **Asia** è calata nella prima metà dell'anno, per poi riprendersi; al contrario, gli **Stati Uniti**, che hanno iniziato l'anno con vigore, si sono successivamente stabilizzati.

Il nostro Paese, che ha archiviato un solido 2019, presenta – in termini di mercato dell'M&A – dinamiche molto simili a quelle globali. **Roberto Prioreschi**, managing director di Bain & Company in Italia, ha commentato: *«I fondi di private equity sono particolarmente interessati al mercato italiano, fatto di realtà medio-piccole che presentano un alto tasso di innovazione. Il settore dove l'Italia è stata terreno di conquista è stato quello della* ***moda*** *e del* ***lusso****, uno dei fiori all'occhiello del Made in Italy, che sconta però la mancanza di gruppi in grado di fare da poli aggreganti»*.

Mentre l'attività di M&A è ancora solida, lo scenario regolamentare di riferimento sta cambiando: sul fronte sociale, la preoccupazione per il potere delle **grandi aziende tecnologiche** ha portato i legislatori ad esaminare più attentamente gli accordi. Sul fronte geopolitico, le **tensioni commerciali** e la **Brexit** hanno ridotto significativamente (-31%) l'appetito per gli accordi interregionali durante i primi nove mesi del 2019 rispetto allo stesso periodo del 2018, a conferma del *trend* negativo che, negli ultimi tre anni, ha interessato il volume di questa tipologia di accordi.

«Nonostante il rallentamento della crescita economica dell'anno scorso, le condizioni patrimoniali sono rimaste favorevoli, con tassi di interesse bassi», ha dichiarato **Les Baird**, *global leader* della practice M&A and Divestitures di Bain & Company e co-autore del report. *«Prevediamo che l'interazione tra* ***crescita economica*** *e* ***costo del capitale*** *continuerà a determinare il destino del volume degli affari nell'anno a venire»*.

Come evidenziato già nel rapporto dello scorso anno, la ragione fondamentale di molti accordi si è ora spostata verso un **orientamento di *scope***, guardando anche all'entrata in settori di attività in rapida crescita o all'acquisizione di **nuove competenze** – digitali e non – per rafforzare il business esistente o per innovarlo. Gli ***scope deal*** sono promettenti, rappresentando oggi **circa il 60% di tutte le operazioni** strategiche di valore superiore al miliardo di dollari (rispetto al 40% registrato nel 2015).

«Le operazioni M&A di scope hanno accelerato negli ultimi cinque anni in risposta ad un ambiente che è cresciuto poco e alla disruption del modello di business in diversi settori, in particolare sanità, tecnologia e prodotti di consumo», ha commentato **Andrei Vorobyov**, co-autore del report e M&A expert per l'Europa. *«Abbiamo finalmente visto che molti dirigenti stanno spostando i loro portafogli da attività tradizionali di successo ma con una* ***crescita più lenta*** *a nuovi motori di crescita. Stanno anche aggiungendo nuove funzionalità, in particolare digitali, come l'esperienza del cliente omnichannel, l'****intelligenza artificiale*** *e l'analisi dei big data o la robotica, per guidare la crescita»*.

Nel frattempo, molti settori stanno raggiungendo i loro **limiti naturali di consolidamento**, rendendo più difficile il raggiungimento dell'approvazione degli accordi. Tuttavia, le operazioni su vasta scala rimangono un percorso di comprovata efficacia per la costruzione e l'estensione di una posizione di *leadership* nei settori di riferimento. Gli ***scale deal*** hanno rappresentato circa il 40% di tutte le transazioni di valore superiore al miliardo di dollari nell'anno conclusosi a settembre 2019. In molti settori, come i **servizi finanziari**, **manifatturieri** e le **risorse naturali**, dove è possibile un ulteriore consolidamento, gli *scale deal* rimangono un modo efficace per evitare le pressioni sugli utili a breve termine.

In altri, come i **media** e le **telecomunicazioni**, la trasformazione digitale sta effettivamente facendo sì che gli operatori storici uniscano le forze e utilizzino la scala combinata per investire in nuove competenze. In conclusione, sebbene gli *scope deal* siano in crescita, gli *scale deal* rimangono un percorso affidabile per la costruzione e il rafforzamento di una posizione di *leadership* nei settori di attività. Resta tuttavia da vedere se o come il mix di accordi si adatterebbe a uno scenario di crisi o recessione.

*«Le aziende che sviluppano una competenza nella **pianificazione di M&A** replicabile attraverso acquisizioni frequenti superano in performance tutte le altre. Sorprendentemente, gli acquirenti frequenti non si limitano ad acquisire il mercato, ma oltre il 90% di loro disinveste attivamente e lo fa significativamente più degli altri»*, ha spiegato **David Harding**, advisory partner di Bain & Company e autore del report, sottolineando che le aziende di maggior successo sono quelle **più abili** nella pianificazione di fusioni e acquisizioni e di **disinvestimenti** per continuare a rafforzare la loro posizione sul mercato. *«Le cessioni sono uno strumento sottoutilizzato ma indispensabile per la gestione del portafoglio. Senza di esse, le aziende non possono veramente lasciare spazio a tempo, talento, energia e capitale per investire in nuove attività in crescita»*.