



CONFINDUSTRIA ANCONA



Guida agli strumenti di finanza innovativa a supporto della crescita e sviluppo

a cura di Confindustria Ancona

iFinance

**Guida agli strumenti di finanza innovativa
a supporto della crescita e sviluppo**

a cura di Confindustria Ancona

Titolo volume:

iFinance

Guida agli strumenti di finanza innovativa a supporto della crescita e sviluppo

Progetto a cura di:

Confindustria Ancona

Via Ing. Roberto Bianchi snc

60131 Ancona

Coordinamento:

Giampaolo Santinelli

Francesco Angeletti

Progetto grafico e editing:

Lara Diamante

Con il contributo di:

INTESA  SANPAOLO

La finanza innovativa: sfida, esperienza, opportunità

Viviamo un'epoca che ci ha rimbalzati in una vorticosa sequenza di crisi: prima la lunga stagione della tempesta finanziaria perfetta, con le sue complicate code congiunturali; poi una insidiosa pandemia che ha modificato in profondità i meccanismi globali dell'economia, i modelli di relazione e il modo stesso di fare impresa.

Nonostante le ferite profonde di uno shock inatteso, diffuso e prolungato la nostra manifattura è riuscita a mantenere il suo eccezionale dinamismo, grazie ai valori di un modello italiano fatto di piccole e medie imprese flessibili, specializzate in "nicchie" di qualità e di elevato livello tecnologico che sono risultate meno vulnerabili rispetto ad altre manifatture più orientate della nostra su grandi imprese e su produzioni di massa.

Di fronte a tante imprese che hanno dimostrato grande capacità di ripensarsi e di adattarsi a cambiamenti epocali si può cadere nella tentazione dell'autocompiacimento e nell'illusione di un sistema sufficientemente robusto da scongiurare rischi futuri.

Non è così e sarebbe un grande errore pensarlo perché la continuità di impresa, la sostenibilità, l'economia circolare, la digitalizzazione, l'internazionalizzazione, la dotazione infrastrutturale sono asset strategici per la piccola e media impresa che hanno bisogno di risorse, di investimenti e di strategie finanziarie per lo sviluppo.

Sappiamo bene quanto le PMI italiane dipendano ancora, nella ricerca del credito, dai canali tradizionali di finanziamento e dal sistema bancario, ma si profilano trasformazioni destinate a modificare radicalmente e in modo duraturo questa relazione tra finanza e impresa che per lungo tempo è sembrata un destino certo e intaccabile.

La nuova stagione delle fusioni e delle aggregazioni bancarie, con la riduzione del numero degli Istituti di Credito, avrà sicuri effetti sulla disponibilità complessiva di prestiti per le imprese e saranno proprio quelle di minori dimensioni a risentire con più intensità gli effetti e l'impatto di questa probabile contrazione.

A partire da questo scenario in movimento la sfida di sistema sarà favorire lo sviluppo della manifattura diffusa, modello identitario e spina dorsale dell'economia italiana, ed i servizi ad essa connessi, individuando e sperimentando forme di finanziamento alternative o complementari rispetto al canale bancario che possano supportare percorsi di innovazione e di crescita.

Sono davvero tante le PMI che esprimono indici economici e finanziari positivi e presentano prospettive di crescita che meritano di essere valorizzate e sostenute, ma spesso faticano ad accedere alla forme più evolute di finanza innovativa come i Minibond, i fondi di private Equity e la quotazione in borsa.

Certo, ci sono barriere oggettive di contesto a frenare l'accesso; barriere legate alla limitata attrattività nei confronti degli investitori e agli elevati costi da sostenere, ma va anche valutato un aspetto soggettivo, ossia il deficit di conoscenza delle opportunità offerte dalla finanza innovativa che caratterizza le nostre piccole e medie imprese; un deficit che limita l'orizzonte delle decisioni possibili e diminuisce la consapevolezza di canali che possono diventare la base finanziaria di strategie di crescita focalizzate sul medio lungo periodo.

Confindustria, nel suo ruolo di soggetto che interpreta attivamente un bisogno di rappresentanza delle imprese, può svolgere un ruolo cruciale di sostegno e di diffusione della conoscenza. Il volume iFinance coltiva esattamente questa ambizione: fornire un repertorio di informazioni e di strumenti che possano sostenere e orientare le nostre imprese in scelte finanziarie che impattano sul loro futuro e sulle loro prospettive di successo.

La finanza innovativa è uno spazio che merita di essere scandagliato e osservato senza le lenti della diffidenza ma con l'apertura che è necessaria per conoscere e valutare tutte le alternative offerte dal mercato. Sta poi alle singole imprese e agli imprenditori che ne sono alla guida calibrare la scelta in base alle proprie necessità, definire i percorsi migliori di accesso e i canali più funzionali al disegno strategico su cui si desidera investire.

L'utilità di iFinance risiede nella sua origine, perché è un volume di pensiero lungo che nasce dalle tante domande che si siamo posti in questi anni, dalle mille esperienze con cui abbiamo fatto i conti e dal vissuto di tanti imprenditori che anche grazie alla finanza innovativa sono usciti "a riveder le stelle". Un libro che si legge per capire e si vive per intraprendere.

Diego Mingarelli

Presidente Comitato Piccola Industria Confindustria Ancona

Autori

Sebastiano Di Diego

Business consultant e dottore commercialista.

E' fondatore e Ceo di Imprenditore Smart. Riveste la carica di amministratore in numerose società di capitali.

Stefano Antonelli

Dottore commercialista e partner di Imprenditore Smart.

E' consulente di numerose società ed enti.

Francesco Angeletti

Funzionario presso Confindustria Ancona dal 2007 nell'area "Economia e Sviluppo d'impresa", svolge attività di consulenza alle imprese in materia di finanza agevolata e ordinaria.

A dicembre 2011 ho inoltre conseguito il titolo di "Consulente in Finanza d'Impresa" rilasciato da AIAF (Associazione Italiana Analisti Finanziari).

Sommario

1. IL PRIVATE EQUITY

1.1	Premessa.....	15
1.2	Che cos'è il Private equity?	16
1.3	Quali sono le differenze rispetto al finanziamento bancario? ..	17
1.4	Chi svolge l'attività di private equity?	18
1.5	I fondi di private equity	19
1.6	Il private equity è adatto per tutte le imprese?	20
1.7	Quando è opportuno considerare l'ingresso del private equity?.....	20
1.8	Che cosa può portare un private equity?.....	21
1.9	Che cosa cerca il private equity?	22
1.10	Quali sono le fasi del processo d'investimento di un private equity?	22
1.11	Quali sono le forme di exit più diffuse?.....	23

2 LA QUOTAZIONE IN BORSA

2.1	Premessa.....	25
2.2	Che cos'è la quotazione in borsa?	26
2.3	La quotazione è solo per le grandi imprese?.....	27
2.4	Quali sono i vantaggi della quotazione in borsa?	28
2.5	Voglio quotare la mia impresa. Esistono però le condizioni? ...	29
2.6	Le resistenze dell'imprenditore	31
2.7	Che cosa cercano gli investitori?	32
2.8	In quale mercato quotarsi?	33
2.9	Quali requisiti formali bisogna rispettare?.....	34
2.10	Il processo di quotazione	36
2.11	Gli attori del processo	39
2.12	Esiste un momento ideale per quotarsi?	41
2.13	Quanto costa quotarsi?.....	41
2.14	Il programma Elite	43

3. I MINI BOND

3.1	Premessa.....	45
3.2	Quanto è grande il mercato?	47
3.3	Che cosa sono i mini bond?	48
3.4	Quali caratteristiche hanno le emissioni finora effettuate?	52
3.5	Come avviene l'emissione?	53
3.6	Quali sono i requisiti per l'emissione?.....	55
3.7	Chi investe in mini bond?.....	56
3.8	Quali sono i vantaggi per le PMI?.....	56
3.9	Quali sono i costi?.....	58

4. IL CROWDFUNDING

4.1	IL CROWDFUNDING	62
4.2	Il CrowdInvesting.....	70

5. LA FINANZA AGEVOLATA NEL SISTEMA DELLE FONTI DI FINANZIAMENTO DELL'IMPRESA

5.1	La Finanza agevolata come leva finanziaria strategica	79
5.1.1	<i>In cosa consiste l'approccio strategico?.....</i>	82
5.1.2	<i>Le definizioni della finanza agevolata</i>	85
5.1.3	<i>Le insidie della finanza agevolata</i>	90
5.2	Le opportunità di finanziamento comunitario per le PMI e lo scenario delle politiche dell'Unione Europea	95
5.2.1	<i>Meccanismi di finanziamento dell'Ue: fondi indiretti</i>	99
5.2.2	<i>Il programma Horizon Europe per la ricerca e l'innovazione.....</i>	102
5.2.3	<i>Le regole del gioco di Horizon Europe.....</i>	107
5.2.4	<i>European Innovation Council.....</i>	112

5.3	Gli strumenti finanziari UE	116
5.3.1	<i>La Banca Europea degli Investimenti (BEI) e il Fondo Europeo degli Investimenti (FEI): gli strumenti a disposizione delle imprese</i>	<i>120</i>
5.4	Strumenti nazionali di sostegno per il finanziamento dei propri progetti di investimento	123
5.4.1	<i>Interventi per il credit crunch e la patrimonializzazione delle imprese</i>	<i>123</i>
5.4.2	<i>Interventi per il finanziamento dei progetti di internazionalizzazione</i>	<i>127</i>
5.4.2.1	<i>Sace</i>	<i>127</i>
5.4.2.2	<i>Simest</i>	<i>129</i>
5.4.3	<i>Gli interventi per il finanziamento dei progetti di ricerca e innovazione</i>	<i>131</i>
5.4.4	<i>Interventi per startup</i>	<i>138</i>
5.4.5	<i>Interventi per aree di crisi industriale e grandi progetti di investimento</i>	<i>143</i>
5.4.5.1	<i>Interventi per programmi strategici e innovativi di rilevante dimensione</i>	<i>145</i>

Finanza innovativa. Il supporto di Intesa Sanpaolo..... 147

Guida agli strumenti di finanza innovativa a supporto della crescita e sviluppo

1. IL PRIVATE EQUITY

Sebastiano Di Diego

1.1 Premessa

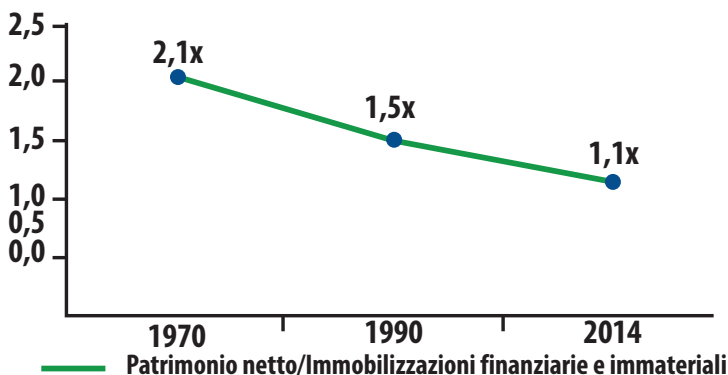
La crescita patrimoniale, come abbiamo detto, dovrebbe rappresentare un obiettivo strategico fondamentale per le PMI.

Deve infatti evidenziarsi che lo sviluppo di tali imprese è sempre più associato all'investimento in partecipazioni e in immobilizzazioni immateriali (brevetti, marchi, avviamenti – a fronte di acquisizioni di aziende –, costi capitalizzati, ecc.), che data la loro natura dovrebbe essere finanziato preferibilmente con capitale di rischio.

D'altro canto, tali investimenti pur essendo fondamentali per lo sviluppo delle imprese, sono sempre meno supportati dalle banche che li considerano impieghi troppo rischiosi.

E l'analisi dei dati dal 1970 al 2014 mostra un dato molto preoccupante: a fronte della crescita degli investimenti "immateriali" si è assistito ad una progressiva riduzione del rapporto tra Patrimonio Netto e le suddette immobilizzazioni.

Evoluzione Rapporto Patrimonio Netto / Immobilizzazioni Finanziarie e Immateriali 1970-2014



La capacità di attrarre capitale di rischio - considerato il minor peso che, inevitabilmente, avrà in futuro il finanziamento bancario - sarà pertanto sempre più strategica.

Ciò significa che se le imprese vorranno continuare ad investire in ricerca, know how e altri beni immateriali, dovranno rafforzarsi da un punto di vista patrimoniale; e tale obiettivo (quando l'autofinanziamento o le risorse imprenditoriali non sono sufficienti) può essere perseguito soltanto attraverso due strade fondamentali :

- ✓ l'apertura del capitale di rischio a investitori esterni (es. operazioni di private equity)
- ✓ la quotazione in borsa o su mercati alternativi (c.d. equity capital market).

Della prima modalità parleremo in questo capitolo, della seconda in quello successivo.

1.2 Che cos'è il Private equity?

Con il termine Private equity s'intende l'apporto di risorse finanziarie da parte di operatori specializzati, sotto forma di partecipazione al capitale azionario o di sottoscrizione di titoli obbligazionari convertibili in azioni , per un arco temporale medio-lungo, in imprese con alto potenziale di crescita.

Una sottocategoria del private equity è , invece, il venture capital che consiste nell'investimento di equity esclusivamente a favore di start up.

Pur riferendosi a differenti fasi del ciclo di vita di un'impresa, il private equity e il venture condividono lo stesso DNA: fornire , dopo un processo di negoziazione con l'imprenditore, capitale per sviluppare l'impresa e creare valore.

L'obiettivo fondamentale perseguito da questi investitori è, infatti, quello realizzare, nel medio termine, un importante guadagno di capitale (capital gain) attraverso la valorizzazione della partecipazione acquisita a fronte dell'investimento iniziale.

1.3 Quali sono le differenze rispetto al finanziamento bancario?

Trattandosi di capitale di rischio, non sono previste scadenze di rimborso ed il disinvestimento avviene di norma con cessione al mercato o a terzi della partecipazione, senza gravare sull'impresa.

A differenza del finanziamento bancario, quindi, questa forma di finanziamento non richiede il pagamento di interessi e il rimborso del capitale ad una determinata scadenza.

La remunerazione per gli investitori si realizza soltanto se il prezzo di vendita della partecipazione acquisita è maggiore del suo costo di acquisto.

CAPITALE DI RISCHIO	CAPITALE DI DEBITO
✓ Finanziamento a medio e lungo termine	✓ Finanziamento a breve, medio e lungo termine
✓ Non prevede scadenze di rimborso ed il disinvestimento avviene di norma con cessione al mercato o a terzi, senza gravare l'impresa	✓ Prevede precise scadenze di rimborso a prescindere dall'andamento dell'impresa e nel caso di finanziamento a breve è revocabile a vista
✓ E' una fonte flessibile di capitali, utile per finanziare processi di crescita	✓ E' una fonte rigida di finanziamento, la cui possibilità di accesso è vincolata alla presenza di garanzie e alla generazione di cash flow
✓ La remunerazione del capitale dipende dalla crescita di valore dell'impresa e dal suo successo	✓ Il debito richiede il pagamento regolare di interessi a prescindere dall'andamento dell'azienda ed è garantito dal mantenimento del valore degli attivi
✓ L'investitore nel capitale di rischio rappresenta un partner che può fornire consulenza strategica e finanziaria	✓ L'assistenza fornita è di tipo accessorio al finanziamento

1.4 Chi svolge l'attività di private equity?

Diversi sono i soggetti che svolgono professionalmente l'attività d'investimento in capitale di rischio.

I principali operatori specializzati presenti in Italia sono:

- ✓ operatori di emanazione bancaria
- ✓ fondi chiusi italiani e internazionali
- ✓ holding di partecipazione di emanazione privata o industriale
- ✓ operatori di emanazione pubblica.

Tali soggetti, oltre che in base alla loro origine e natura giuridica, si differenziano in funzione della struttura organizzativa, delle strategie di raccolta e d'investimento dei capitali e per le collegate scelte operative.

Riguardo alle strategie d'investimento, ad esempio, i diversi operatori di private equity tendono a specializzarsi, oltre che in base al settore industriale o all'area geografica – anche in base alla fase del ciclo di vita delle aziende; in questo senso si distinguono le seguenti specializzazioni:

<i>seed (finanziamento dell'idea) e start up</i>	<i>expansion financing o development capital</i>	<i>replacement capital (capitale di sostituzione)</i>	<i>buy out</i>	<i>turnaround</i>	<i>bridge financing</i>
interventi cosiddetti di early stage, volti cioè a finanziare le primissime fasi di avvio dell'impresa	investimenti finalizzati a supportare la crescita e lo sviluppo, da un punto di vista geografico, merceologico, ecc., di aziende già esistenti	investimento finalizzato alla ristrutturazione della base azionaria, in cui l'investitore istituzionale si sostituisce a uno o più soci di minoranza non più interessati a proseguire l'attività;	operazioni orientate al cambiamento totale della proprietà e degli assetti dell'impresa	investimenti di ristrutturazione di imprese in crisi	interventi finalizzati, sin dal momento della loro realizzazione, a creare le condizioni che permettano all'impresa di quotarsi in Borsa.

Conoscere le differenze tra i diversi operatori è di fondamentale importanza per l'imprenditore: la natura dell'operatore, infatti, può influenzare in maniera profonda, i tempi della decisione, la struttura o e lo stile di gestione dell'investimento.

E' bene quindi che l'imprenditore si sforzi di individuare la scelta più adatta alla sua impresa, analizzando le caratteristiche e le preferenze in tema d'investimento di ciascun operatore.

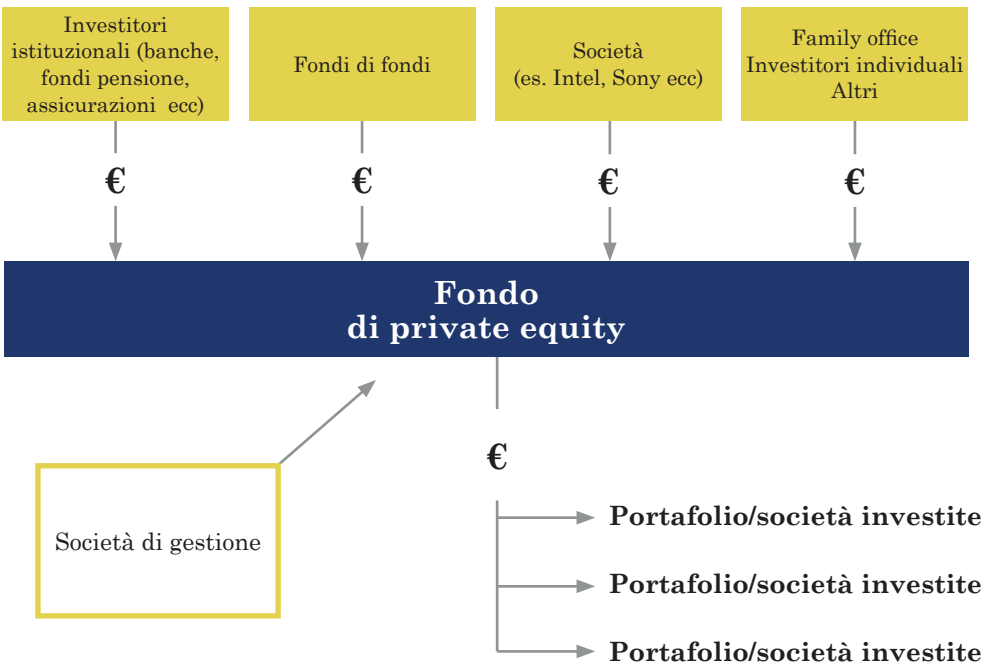
1.5 I fondi di private equity

Gli operatori di private equity operano tipicamente attraverso lo strumento del fondo di investimento mobiliare chiuso (normalmente definito fondo chiuso), promosso da una società di gestione.

L'obiettivo alla base della costituzione di un fondo è quello di raccogliere capitali presso investitori istituzionali o privati per investirli in società non quotate ad alto potenziale di sviluppo.

Il fondo viene definito chiuso, in quanto i sottoscrittori non possono riscattare le quote in qualsiasi momento, ma soltanto ad una scadenza predefinita; inoltre non è consentito l'ingresso a nuovi sottoscrittori una volta che la raccolta del capitale programmata è stata completata.

Il modello di business di un fondo di private equity può essere così rappresentato:



I fondi di private equity hanno una vita predefinita (tra i 5 e i 30 anni, sul mercato la media è 10-12).

Nell'arco della propria vita un fondo generalmente compie più investimenti in aziende "target", in funzione della dimensione del fondo stesso e delle aziende in cui investe, di norma in un'ottica di diversificazione e di contenimento del rischio; difficilmente un singolo investimento pesa più del 15% della dimensione del fondo.

La vita del fondo, inoltre, si divide in due fasi:

- ✓ **“investment period”** (per massimo 5 anni) in cui il fondo può fare investimenti e effettuare le capital calls
- ✓ **“divestment period”** (per ulteriori 5 anni): in questo secondo periodo non si possono più fare investimenti e si devono gestire e sviluppare le società partecipate valorizzandole nell’attesa della loro dismissione.

I fondi di private equity, inoltre, si distinguono in dipendenti o in indipendenti o a seconda che vi sia o meno riconducibile, in termini sia di emanazione che di provenienza dei capitali utilizzati, ad un’altra istituzione finanziaria o industriale.

1.6 Il private equity è adatto per tutte le imprese?

Ogni impresa ha i suoi obiettivi, la sua cultura e i suoi bisogni; per questo motivo non tutte le imprese sono adatte per il Private equity.

Aprire la propria “impresa” a terzi, soprattutto in realtà di tipo familiare, è una scelta molto complicata per l’imprenditore.

L’ingresso di un investitore , anche se di minoranza, richiede infatti:

- ✓ la condivisione delle scelte strategiche dell’azienda;
- ✓ la netta separazione tra il patrimonio familiare e quello aziendale;
- ✓ l’assurance di bilancio;
- ✓ l’introduzione di sistemi di budgeting e di controllo di gestione;
- ✓ la predisposizione di relazioni periodiche sulla performance dell’impresa.

Soltanto chi è un vero imprenditore e sa guardare al futuro è in grado di accettare e fare tali scelte.

1.7 Quando è opportuno considerare l’ingresso del private equity?

Il private equity è un’opzione utile da considerare quando si desidera:

- ✓ creare una nuova impresa;
- ✓ crescere all’estero;
- ✓ valorizzare la creatività e l’innovazione delle risorse umane;
- ✓ assumere personale altamente qualificato;
- ✓ aumentare le dimensioni della propria impresa attraverso operazioni di M&A;
- ✓ lanciare un nuovo prodotto;
- ✓ migliorare le capacità del management
- ✓ vendere una parte della propria società;
- ✓ liquidare degli asset.

Gli operatori di private equity, infatti, intervengono nel capitale delle imprese proprio per :

- ✓ finanziare le fasi iniziali di sviluppo;
- ✓ sostenere progetti di crescita;
- ✓ promuovere e sostenere progetti di acquisizione;
- ✓ risolvere situazioni di passaggio generazionale;
- ✓ permettere ai manager di diventare imprenditori;
- ✓ ristrutturare la base azionaria;
- ✓ bilanciare le fonti di finanziamento;
- ✓ sostenere e agevolare programmi di sviluppo e di internazionalizzazione.

1.8 Che cosa può portare un private equity?

L'ingresso del private equity determina una serie di cambiamenti importanti in seno all'azienda.

Oltre agli apporti strettamente finanziari, infatti, l'immagine e la reputazione dell'investitore possono modificare radicalmente i rapporti dell'impresa con i propri stakeholder.

Uno degli effetti più tangibili, ad esempio, è l'accrescimento del potere contrattuale dell'impresa nei confronti di banche, clienti e fornitori.

Ma il supporto del private equity non si esaurisce a questi aspetti.

Possiamo, infatti, individuare ulteriori vantaggi derivanti dall'ingresso dell'investitore:

- ✓ collaborazione nel tracciare una strategia di sviluppo e nel perseguirla, sfruttando le occasioni di crescita esterna, attraverso acquisizioni, fusioni, concentrazioni, joint venture, contratti di rete con altre imprese del settore;
- ✓ assistenza finanziaria, commerciale e di marketing;
- ✓ creazione di network (accordi e contatti internazionali);
- ✓ collaborazione attiva e condivisione del rischio d'impresa;
- ✓ contatti con altri investitori e/o istituzioni finanziarie.
- ✓ maggiore funzionalità della compagine sociale, che facilita anche l'eventuale liquidazione di soci non più interessati a partecipare all'impresa, senza drenare risorse dalla società, e la risoluzione di problematiche che possono sorgere nel passaggio generazionale;
- ✓ adozione di standard elevati di gestione e managerializzazione dell'impresa
- ✓ trasparenza e contributo alla netta distinzione tra interessi personali e aziendali;
- ✓ maggior capacità di attrarre management capace ed esperto;
- ✓ esperienza in tema di eventuale accompagnamento alla quotazione
- ✓ competenze tecnico manageriali;
- ✓ pianificazione fiscale.

1.9 Che cosa cerca il private equity?

Il private equity è alla ricerca d'impresa ad alto potenziale di sviluppo, nelle quali il suo contributo in termini di capitale e di competenze professionali possa accelerare il processo di creazione del valore.

Non bisogna mai dimenticare, infatti, che l'obiettivo del private equity è realizzare un capital gain, e ciò può avvenire soltanto attraverso la valorizzazione della partecipazione acquisita.

Le imprese ideali per il private equity, pertanto, sono quelle che presentano una o più delle seguenti caratteristiche:

- ✓ imprese con un valido progetto di sviluppo e con prospettive di crescita, sia dimensionale, che reddituale;
- ✓ imprese con un prodotto/servizio di successo, caratterizzato da scarsa imitabilità e bassa sostituibilità rispetto ai prodotti concorrenti;
- ✓ imprese con un effettivo vantaggio competitivo e il cui mercato di riferimento presenti ancora elevate potenzialità di espansione e un forte tasso di crescita;
- ✓ imprese guidate da un imprenditore valido, determinato, ambizioso e corretto nella realizzazione del progetto di sviluppo;
- ✓ imprese con un buon management, formato da persone con consolidata esperienza e con conoscenza specifica del settore;
- ✓ imprese per le quali sia possibile prevedere in prospettiva una modalità di disinvestimento, che consenta di facilitare la realizzazione del capital gain.

1.10 Quali sono le fasi del processo d'investimento di un private equity?

Tipicamente il processo d'investimento di un private equity si articola attraverso le seguenti fasi:

- ✓ **Origination:** è di fondamentale importanza, innanzitutto, generare un deal flow, ossia un flusso di opportunità d'investimento, che permetta all'investitore di selezionare le operazioni più coerenti rispetto ai propri obiettivi;
- ✓ **Valutazione del progetto d'investimento:** al fine di scegliere l'investimento che con maggior probabilità possa risultare di successo, occorre valutare attentamente le imprese target, analizzandone il business plan, i prodotti, le strategie competitive ecc.

- ✓ **Trattativa e Closing:** individuata la società target, occorre definire con esattezza il suo valore utilizzando diversi metodi di valutazione. Faranno poi seguito, le due diligence, la definizione del prezzo e la strutturazione dell'operazione;
- ✓ **Monitoraggio:** siglato il contratto, l'investitore monitorerà il proprio investimento, richiedendo le informazioni necessarie per controllare l'andamento della società;
- ✓ **Exit:** infine, per monetizzare l'investimento, le partecipazioni assunte nella società target verranno vendute. Al fine di massimizzare la propria remunerazione, è importante che l'operatore scelga il momento opportuno per disinvestire e il canale di uscita più adeguato.

1.11 Quali sono le forme di exit più diffuse?

Il private equity è un socio temporaneo dell'imprenditore.

Il suo obiettivo, come abbiamo più volte ribadito, è quello di monetizzare il proprio investimento e realizzare un guadagno di capitale attraverso la vendita della partecipazione.

Le tipiche strategie di exit del private equity sono le seguenti:

- ✓ **La vendita dei titoli ad un'altra impresa industriale**
- ✓ **La vendita dei titoli ad un altro investitore istituzionale**
- ✓ **Il riacquisto delle quote da parte del gruppo imprenditoriale originario**
- ✓ **La quotazione in Borsa.**

Le prime due modalità sono di solito quelle più diffuse sul mercato.

TRANSIZIONE 4.0 GUARDA AL FUTURO DELLA TUA IMPRESA

Accompagniamo le imprese italiane attraverso la loro trasformazione digitale e supportiamo le aziende che investono nell'innovazione, valorizzando i benefici offerti dal Piano Nazionale Transizione 4.0 e dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza.

  [intesasanpaolo.com](https://www.intesasanpaolo.com)

INTESA  SANPAOLO

SE LO SOGNI LO PUOI FARE E NOI TI AIUTIAMO A REALIZZARLO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

