

Industria Con il 75% di ricavi esteri

Mini multinazionali Da Ima a Campari, le sfide tricolori (vinte)

Fatturano in tutto il mondo. Sono abbastanza piccole da rimanere agili, eppure giocano ad armi pari con veri e propri colossi su scala globale. E spesso hanno dimostrato una buona capacità di tenuta proprio nelle fasi di mercato più complicate: non a caso, le multinazionali tascabili tricolori sono le regine di Borsa nell'era della moneta unica.

Nella top ten dei titoli che hanno guadagnato di più a Piazza Affari a 15 anni dall'entrata in circolazione dell'euro, infatti, si trovano molte società a media capitalizzazione con un profilo internazionale: Ima Group, Brembo, Campari, Danieli, Interpump, Recordati — per citare alcuni nomi — sono state in grado di consegnare rendimenti stellari, superiori al 700%, con la capolista a quota 1.364% (*vedi tabella*). Il segreto che le accomuna? Sicuramente la vasta esposizione ai mercati esteri, che nei casi citati, supera il 75-80% dei ricavi complessivi: la presenza internazionale le favorisce rispetto alle blue chip con una forte impronta domestica, costrette a fare i conti con la crescita asfittica dell'Italia, sistematicamente inferiore a



quella di molti partner europei. «Le multinazionali tascabili hanno almeno un altro tratto in comune: molto spesso sono leader globali in un certo segmento di mercato: Ima, nei macchinari per il packaging, Brembo, nei sistemi frenanti, Campari, in diversi segmenti di spirit e bevande alcoliche. Essere il numero uno o tra i primi due o tre operatori in un certo mercato significa avere pricing power, poter dettare i prezzi e questo garantisce i margini — osserva Paolo Rizzo, gestore del fondo Anthilia Red e partner di Anthilia Capital Partners sgr —. Tipicamente, si tratta di aziende che crescono più velocemente del settore di appartenenza. Sono convinto che questi nomi, accanto ad altri come Datalogic, Diasorin, Interpump, Amplifon, possano fare bene anche nel 2017».

C'è un'altra caratteristica comune da ricordare: il successo di molte piccole multinazionali — si pensi a Ima e Interpump — si intreccia non di rado a un percorso di crescita per acquisizioni: «Comprano concorrenti di minori dimensioni in giro per il mondo — spiega Rizzo — ampliando la gamma prodotti, per rafforzarsi nel contesto competitivo mondiale». Altre possono diventare preda di grandi gruppi internazionali: si pensi al gruppo Bolzoni, acquisito nel 2016 dall'americana Hyster-Yale Materials Handling. Questo può renderle più attraenti in ottica d'investimento e offrire una potenziale rete di protezione in fasi di ribasso.