

# FORTUNE

ITALIA

## Il direct listing prende piede a Wall Street. Cambia il modo di quotarsi in Borsa

Attilia Burke

Wall Street sta sondando il direct listing. È entrato nel mercato azionario americano in sordina per poi riecheggiare a gran volume quando adottato da grandi firme come Spotify e Slack, che hanno fatto da cassa di risonanza a questo nuovo approccio alla quotazione in borsa. Rispetto alle tradizionali Ipo (Initial public offering) non prevede intermediari. Le aziende vendono le proprie azioni direttamente ai nuovi investitori al momento della quotazione. Bypassando banche d'investimento, broker, assicurazioni. In sostanza, è un sistema alternativo alle Ipo, meno costoso. Ma che comporta dei rischi. Ed è uno dei trend che si sta affermando a New York, come spiega a Fortune Italia Fabio Ilacqua, Managing Partner della sede newyorkese di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners (Gop).

“Lo sviluppo più interessante dei mercati azionari la scorsa settimana è stata una proposta di modifica delle regole da parte della New York Stock Exchange per consentire alle società di raccogliere capitali tramite direct listing, dunque senza una tradizionale sottoscrizione da parte di una banca di investimento – spiega l'esperto – La proposta permetterà alle aziende che raccolgono almeno 250 mln di dollari all'apertura degli scambi, di avere a disposizione 90 giorni di tempo dopo la quotazione per essere compliant con tutti i requisiti necessari. Anche le aziende con un market cap di almeno 350 mln di dollari al momento della quotazione avranno a disposizione un periodo di 'tolleranza' simile”.

Con il direct listing, inizialmente l'azienda che si quota non raccoglie liquidità. Ma allo stesso tempo gli azionisti che vendono non rischiano perdite nel caso in cui scenda il corso azionario. “C'è stata un'attenzione crescente intorno al direct listing dopo che Spotify e Slack hanno entrambe deciso di evitare le Ipo tradizionali, e dopo le deludenti performance aftermarket degli unicorni di alto profilo che si sono recentemente quotati come Uber, Lyft, Peloton, SmileDirect e altri”, spiega Ilacqua.

Sebbene meno costosa, infatti, la quotazione diretta presenta anche dei limiti. O meglio, dei rischi. Non esistono infatti supporti o garanzie sulla vendita delle azioni, non ci sono necessariamente investitori a lungo termine, in sostanza ci sono meno argini contro la volatilità dei prezzi.

Ma questo non ferma il 'prodotto' dal farsi strada nel mercato azionario americano: “Il Nyse non è l'unico ad aver lanciato proposte di questo tipo, anche il Nasdaq sta lavorando con la SEC per permettere alle aziende di raccogliere capitale attraverso direct listing”, spiega Ilacqua. E “mentre rimane ancora da capire se il direct listing cambierà veramente il mercato delle quotazioni in borsa, i cambiamenti proposti, se approvati dalla SEC, potrebbero spingere molti emittenti a percorrere una strada alternativa per quotarsi”, sottolinea Ilacqua.

Partner storico dello studio che è presente sul territorio newyorkese sin dalla sua fondazione, Ilacqua spiega che “Gop ha iniziato da subito un percorso di internazionalizzazione”, afferma. D'altra parte “gli Stati Uniti sono il luogo in cui nascono i nuovi trend, in cui vengono anticipati i prodotti oggetto di assistenza legale anche in Italia. Sempre più i nostri clienti italiani guardano agli States, e noi ci poniamo come un hub di assistenza legale a livello globale a favore di aziende che magari muovono le loro prime mosse dall'Italia e poi si spostano in altri Paesi del globo”. Motivo che ha spinto l'America Chamber of Commerce in Italy ad assegnare all'esperto il Transatlantic Award 2019, premio annuale destinato a personalità che contribuiscono a rafforzare il ponte tra Italia e Usa.

Per il 2020 “contiamo di incrementare ulteriormente la nostra operatività sull’ufficio di New York. Il tutto si inserisce, dal punto di vista dei dati economici più recenti, in un clima di ottimismo”. Gli scambi commerciali tra i due Paesi infatti “sono dati in miglioramento di circa il 6, 7%. Gli Stati Uniti rimangono per l’Italia il terzo mercato di esportazione e l’Italia rimane per gli Stati Uniti il decimo mercato di esportazione”, conclude.

