

*Presentato nella sede della Borsa Italiana dagli stessi autori qui intervistati*

## Un libro sul mercato alternativo del capitale a sostegno delle PMI

*In data 15 maggio 2012 presso la sede di Borsa Italiana è stato presentato il libro "Elite ed AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale per valorizzare e sostenere la crescita delle PMI italiane". In occasione dell'evento abbiamo intervistato gli autori Carlo Arlotta, Franco Bertoletti, Antonio Boccia, Elisabetta Coda Negozio, Carlo Pesaro e Giorgio Venturini.*

**I**n un periodo di crisi economica-finanziaria globale, perché parlare di capitalizzazione dell'azienda mediante l'accesso ai mercati finanziari? La aziende italiane sono tendenzialmente sottocapitalizzate e con l'andamento attuale dei mercati dei capitali e la stretta creditizia operata dagli istituti bancari, in una visione di ripresa economica nel medio periodo, l'accesso al mercato dei capitali può presentare un interessante alternativa per il reperimento di risorse finanziarie...

*Le PMI conoscono il mercato dei capitali come alternativa per intraprendere politiche di crescita e di investimento interno ed internazionale? Vi sono procedure semplificate per un'azienda "virtuosa" che voglia accedere ai mercati finanziari e divenire, quindi, visibile?*

I numeri parlano da soli, sono pochissime le PMI quotate in Italia in rapporto agli altri Paesi occidentali e sostanzialmente gli imprenditori risultano alquanto diffidenti nell'intraprendere un processo di IPO, anche a causa dei costi, ritenuti alquanto rilevanti.

In questo contesto abbiamo scritto il libro: "Elite ed AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale per valorizzare e sostenere la crescita delle PMI italiane" per sensibilizzare le imprese virtuose a cogliere nuove risorse. La struttura portante

**di Giuditta Renoldi**



Giuditta Renoldi

del libro delinea il percorso da seguire per un'opportunità di crescita e sviluppo sul mercato dei capitali dedicato alle PMI.

*Cosa propone Borsa Italiana?*

Borsa Italiana ha avviato da una lato il *Progetto Elite*, iniziativa volta a favorire la formazione e valorizzazione delle imprese eccellenti nel nostro Paese, e dall'altro lato ha rivisto i mercati dedicati alle PMI unendo i preesistenti mercati AIM Italia e MAC in un unico nuovo mercato non regolamentato per le PMI denominato AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale.

*Progetto Elite* ha l'obiettivo di presentare le PMI virtuose alla Comunità

economica e finanziaria e di renderle visibili a livello nazionale ed internazionale con evidenti effetti benefici nei rapporti con gli stakeholders.

In tale ottica il 10 febbraio 2012 Borsa Italiana, Confindustria e ABI hanno firmato un protocollo d'intesa per sostenere concretamente le PMI italiane che partecipano al *Progetto Elite* al fine di agevolare le condizioni di accesso al credito.

*Considerando il quadro appena descritto, quali argomenti sono stati sviluppati nel libro?*

A livello generale abbiamo ritenuto opportuno redigere una *guida operativa* per gli imprenditori e gli operatori economici aggiornata con le novità regolamentari derivanti dall'unione dei mercati AIM Italia e MAC (Mercato Alternativo del Capitale) e con le opportunità che offre il *Progetto Elite*, quale strumento per sensibilizzare le aziende, gli investitori, i professionisti e gli operatori dell'Advisory sulla rilevanza e potenzialità delle PMI nel sistema economico-finanziario italiano e sul ruolo e sviluppo degli strumenti idonei alla loro crescita.

*E il vostro obiettivo?*

Il nostro obiettivo, molto ambizioso, è di far emergere e valorizzare il ruolo svolto delle PMI, che costituiscono l'asse portante del tessuto economico italiano e indirizzarle verso un percorso virtuoso di crescita che a

lungo, e ancora oggi, appare non utilizzato dalle imprese familiari: l'ingresso di nuovi partners in azienda. *Gli investitori istituzionali, domestici ed internazionali, hanno un ruolo, in questo processo?*

In quest'ambito deve essere promossa e sviluppata la funzione degli investitori nazionali ed internazionali dedicati alle PMI. In ogni caso, quest'attività non è di facile ed immediata soluzione, considerando la cronica carenza di soggetti disposti a scommettere sulle PMI italiane (spesso troppo piccole, poco trasparenti e non internazionalizzate).

Inoltre, da sottolineare la mancanza di operatori specializzati in processi di ristrutturazioni, che per i tempi attuali svolgerebbero una funzione determinante per evitare la dispersione di realtà economiche importanti.

*L'Italia è un Paese attrattivo?*

Recenti studi di Confindustria evidenziano che l'Italia attrae meno investimenti esteri rispetto ai principali Paesi comparabili. La sfida di tutti gli operatori economici deve essere quella di invertire la rotta e risalire la classifica della competitività in maniera risoluta.

*Come aumentare l'attrattività e la*

*competitività delle PMI italiane?*

Semplificare la burocrazia degli adempimenti amministrativi, definire regole e controlli più economici, ridurre l'incertezza delle procedure per i nuovi investimenti, ridurre la tassazione, mettere a disposizione risorse finanziarie adeguate, rappresentano fattori determinanti per aumentare la competitività e l'attrattività dell'Italia.

*Cosa dovrebbe fare una PMI? Che strumenti ha a disposizione?*

Se la PMI non è operativamente pronta per il mercato dei capitali, ma è effettivamente in possesso di un progetto di sviluppo interessante, il primo passo per valorizzarsi potrebbe essere aderire al *Progetto Elite*. La nostra guida operativa, articolata ed aggiornata sul *Progetto Elite* e sul processo di quotazione sul mercato AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale -, offre dati ed informazioni utili agli operatori, agli analisti, ai professionisti, che con ogni probabilità hanno tra i loro clienti aziende "virtuose" che potrebbero cogliere le opportunità di sviluppo.

*Com'è strutturato il vostro libro?*

Il libro, organizzato in 8 capitoli, illustra le opportunità offerte da Borsa Italiana per le PMI.

Il primo capitolo illustra il *Progetto Elite* dedicato a favorire lo sviluppo organizzativo e manageriale delle PMI ed a stimolare la loro trasparenza, eccellenza ed efficienza gestionale. È descritto il percorso di formazione che dovranno realizzare le aziende che vi partecipano ed hanno importanti obiettivi di crescita, sviluppo ed innovazione e la relativa visibilità sui mercati finanziari. Si riporta, inoltre, una testimonianza di un'impresa che partecipa alla prima edizione del percorso Elite, iniziata e presentata in Borsa Italiana il 12 aprile scorso alla quale partecipano 30 aziende.

Il secondo capitolo delinea le principali modifiche regolamentari



**MEDIAZIONE**  
PER SODDISFARE RAPIDAMENTE I RECIPROCI  
BISOGNI E INTERESSI DI GIUSTIZIA

**MEDIAZIONE ADR COMMERCIALISTI BRESCIA**  
ASSICURA  
RISERVATEZZA IMPARZIALITÀ CORRETTEZZA SOLLECITUDINE

Mediazione ADR Commercialisti Brescia  
Via Marsala 17 - 25122 Brescia - Tel. 0303752348 - 3754670 Fax 0303752913 - 3754876  
Iscrizione n. 303 Registro Organismi di Mediazione presso il Ministero della Giustizia  
e-mail: mediazione@statooom.bs.it - www.commercialisti.brescia.it P.I. 02953440985

conseguenti all'unione del mercato AIM Italia e di MAC - Mercato Alternativo del capitale, caratterizzata dalla semplificazione dei requisiti di accesso e permanenza, nonché delle attività a carico dell'emittente e del Nomad (*Nominated Advisor*).

Il terzo capitolo presenta il processo di quotazione, focalizzando le principali caratteristiche del nuovo mercato AIM, il ruolo dei soggetti coinvolti nel processo di quotazione, le attività preliminari ad una IPO, il necessario processo di riorganizzazione e/o di ristrutturazione da intraprendere, le diverse attività da compiere durante il processo di quotazione.

Il quarto capitolo commenta le più comuni problematiche sorte tra il Nomad e l'emittente, evidenziando che il rapporto fiduciario tra i due soggetti ha, a volte, subito forti condizionamenti. Conseguentemente, è

sorta la necessità di "costruire" una nuova relazione di medio periodo tra emittenti e Nomad, considerando le inefficienze che sono emerse nelle esperienze fin qui maturate. Si riporta la testimonianza di alcuni operatori del mercato, che hanno commentato le attese e le relazioni che vi sono tra il Nomad e l'emittente.

Il quinto capitolo riporta le caratte-

ristiche degli emittenti AIM Italia e MAC, con l'obiettivo di delineare i profili delle società quotate su questi mercati (anno di quotazione, attività, obiettivi strategici dell'emittente nella definizione della fase di sviluppo, ecc.).

Il sesto capitolo riporta una serie importante di dati del mercato AIM UK ed una aggiornata analisi delle caratteristiche dei principali mercati non regolamentati europei dedicati alle PMI.

Il settimo capitolo confronta l'alternativa del Private Equity con l'opportunità offerta dalla quotazione di mercato. L'ottavo capitolo riporta alcune riflessioni sul sistema italiano delle PMI ed alcune caratteristiche delle PMI europee ed italiane.

Inoltre, tra gli allegati è stata inserita una check list, molto operativa, di preparazione al processo di quotazione.

*Un vostro auspicio?*

Ci auguriamo che questo libro possa offrire un contributo per sollecitare un dialogo tra le parti interessate allo sviluppo di un sistema finanziario efficiente, e che consenta di far emergere aziende "interessanti", da sostenere e sviluppare. Inoltre, che cresca la cultura finanziaria delle PMI, affinché possano valutare ed intraprendere, senza esitazione e condizionamenti, anche il percorso verso il capitale di rischio.

**Giuditta Renoldi**  
Mediatore - Mediazione ADR  
Commercialisti Brescia

