29 settembre 2015

MF FOCUS

L'AIM, UN'ALTERNATIVA AL CREDITO BANCARIO PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Quotarsi al listino semplificato di Borsa Italiana può essere la soluzione al credit crunch. E non solo. Se n'è parlato nella nuova trasmissione di Class Cnbc «Finanziare la Crescita»

Secondo l'ultimo rapporto Ocse, in Italia il credito bancario per le Pmi è ai minimi: solo il 18,7% del totale. E l'andamento complessivo dell'erogato ha rivisto un modestissimo segno più, lo 0,3%, solo lo scorso agosto, dopo 37 mesi di calo costante. Insomma, la contrazione sembra essere strutturale, probabilmente irreversibile.

Per questo è diventato un imperativo per gli imprenditori rivolgersi a nuovi canali di finanziamento. L'**Aim Italia**, il mercato azionario dedicato alle piccole e medie imprese, e i **minibond** sono le due novità più interessanti, anche se ancora poco conosciuti. In particolare sull'Aim, secondo i dati dell'osservatorio IR Top, dove in questo momento sono quotate 71 società che complessivamente capitalizzano 2,9 miliardi. E finora hanno raccolto oltre 500 milioni di euro. Ma anche il mercato dei minibond comincia ad acquisire una sua consistenza: le emissioni hanno ampiamente superato la soglia delle 120 unità per un controvalore di oltre 5 miliardi di euro, con un taglio medio di 9,4 milioni. Del come e del perché aprire la propria impresa al mercato se n'è parlato in *Finanziare la Crescita*, la nuova trasmissione condotta da **Sergio Luciano su Class Cnbc**, alla quale hanno partecipato cinque protagonisti del mercato dei finanziamenti alternativi all'impresa.

Secondo **Carlo Consonni**, partner di **Bdo Italia**, «l'apertura al mercato è prima di tutto un passaggio culturale, che può permettere all'azienda di staccarsi dal passato e vivere il futuro in modo molto più roseo». Ma prima «gli imprenditori devono convincersi», ha sottolineato **Giovanni Natali**, amministratore delegato di **Ambromobiliare**, «che il periodo della finanza facile, con le banche che prestavano soldi a tutti e gli investimenti che si facevano solo a debito - una delle malattie del nostro sistema, soprattutto delle Pmi - è finito. La banca non presta più i soldi non perché non gli piace farlo o perché non capisce il business dell'imprenditore che li chiede, ma perché ha dei parametri da rispettare. Chi investe sull'Aim, invece, fa un investimento a lungo termine, cosa che con il classico indebitamento bancario non si può fare».

Il cambiamento comunque ormai è in atto. Ne è convinto **Marco Vicinanza**, vicedirettore generale di **Arca Sgr**: «Come gestori di lunga data sul mercato italiano abbiamo vissuto tutte le fasi e tutti i tentativi di espandere il mercato azionario. Tentativi in genere non andati a buon fine. Oggi siamo di fronte a un cambiamento strutturale, soprattutto perché la sorveglianza europea è diventata molto più severa nei confronti delle banche. E la severità è particolarmente elevata quando si tratta di prestare ad aziende poco capitalizzate o di dimensioni troppo piccole. Quindi le imprese devono fare due cose: prima di tutto levarsi dalla condizione di azienda sottocapitalizzata e raccogliere capitale. Secondo, diversificare le fonti di approvvigionamento del credito. L'esperienza anglosassone recente secondo me è illuminante: gli Usa, in particolare, hanno vissuto una crisi bancaria violentissima, ma le imprese statunitensi non hanno subito un così forte credit crunch come quelle italiane perché sono riuscite a sostituire il credito bancario e accedere al mercato dei capitali. In condizioni diverse, a prezzi più alti, certo, ma il canale non si è chiuso».

Anche **Giulio Bastia**, vicedirettore generale **Banca Finnat**, s'è detto d'accordo. «Molte aziende hanno utilizzato il credito anche di durata breve per scopi di investimento. E molte si sono trovate con delle strutture patrimoniali abbastanza squilibrate. Oggi i criteri sono più restrittivi». **Anna Lambiase**, amministratore delegato e fondatore di **IR Top**, ha evidenziato i vantaggi della quotazione: «Sull'Aim oggi si trovano aziende che grazie alla quotazione sono riuscite a raccogliere capitale, magari in fase di start-up. Penso a un'azienda dell'Emilia-Romagna con un brevetto nella bioplastica che è riuscita a raccogliere 7 milioni di euro e oggi ha una capitalizzazione che supera i 200 milioni di euro. Non ci sarebbe riuscita passando attraverso il finanziamento bancario. Allo stesso modo, a una piccola azienda del Lazio sarebbe stato impossibile partecipare a una gara pubblica in Sudafrica, aggiudicandosi commesse da 100 milioni di euro partendo da un fatturato inferiore al milione».

*Nelle foto, lo studio tv di **Finanziare la Crescita**, la nuova trasmissione condotta da Sergio Luciano (sotto, a sinistra) in onda su Class Cnbc. Tra gli ospiti (da sinistra, nella foto sopra): Giovanni Natali, amministratore delegato di Ambromobiliare, Giulio Bastia, vicedirettore generale Banca Finnat (nello schermo alle spalle di Luciano), Marco Vicinanza, vicedirettore generale di Arca Sgr, Carlo Consonni, partner di Bdo Italia.*

Uno dei freni ad aprirsi al mercato, si dice, è che nel dna dell'imprenditore c'è una certa riservatezza. Che dovrebbe cadere. Perché la revisione e la certificazione del bilancio sono obbligatorie, e la comunicazione agli investitori è fondamentale.

«Il problema», ha detto Giovanni Natali, «è più sentito che reale. Essere quotati sull'Aim ha tutti i vantaggi di essere quotati sul mercato principale, senza gli svantaggi. Costa molto meno, la procedura non è lunghissima, si va da un minimo di 3 mesi a un massimo di 6,7, e la raccolta si può fare quando lo si ritiene più opportuno, non ci sono finestre temporali obbligatorie. Ed è fondamentale, visto che la turbolenza dei mercati ci accompagnerà anche nei prossimi anni».

Anche secondo Marco Vicinanza, nel processo di quotazione, non v'è nulla di impossibile. «Alla fine l'imprenditore deve solo mettersi nella logica secondo cui dall'altra parte ha un interlocutore che chiede sostanzialmente trasparenza, continuità nella comunicazione e attendibilità dell'informazione. Il tutto non è particolarmente costoso, serve solo apertura di mentalità». Un salto culturale, che a detta di Giulio Bastia, una volta compiuto fa bene anche al business. «Quando l'imprenditore inizia a confrontarsi con tutti i consulenti che ci possono essere in un processo di quotazione - dall'advisor al revisore, al legale – capisce che possono portare nuove idee, anche strategiche. Non solo: alla fine del processo un imprenditore diventa più conosciuto, migliora la reputazione e si ritrova con un brand riconosciuto anche a livello internazionale. Insomma, la quotazione può portare benefici non solo in termini di raccolta di capitali, ma anche di sviluppo del business».

Più delicato il tema della revisione dei conti. Ma Carlo Consonni sottolinea che «la contabilità è soltanto la produzione di fatti, quindi nella traduzione non si può avere difficoltà: si applicano delle regole e si scrivono i bilanci. Tutto è risolvibile. E finalizzato a una buona presentazione ai terzi, al mercato. Senza contare che per quotarsi all'Aim è sufficiente aver il bilancio revisionato un anno e non tre come nel listino principale, una grossa facilitazione che lo rende accessibile a tutti».

La conclusione è che si può essere ottimisti. Secondo Anna Lambiase, «osservando i dati degli ultimi tre anni, si nota che il numero delle quotate all'Aim è più che raddoppiato, e comincia a essere un mercato rappresentativo a livello anche settoriale. Vediamo tante aziende, soprattutto industriali, che si stanno avvicinando e riteniamo che anche nei prossimi mesi ci possa essere un buon afflusso. Sicuramente gli investitori non mancano, sono attenti all'eccellenza, a selezionare aziende con solidi fondamentali e chiari progetti di crescita». E di queste piccole eccellenze, l'Italia è davvero piena.

FINANZIARE LA CRESCITA