



Nuovi strumenti integrati per la capitalizzazione delle PMI italiane

Milano, 24 ottobre 2011
Palazzo Mezzanotte



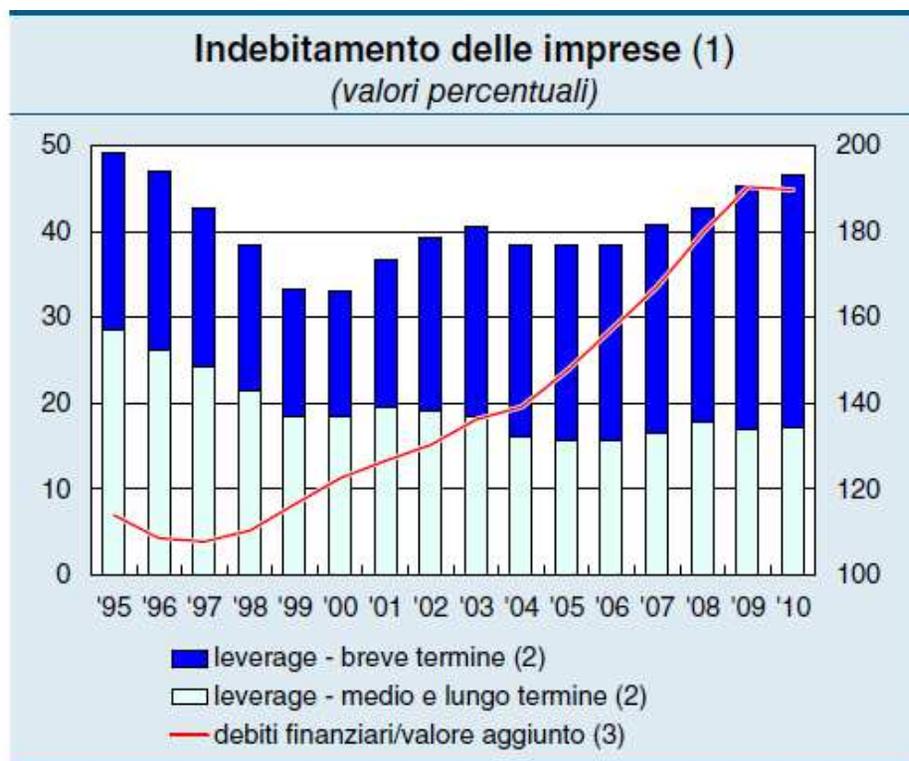


Pubblico e privato per il sostegno alle piccole e medie imprese

Andrea Montanino
Dirigente Generale
Ministero dell'Economia e delle Finanze



Il contesto: l'alto indebitamento delle imprese italiane



Fonte: Banca d'Italia e Istat.

(1) I dati si riferiscono al settore delle società non finanziarie. Per la definizione delle serie e per le modalità di calcolo cfr. nell'Appendice la sezione: *Note metodologiche*. – (2) Scala di sinistra. Il leverage è pari al rapporto tra i debiti finanziari e la somma degli stessi con il patrimonio netto valutato ai prezzi di mercato. – (3) Scala di destra. Il valore aggiunto per il 2010 è stimato sulla base della contabilità annuale.

	Leverage: l'Italia rispetto agli altri (2010)
Francia	13,1
Germania	2,2
Spagna	-3,3
Area Euro	4,6

Fonte: Banca d'Italia

Il contesto: lo scarso ricorso al mercato dei capitali

- Poche imprese sulla Borsa di Milano: 290 società, rispetto a 243 a Zurigo, 271 ad Atene, 673 a Francoforte, 978 sui mercati di Euronext (Francia, Belgio, Olanda e Portogallo), 2.020 a Londra
- A fine 2009 le imprese con capitalizzazione inferiore ai 300 milioni di euro sono l'80% in Francia e UK, il 79% in Germania e solo il 62% in Italia.
- I fondi comuni d'investimento specializzati nell'investimento in PMI domestiche sono in Italia 9, contro i 61 in Francia e i 57 nel Regno Unito

Il contesto: le prospettive macro per banche, imprese, finanza pubblica

- Rafforzamento delle **banche** (Basilea 3): la necessità di assicurare coefficienti patrimoniali più elevati che non nel passato potrà rendere il credito ancora più selettivo
- Necessità delle **imprese** di aprirsi sempre più sui mercati esteri (estero non è più Europa ma Cina, India, Africa, Sud America) - quindi fattore dimensionale è elemento di criticità
- Percorso graduale di contenimento del rapporto **debito pubblico** su PIL ineludibile: probabili molti anni di avanzi primari

Allora, che fare?

- Far incontrare interesse pubblico e privato, orientando le risorse private disponibili verso obiettivi di politica economica
- In particolare, sostenere la crescita e l'internazionalizzazione delle imprese: più capitale, meno debito
- Gli strumenti:
 - 1) Ambiente “Elite” di Borsa Italiana
 - 2) Accordo Fondo Europeo per gli Investimenti - Fondo Italiano di Investimento
 - 3) Contributo SACE alla quotazione

ELITE

Raffaele Jerusalemi
Amministratore Delegato
Borsa Italiana

Introduzione

- Il sistema industriale italiano è perlopiù composto da piccole e medie imprese, nella maggior parte dei casi organizzate come società di famiglia
- Le nostre aziende spesso si distinguono per qualità nel proprio settore e rappresentano punte di eccellenza del Paese. Basti pensare ai nostri distretti, che nel 2011 hanno registrato tassi di crescita delle esportazioni significativi (+12,9% nel secondo trimestre 2011, con punte del 17% per il distretto della moda e della meccanica)
- La dinamicità e l'unicità delle imprese italiane tuttavia si accompagna spesso a dimensioni limitate e a un minor grado di strutturazione che le pone talvolta in posizione di svantaggio nel confronto internazionale
- ELITE è nato con l'obiettivo di favorire lo sviluppo organizzativo e manageriale delle PMI, nonché stimolare la trasparenza, l'eccellenza e l'efficienza gestionale
- ELITE non è un mercato bensì un percorso di training e di crescita per le PMI indipendente dalla quotazione

Cos'è ELITE

FORMAZIONE



- **Education** su temi di Business Administration e Mercati Finanziari
- **Training:** esercitazioni sui temi formativi e feedback da parte di soggetti esperti in materia
- **Test:** check-up finale e rilascio attestato di qualità. Simulazione del processo di apertura del capitale

ELITE

Cos'è ELITE

TUTORSHIP



- ELITE offre un servizio di **affiancamento** continuo alle imprese, fin dal primo giorno di partecipazione al programma
- La **tutorship** è garantita sia attraverso risorse dedicate di Borsa Italiana sia dal network di professionisti nazionali e internazionali collegati alla Borsa Italiana

ELITE

Cos'è ELITE

COMMUNITY



- ELITE è il punto di accesso al **network** di player che ruotano intorno alla Borsa: investitori, banche, professionisti, associazioni

- ELITE avvicina le PMI alle società quotate e stimola l'**eccellenza** attraverso comportamenti e standard tipici delle società leader

ELITE

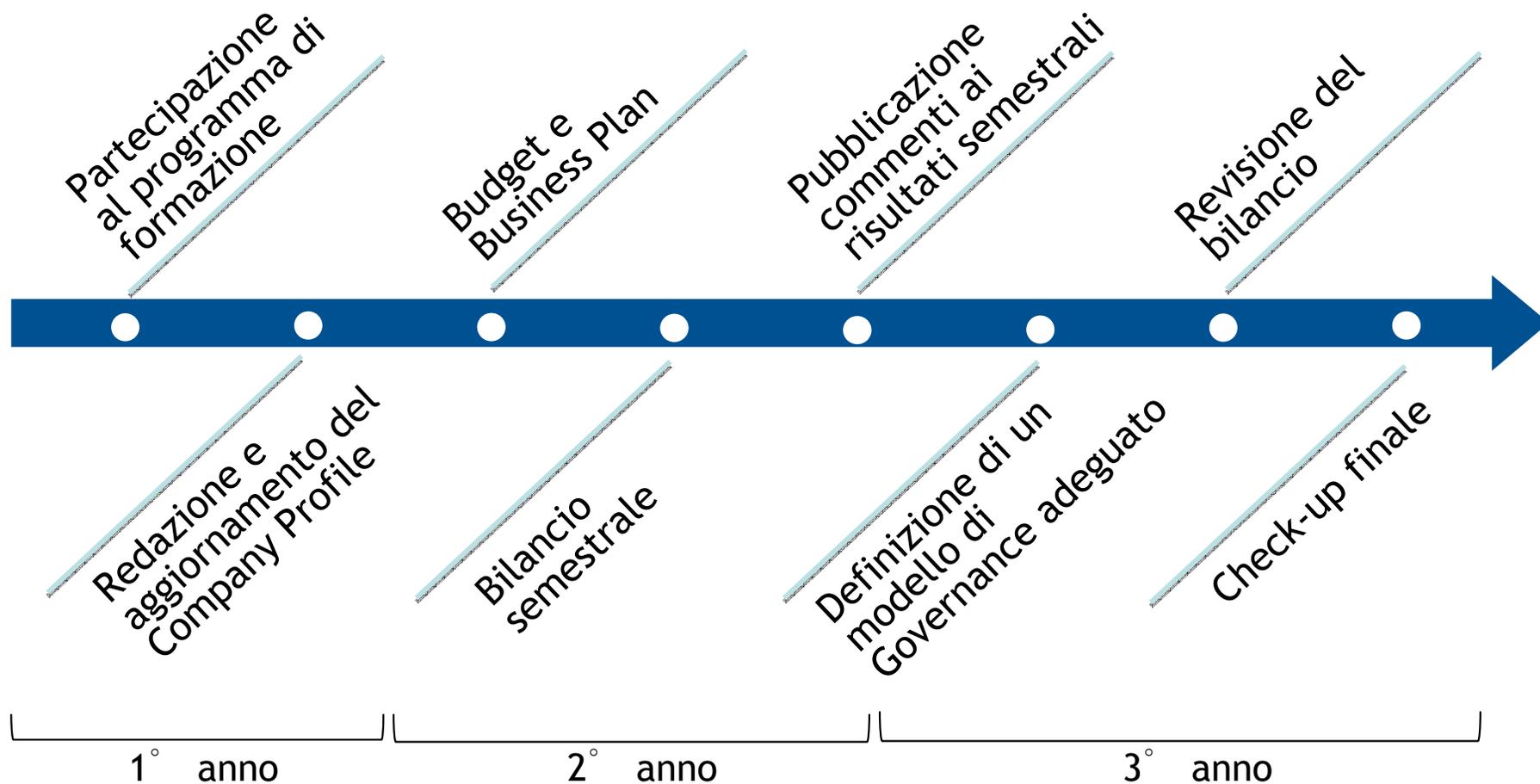
Cos'è ELITE

VISIBILITA'



- Area web dedicata (**Vetrina online**):
 - Link al sito internet della società
 - Company Profile
 - Video di presentazione
 - Principali news di business
- Le società ELITE si riconoscono per il **certificato di appartenenza**, con cui Borsa Italiana identifica le aziende che hanno deciso di intraprendere il percorso di sviluppo e crescita manageriale

Il percorso di sviluppo delle società ELITE



Come fare parte di ELITE

Criteri di selezione

- Progetto di crescita
- Requisiti economici:
 - fatturato minimo di € 10 milioni e in crescita (o inferiore, in presenza di alti tassi di crescita)
 - risultato operativo > 5%
 - ultimo bilancio in utile

Condizioni di permanenza

- Seguire il percorso di training e sviluppo:
 - primo anno: partecipazione attiva al programma di formazione, aggiornamento periodico del Company profile
 - secondo anno: redazione del budget, bilancio semestrale e pubblicazione dei commenti
 - terzo anno: definizione di un modello di governance adeguato all'azienda e revisione contabile del bilancio

I vantaggi di essere ELITE

Crescita dell'azienda e dei
suoi talenti

Prossimità alle società
quotate e confronto con i
leader

Profilo distintivo rispetto ai
concorrenti

Attrazione di capitali
(banche, private equity,
investitori, mercato)

Migliore reputazione nei
confronti di clienti, fornitori
e altri stakeholders



Accesso al più importante
network di professionisti

Le iniziative di Borsa Italiana per le PMI

Mercati dedicati alle PMI

- **Approccio equilibrato** tra esigenze di imprese e investitori per l'incontro efficiente di domanda e offerta



- Negli ultimi 10 anni si sono quotate circa **130 società** su mercati ideati appositamente per le PMI raccogliendo **10 miliardi di euro**
- In Italia tuttavia esiste un ampio bacino di società di alta qualità, che grazie alla Borsa potrebbero accelerare la crescita e competere con maggior successo a livello internazionale

Promozione delle società all'estero

- Borsa Italiana promuove le società nelle principali piazze mondiali (oltre **1.000** incontri società-investitori nel 2011)



- Oggi il **90%** degli **investitori istituzionali** nel capitale delle medie e grandi aziende italiane è **estero**
- Un realistico progetto sistemico volto alla **patrimonializzazione** delle piccole imprese non può prescindere dall'impegno di **investitori domestici** (fondi pensione, fondazioni, sistema bancario e assicurativo)



Accordo FEI-FII

***Dario Scannapieco**
Vicepresidente
Banca europea per gli investimenti*



Il gruppo Bei a supporto delle PMI

Per la Bei il supporto alle PMI è una delle 6 priorità operative

Attività PMI in Italia - Volumi di attività PMI 2006-2011

Milioni di Euro	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	Totale
Stipule Prestiti PMI	1,703	980	2,476	2,544	2,500	1,800	12,003
Ammontari allocati a PMI	851	803	2,150	1,787	2,005	3,000	10,596
Numero PMI finanziate	7,631	6,094	12,499	12,557	10,702	7,700	57,183

* Dati fino ad Agosto 2011

- Il FEI è il principale investitore istituzionale Europeo nel capitale di rischio a supporto dell'imprenditoria e dell'innovazione per le Piccole e Medie Imprese.
- Attraverso le operazioni di garanzia, ha supportato indirettamente oltre 250.000 PMI.
- A partire dal 1997, ha investito in Italia circa EUR 530m in 30 fondi di Venture Capital e Private Equity focalizzati sulle PMI. L'attività si è intensificata negli ultimi 5 anni, con EUR 272m investiti in 13 fondi che hanno mobilitato, in totale, risorse finanziarie per EUR 2.1bn.

Accordo FEI - FII

- **Scopo:** co-investimenti paralleli tesi a favorire la patrimonializzazione e lo sviluppo delle PMI nel segmento dei fondi per la crescita (Growth ed Expansion Capital).
- **Ammontare iniziale:** EUR 200m
- **Collaborazione ad ampio raggio:** condivisione di informazioni in materia di ricerca di opportunità di investimenti, istruttoria ed analisi progettuale e finanziaria.
- **Obiettivo:** massimizzazione impatto di FII e FEI in Italia. Il FEI potrà consolidare ulteriormente la propria presenza in Italia e il Fondo Italiano potrà immediatamente beneficiare della profonda conoscenza del mercato da parte del FEI e della condivisione delle *best practices* internazionali sviluppate nel corso degli ultimi tredici anni.
- **Situazione:** l'interazione tra i team del FEI e di FII ha già portato alla selezione di alcune opportunità di co-investimento in nuovi fondi di Growth ed Expansion Capital, alcune delle quali sono in fase avanzata di esame e potranno essere finalizzate a breve dopo la ratificazione dell'accordo di cooperazione.



Il progetto Elite L'accordo FEI-FII

Gabriele Cappellini
Amministratore Delegato
Fondo Italiano d'Investimento SGR



L'accordo FII-Borsa per il progetto ELITE

L'intervento del Fondo Italiano di Investimento, oltre a fornire **capitale di rischio per la crescita delle imprese di piccole e medie dimensioni**, è finalizzato a portare nelle aziende:

- Una **componente esogena** di confronto con l'imprenditore: primo importante passo per l'apertura verso il mercato;
- **Competenze finanziarie**;
- **Regolarità e trasparenza** nei rapporti gestionali;
- **Maggiore credibilità** nei rapporti con il sistema finanziario, con quello dei clienti e dei fornitori;
- **Sviluppo di assetti organizzativi** più evoluti;
- **Conoscenze, visibilità e network**.

L'accordo FII-Borsa per il progetto ELITE

In questa ottica abbiamo aderito con entusiasmo al progetto ELITE, che prevede il nostro impegno per:

- **Dare visibilità al Servizio ELITE**, nell'ambito di occasioni di promozione del Fondo e all'interno del sito internet;
- **Partecipare** con propri rappresentanti **ad iniziative** organizzate da Borsa Italiana, riservate a società ELITE o potenziali target del Servizio ELITE;
- **Candidare al Servizio ELITE le imprese partecipate** direttamente dal Fondo (oggi pari a 9), provvedendo anche alla corresponsione di parte della fee annuale;
- **Stimolare i fondi** oggetto di investimento da parte del Fondo affinché candidino al Servizio ELITE le proprie partecipate (oggi pari a 5).

L'accordo di coinvestimento FEI-FII

Il coinvestimento avverrà in fondi che:

- Operano sulla base di regole riconosciute di professionalità e trasparenza;
- Condividono le strategie e le finalità di entrambe le istituzioni;
- Presentino una politica di investimenti ed una durata in linea con quelle del FII.

L'accordo di coinvestimento FEI-FII

- FII e FEI lavoreranno a stretto contatto ed in modo coordinato sia per l'attività di istruttoria che per quella di due diligence;
- L'accordo, della durata di 4 anni, prevede lo stanziamento iniziale da parte di FII e FEI di 100 milioni di Euro ciascuno, rinnovabili per tranche successive;
- Sotto il profilo organizzativo FII e FEI metteranno a disposizione risorse professionali dedicate;
- Spetterà a FII il compito di identificare e selezionare le possibili opportunità di investimento congiunto;
- L'attività coordinata riguarderà anche il successivo periodo di monitoraggio.

L'accordo di coinvestimento FEI-FII

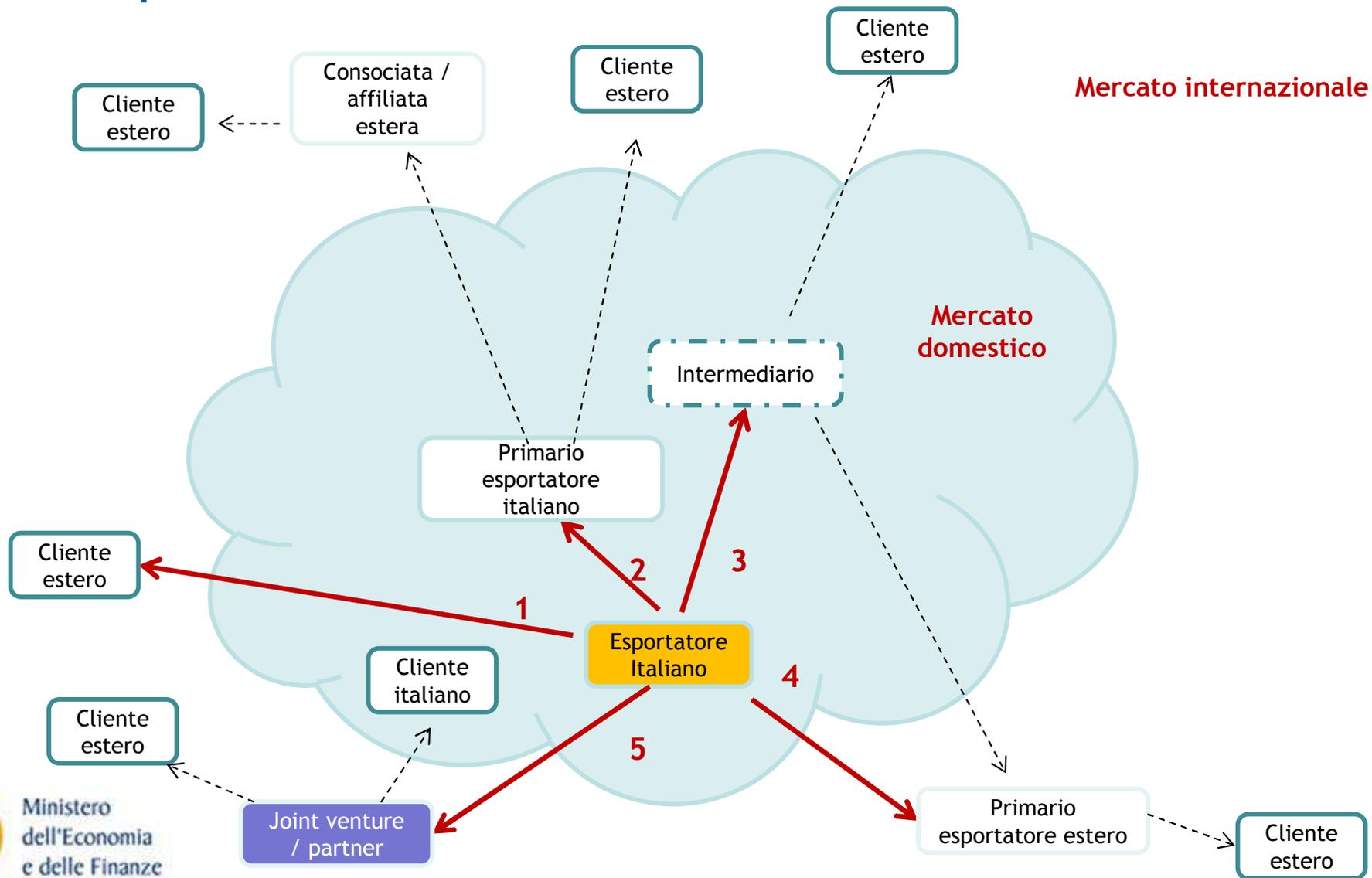
OBIETTIVI:

- Mettere a fattor comune la profonda conoscenza del mercato italiano;
- Incrementare le risorse disponibili per la crescita del nostro sistema di imprese di piccole e medie dimensioni;
- Rafforzare, rendendola solida e trasparente, la corporate governance dei fondi di investimento nei quali verrà effettuato il commitment, creando quindi le basi per attrarre ulteriori risorse di capitale dal mercato sia domestico che internazionale.

Contributo di SACE alla capitalizzazione delle PMI

Alessandro Castellano
Amministratore Delegato
SACE

La sfida per le PMI



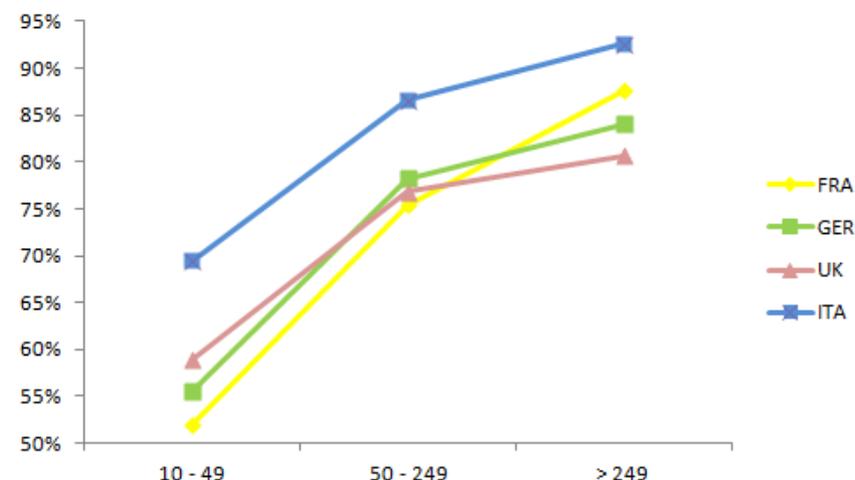
Il contesto dell'intervento

Lo sviluppo del tessuto industriale italiano non può prescindere da un **rafforzamento della struttura patrimoniale delle PMI.**

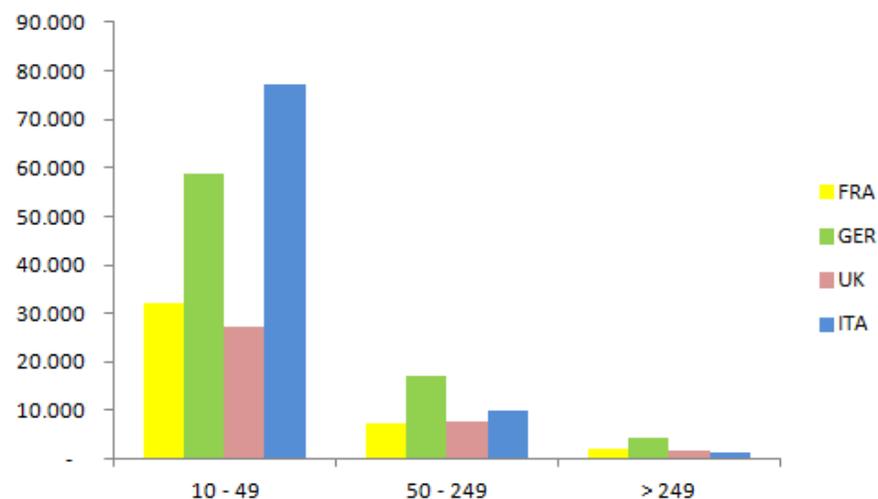
In particolare, se per **propensione all'esportazione** l'Italia è il primo Paese in Europa, per quanto riguarda i volumi di esportazione il nostro Paese sconta la **minore dimensione delle società esportatrici.**

L'intervento di un **investitore istituzionale** nel capitale di una PMI, oltre ad un beneficio immediato, può stimolare l'interesse di **investitori italiani e stranieri** ad operare in modo analogo.

Propensione all'export per n. dipendenti



Distribuzione imprese per n. dipendenti



Contributo alla capitalizzazione delle PMI

Nel 2011, la strategia di supporto alle PMI affianca agli strumenti posti già in essere da SACE un'iniziale dotazione di **€ 50 milioni** per

**l'acquisizione e gestione di partecipazioni rilevanti
in aziende quotate o quotande sul mercato italiano
con *business model* possibilmente orientato all'esportazione.**

SACE opererà tramite un primario gestore specializzato nel mercato delle *Small Cap* riconosciuto per esperienza, competenza ed affidabilità che, con mandato segregato, effettuerà investimenti con un orizzonte temporale **da 3 a 5 anni**, in:

- imprese italiane, senza **limite inferiore** di capitalizzazione di Borsa
- società in **fase di quotazione**, su entrambi i mercati, regolamentato e regolato.

Il portafoglio relativo alle società quotate non sarà inferiore al **60%** della dotazione.

Caratteristiche

- **Valore dell'investimento:** nessun valore minimo
- **Tipo di investimento:** partecipazioni “qualificate” entro il limite del 4%
- **Stile di Gestione:** “*Long Only*” con approccio “*Value*”, basato sulla conoscenza approfondita dell'azienda, del prodotto, del *management*, del mercato, della concorrenza e tendente a evidenziare titoli destinati a rivalutarsi nel tempo
- **Governance:**
 - partecipazione proattiva con flussi di comunicazione costanti fra la società di gestione e le società partecipate in portafoglio
 - adozione di *policy* idonee a limitare il verificarsi di possibili conflitti di interessi rispetto all'operatività caratteristica di SACE
- **Time to market:** entro la fine del 2011

Vantaggi

Per le PMI *target*

- Possibilità di fare affidamento su una fonte di **finanziamento stabile, competente e che persegue una logica industriale**, grazie all'approccio adottato in un orizzonte temporale di medio-lungo periodo, pienamente compatibile con il profilo istituzionale di SACE e superiore a quello mediamente considerato da un investitore in *equity*
- disponibilità di un **know-how di spessore e possibilità di confronto**, grazie alla partecipazione attiva alla *governance* fornita dalla società di gestione, nonché **accesso ad eventuali nuove fonti di finanziamento**

Per SACE

- Approccio **coerente con la strategia finanziaria di SACE**, avente come obiettivo la diversificazione degli investimenti e massimizzazione del profilo rischio/rendimento nel medio-lungo periodo