



## Nuovi strumenti integrati per la capitalizzazione delle PMI italiane

Milano, 24 ottobre 2011  
Palazzo Mezzanotte



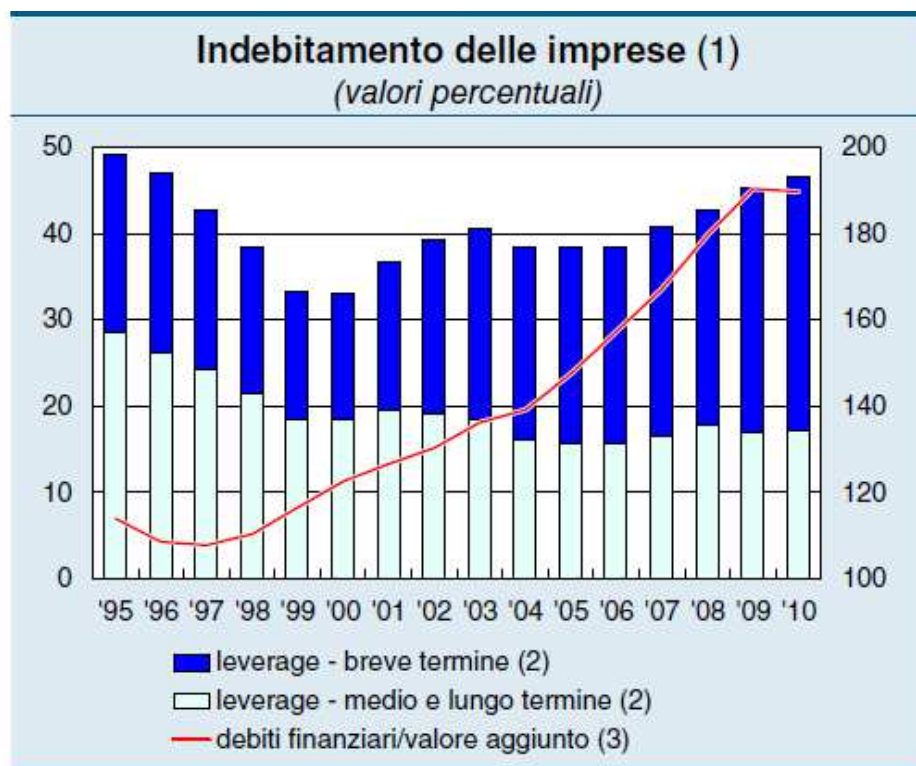


## Pubblico e privato per il sostegno alle piccole e medie imprese

*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

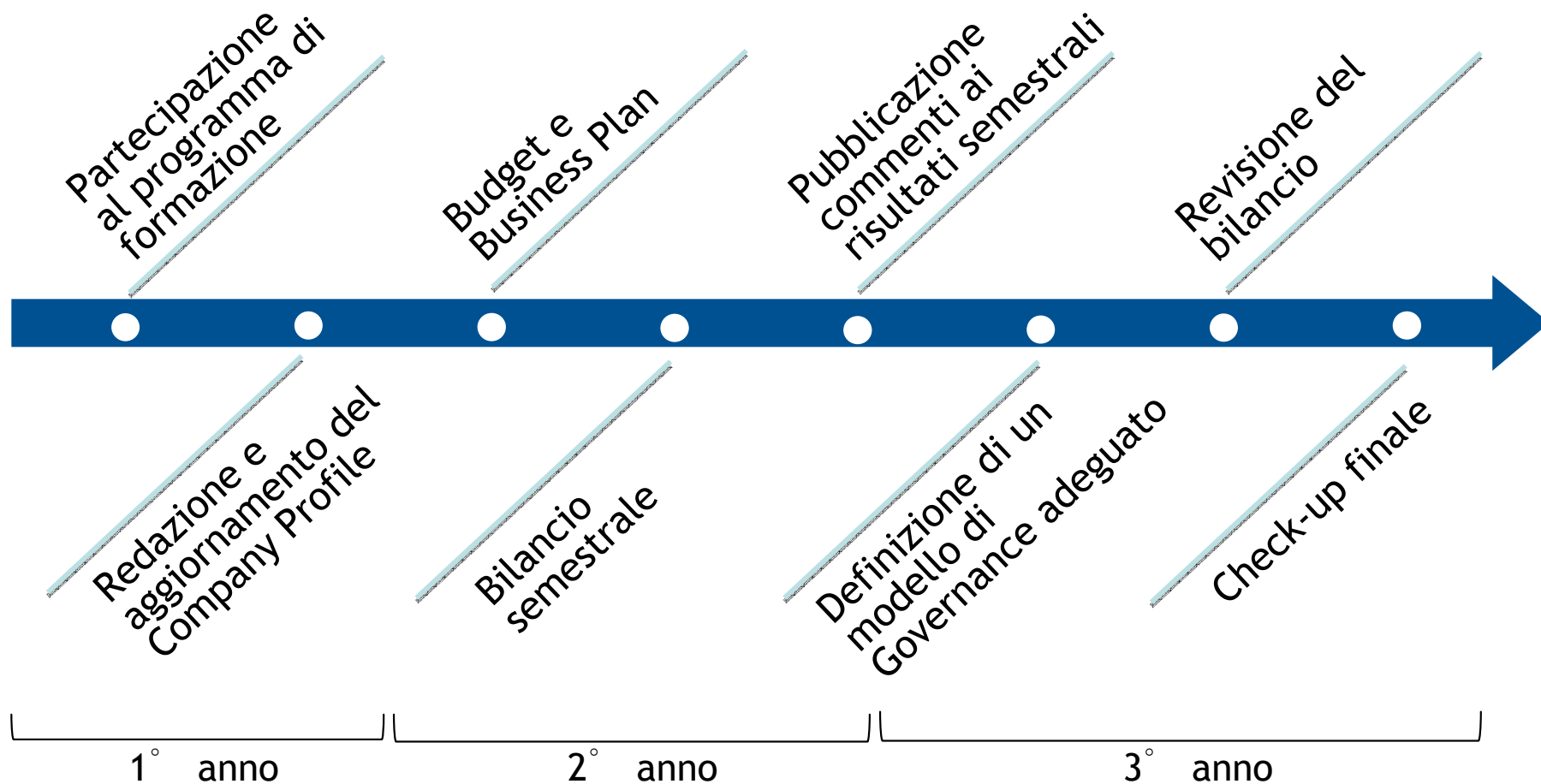
### VISIBILITA'



- 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

**ELITE**

## 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

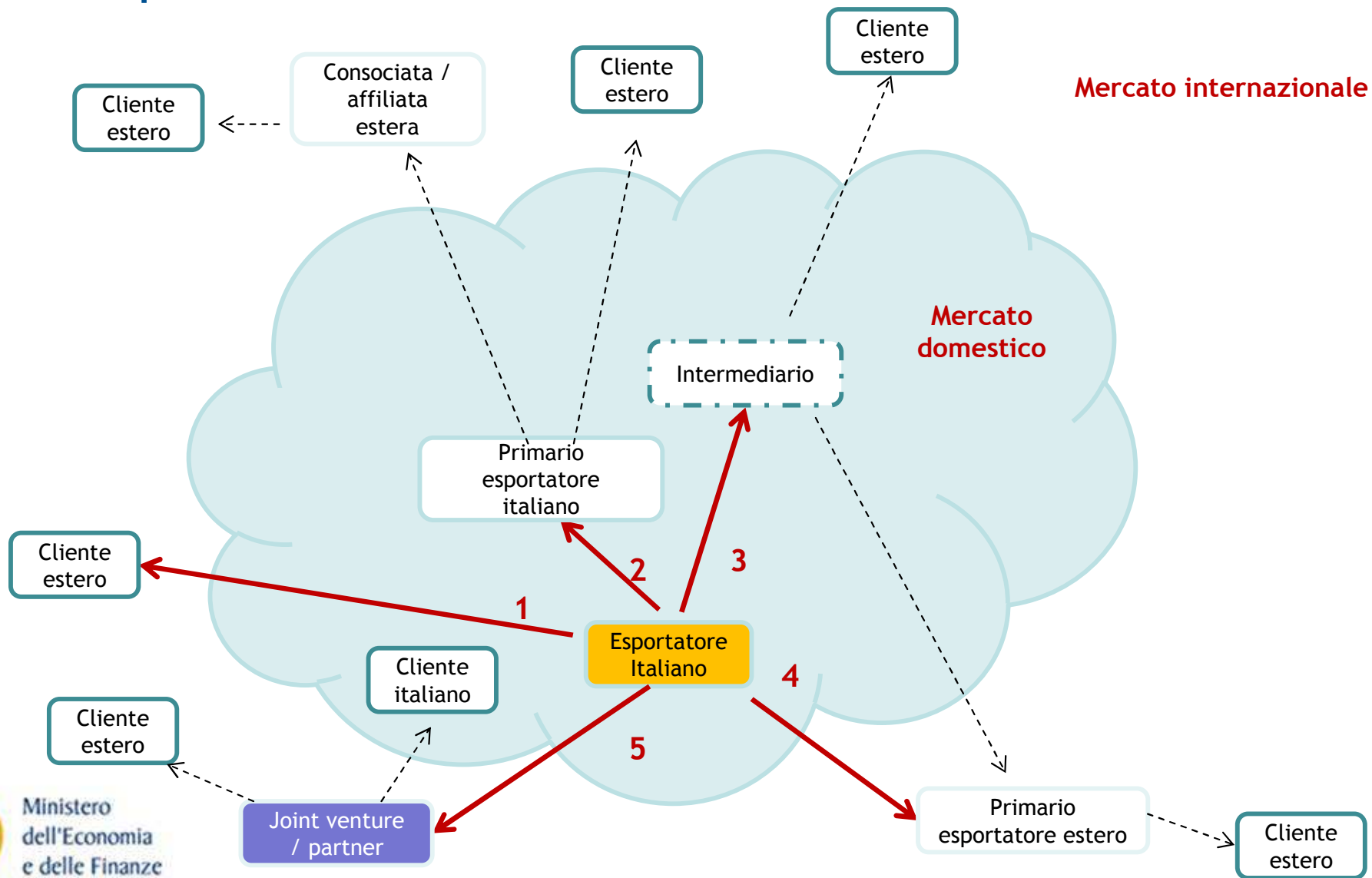
### OBIETTIVI:

- 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



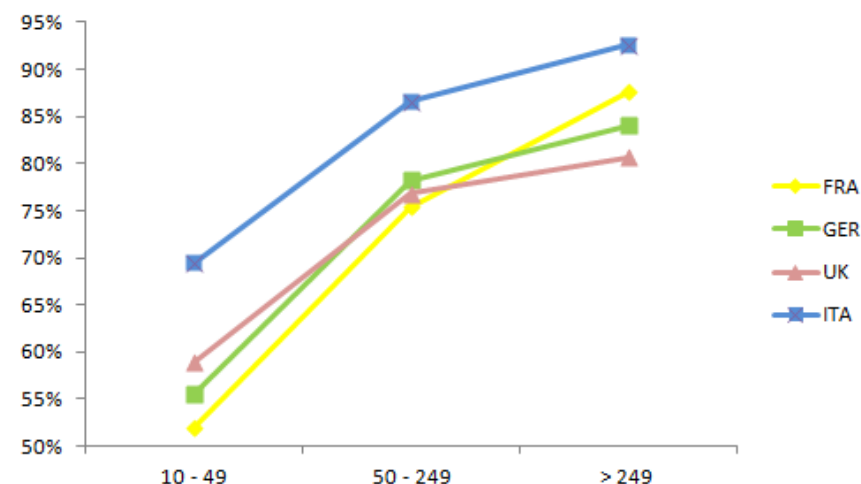
## Il contesto dell'intervento

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

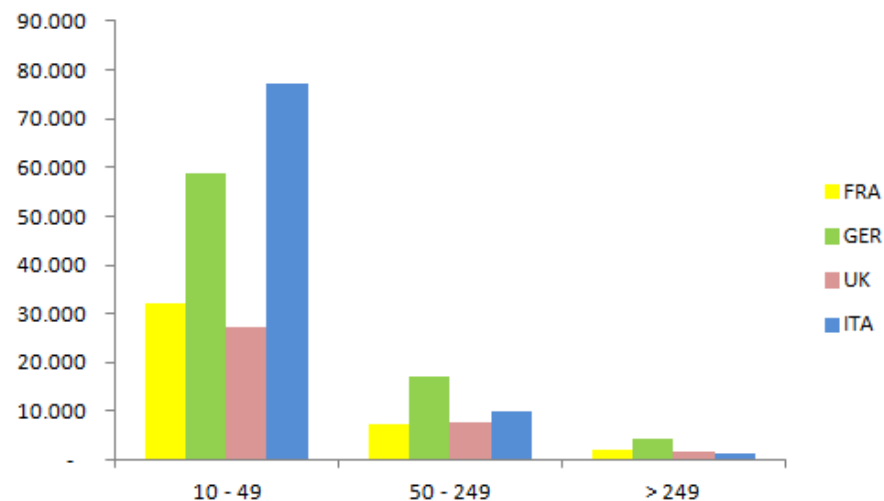
In particolare, se per **propensione all'esportazione** l'Italia è il primo Paese in Europa, per quanto riguarda i volumi di esportazione il nostro Paese sconta la **minore dimensione delle società esportatrici.**

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