

Centocinquanta milioni di Euro messi a disposizione degli istituti di credito

L'opportunità offerta dal mercato alternativo del capitale



M A C

Mercato Alternativo del Capitale

Centocinquanta milioni di euro messi a disposizione dagli Istituti di Credito per le aziende che si quotano al Mercato Alternativo del Capitale. E' quanto è emerso dal convegno organizzato dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brescia. In momenti di crisi come quelli che la nostra economia sta vivendo, in momenti in cui ricorrere al credito bancario sta diventando sempre più difficoltoso in quanto le banche richiedono parametri sempre più ristretti per la concessione di linee di credito, il Mercato Alternativo del Capitale può essere un'ottima alternativa.

Ma di cosa si tratta? E' il mercato al quale possono farsi quotare aziende anche con un fatturato di qualche milione di Euro: non vi sono limiti dimensionali, purché le aziende siano dotate di una forte propensione alla crescita in modo da offrire ottimi risultati in termini economico-operativi. Devono inoltre essere dotate di una buona struttura amministrativa che garantisca la qualità e la stesura di bilanci certificati, ed infine di una solidità di fondo in modo che le società quotate possano attrarre la fiducia degli investitori istituzionali quali banche, tesorerie bancarie, imprese di investimento, organismi di investimento collettivo, assicurazioni, fondi pensione e imprese di grandi dimensioni e che abbiano la forma giuridica di Società per Azioni.

Il M.A.C. è uno strumento per favorire l'apertura della piccola azienda al capitale di rischio senza creare di-

di **Oliviero Di Giorgio**



Oliviero Di Giorgio

scontinuità nella gestione societaria, che potrà continuare con il management preesistente. In questo si distingue dal modello classico dei mercati regolamentati, dove l'impresa, specie se non è di grandi dimensioni, deve intraprendere un percorso di cambiamento significativo e necessita di notevoli risorse economiche per ottenere l'ammissione alla quotazione. La banca di riferimento agirà come sponsor presentando l'impresa al mercato e curerà il collocamento delle azioni sul mercato stesso.

La banca sponsor, conoscendo bene l'impresa, la sua storia e le potenzialità di crescita grazie a nuovi capitali ne curerà, oltre che il collocamento delle azioni, anche l'informativa sul mercato, valorizzandone i progetti di investimento.

In situazioni come quelle che la nostra economia sta ora vivendo in cui il mercato delle azioni è fortemente influenzato da una forte volatilità

dovuta alla speculazione, il valore delle aziende quotate al M.A.C. è basato non sul valore di scambio, bensì sui fondamentali dell'azienda, ovvero sulla base dei bilanci storici e sui piani di sviluppo, rappresentando in questo modo una sorta di sicurezza per l'investitore.

Le figure professionali che affiancano la quotazione al M.A.C. sono:

- *Sponsor*, rappresentato dalla banca che raccoglie informazioni per valutare la fattibilità dell'operazione: è la banca che ha da sempre il rapporto diretto con l'impresa;
- *Specialist*, rappresentato dai negozianti: individua soggetti che dovranno investire nell'impresa che sono gli investitori istituzionali quali altri Istituti di credito, tesorerie bancarie, fondi specializzati e così via. Spesso la figura dello sponsor e dello specialist coincidono.
- *Advisor*, rappresentato dal consulente che guiderà l'azienda nella quotazione al M.A.C. Vi è un albo degli advisor accreditati, ma l'accREDITAMENTO non è condizione necessaria, in quanto qualsiasi professionista può guidare la collocazione al M.A.C. di società.

Fondamentale è anche il ruolo del consulente che da sempre ha visto crescere l'azienda e del Collegio Sindacale. Dovranno infatti essere forniti di concerto con l'amministrazione aziendale tutti i dati richiesti dall'advisor quali bilanci semestrali, previsionali, budget, piani di sviluppo e quant'altro. Sono poi richiesti report semestrali non certificati e un bilancio annuale certificato da una società di revisione.

Il gruppo di lavoro e un convegno quale risposta alla crisi

Finanziamenti alternativi alle imprese bresciane per affrontare la crisi, per dare liquidità e rilanciare gli investimenti.

E' quanto propone l'Ordine dei Dottori commercialisti ed esperti contabili di Brescia che ha istituito un apposito "gruppo di lavoro" con l'obiettivo di ricercare e studiare nuove fonti di finanziamento alternative per le piccole e medie imprese. Il primo strumento alternativo che il gruppo di lavoro

ha individuato è quello del Mercato Alternativo del Capitale.

Il M.A.C. è un'opportunità data a tutte le medio-piccole imprese, come quelle che compongono il tessuto produttivo bresciano: imprese che hanno la necessità di finanziare il loro processo di crescita, utilizzando uno strumento alternativo al ricorso al credito bancario.

Al fine di far conoscere il nuovo strumento finanziario, l'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili bresciani ha organizzato nel novembre scorso un convegno

dal titolo *"Il Mercato Alternativo del Capitale: quali opportunità per le aziende Bresciane ruolo del Commercialista"* presso la sala conferenze Ubi Banca a Brescia.

"Stiamo cercando di dare ossigeno alle piccole-medie imprese" ha affermato il Presidente della Camera di Commercio di Brescia, relatore al convegno *"Il sistema bancario spesso preferisce lucrare sulle commissioni piuttosto che investire nel capitale di rischio. Le risorse nella nostra provincia ci sono: sia quelle finanziarie, ma soprattutto quelle imprenditoriali che non si discutono"*.

Il convegno è stato di taglio pratico, con il fine di fare il punto sul M.A.C. ad un anno dal suo avviamento. Si è



cercato di capire se effettivamente poteva rappresentare un'opportunità o meno per le aziende Bresciane.

Il gruppo di lavoro composto da Giuseppe Nimis (coordinatore) Oliviero Di Giorgio (segretario), Luigi Calderara (supervisore), Ornella Saottini, Giovanna Delle Donne, Elena Maggi, Vincenzo Cristarella, Paolo Prandi, Fabio Vincoli ha individuato il M.A.C. quale strumento di finanziamento pensato per finanziare le imprese di piccole e medie dimensioni. Il fine del gruppo di lavoro e dell'Ordine è quello di essere sempre più vicini alle esigenze delle piccole aziende bresciane, in quanto ricchezza del nostro territorio. Il ruolo del commercialista in questi momenti è fondamentale per accompagnare la piccola impresa nel suo cammino.

Il convegno era rivolto ai professionisti del settore quali Banche e Commercialisti, ma anche e soprattutto alle imprese.

La scelta è stata quella di far partecipare l'amministratore di una società già quotata al M.A.C. - la Raffaele Caruso Spa appunto - la banca che ha sponsorizzato il collocamento delle azioni sul mercato - Ubi Banca - e il dottore commercialista che ha curato l'aspetto di advisor nell'operazione di preparazione al collocamento sul mercato - Dott. Carlo Baldi. Sono intervenuti al convegno poi il Presidente della Camera di Commercio di Brescia, Dott. Francesco Bettoni, il vice Presidente dell'Ordine dei Dottori commercialisti ed esperti contabili di Brescia, dott. Eugenio Vitello, il presidente della Pro-M.A.C. Spa società promotrice del M.A.C.

Alla Pro-M.A.C., agenzia per lo sviluppo del Mercato Alternativo del capitale aderiscono, oltre che numerose banche anche organismi istituzionali quali AIB, Aidaf, Assonime, Assosim, Borsa Italiana, Confindustria, Infocamere ed IPI.

Oliviero Di Giorgio
Dottore Commercialista

IL CASO AZIENDALE PORTATO AL CONVEGNO:

una società di medie dimensioni che ha incrementato il fatturato del 30% grazie alle nuove risorse investite.

Il Gruppo di lavoro ha voluto dare un taglio pratico individuando nel convegno la testimonianza del consulente aziendale: è stato infatti fondamentale il ruolo del collega commercialista Dott. Carlo Baldi che ha seguito una delle sei società ad oggi quotate al M.A.C. la "Raffaele Caruso Spa".

La società Raffaele Caruso Spa è una società specializzata nella sartoria per uomo con un target qualitativo medio alto che produce abiti per le grandi firme, nel 2006 fatturava 44 milioni di euro, oggi fattura circa 60 milioni.

"Si tratta di un lavoro che porta integrazione tra professionista e imprenditore" Ha spiegato il Dott. Carlo Baldi "La quotazione al M.A.C. è un obiettivo che possono raggiungere molte medie aziende italiane. I risultati economici con il M.A.C. sono migliorati notevolmente. La società è entrata nell'ottica di sviluppare business plan e budget mensili" Oltre a nuovi capitali e risorse il Mercato Alternativo ha certamente portato un sistema di qualità all'interno dell'azienda, ma anche maggiore credibilità nel sistema economico: "La quotazione al M.A.C. ha poi inaspettatamente dato visibilità alla Raffaele Caruso Spa e ha portato maggior forza contrattuale con i fornitori e i clienti" afferma Baldi "Maggior forza contrattuale vuole dire maggior reddito".

Come mai la scelta è ricaduta sul M.A.C.? "l'alternativa era quella di ricorrere ad un fondo di investimento" spiega al convegno sempre Baldi "ma sarebbe stata una scelta troppo condizionante per l'azienda in quanto l'obiettivo del fondo sarebbe stato quello di vendere e realizzare entro breve termine".

La quotazione in borsa invece avrebbe richiesto un anno e sarebbe stata molto invasiva e costosa. "Il M.A.C. ha un intento di investimento a medio termine, e non un intento speculativo" come sarebbe stata la quotazione in borsa o in fondi, ha affermato il Dott. Marco Fumagalli responsabile del Capital Markets Centrobanca-UBI Banca che è intervenuto al convegno portando la testimonianza per i "Ruoli della Banca Sponsor e Specialist sul M.A.C."

Significativo è il fatto che la quotazione al M.A.C. può essere portata a termine anche in un breve arco temporale di tre mesi, e quindi con una ricaduta di marginale invasività per l'operatività aziendale e con un investimento contenuto che si aggira intorno ai 50 mila euro.

"Gli imprenditori temevano le assemblee. Con questo tipo di quotazione non ci sono investitori retail che intervengono in assemblea. Con la quotazione al M.A.C. è richiesto unicamente un bilancio annuale certificato e un semestrale non certificato. Il loro intento iniziale era realizzare liquidità. Con la quotazione vi è stata una migliore organizzazione aziendale: nella gestione delle assemblee, in una sistematica stesura dei budget e business plan, questi ultimi fatti per l'impresa e non per il mercato. Non sono richieste due diligence."

Ha spiegato il Dott. Baldi.

"Gli obiettivi sono stati pienamente raggiunti e oggi la proprietà cedendo un terzo delle proprie quote realizzerà quanto avrebbe realizzato cedendo l'intera proprietà". Inoltre, la quotazione al M.A.C. può essere un'opportunità nel caso in cui la società debba essere ceduta, in situazioni di cambio generazionale, in casi di integrazione di filiera e per aprire nuovi mercati in aziende anch'esse collegate al medesimo mercato o alla medesima banca. E il ruolo del professionista? Baldi ha affermato riferendosi alla banca sponsor e specialist che seguono la società, ma che devono essere comunque affiancate da un professionista: "L'information memorandum deve farla un commercialista vicino alla società, non può certamente essere fatta da una banca" i cui fini e competenze sono ben diversi.

