

Gli imprenditori devono allenarsi a crescere

Sono sempre di più le imprese che si rivolgono al mercato dei capitali per finanziare la crescita, dall'emissione di minibond alla quotazione in borsa. Roberto Grassi presidente di Univa: «La nostra sfida è pensare più in grande, ecco perché crescere è importante»



Nel maggio del 2014 all'università Liuc di Castellanza, **Fabio Brigante manager di Borsa italiana**, disse che il **90 per cento delle pmi italiane non era pronto per la quotazione**, e che per superare questa situazione era necessario un **cambiamento culturale** e organizzativo a tutti i livelli: dagli imprenditori ai manager, dai professionisti ai consulenti.

A distanza di 5 anni quel cambiamento è in corso come dimostrano i risultati presentati al convegno **“Dalle emissioni obbligazionarie alla quotazione:**

la raccolta di capitale per la crescita e lo sviluppo delle imprese“, organizzato dall'area finanza di Univa e dall'ordine dei commercialisti.

Le domande di fondo sul tema rimangono ancora aperte. Parlare di **disclosure** dei documenti e di **governance** delle imprese, come hanno sottolineato i due presidenti degli ordini dei commercialisti di Busto Arsizio e Varese, **Paola Castiglioni** e **Luisa Marzoli**, vuol dire toccare punti sensibili nella cultura dell'imprenditore. Ma il punto centrale rimane la **diffusione della conoscenza degli strumenti di finanza alternativa**. «Le banche rimangono dei partner essenziali – dice **Roberto Grassi** presidente dell'Unione degli industriali della provincia di Varese – ma i dati forniti da **Bankitalia** confermano le difficoltà di accesso al credito delle imprese italiane soprattutto per le pmi: nel 2018 sono stati erogati **47,9 miliardi di euro in meno** di finanziamento. E la nostra sfida è pensare più in grande, ecco perché le imprese devono crescere».

Le imprese possono dunque **“divorziare” dalle banche**, che rimangono ancora il migliore strumento per il breve periodo. Ma per sviluppare una serena e lunga convivenza è meglio che gli imprenditori imparino a conoscere e utilizzare gli strumenti di finanza alternativa che vanno dall'emissione di **minibond** (obbligazioni) fino alla quotazione in borsa, passando dal **private equity, venture capital e crowdfunding**. Per farlo, però, devono prepararsi. Borsa italiana ha predisposto il programma **Elite**, che prepara appunto alla quotazione e non solo, a cui hanno aderito ben **1.300 imprese** di cui **800 italiane**. Una sorta di palestra dove gli imprenditori e i manager imparano tutto quello che c'è da sapere per stare sul mercato dei capitali e **migliorare il proprio rating**. «Elite ci accompagna da tempo e con successo sull'Aim (il mercato di Borsa italiana riservato alle Pmi, ndr) – spiega **Fabio Brigante** – Ormai un terzo del mercato sono operazioni che riguardano pmi, con una **capitalizzazione media inferiore ai 50 milioni di euro**. In questo modo l'investitore può collocare i suoi soldi sulle eccellenze italiane».

Quando parliamo di eccellenze parliamo delle prime **cento nicchie di mercato** al mondo, dove le imprese italiane occupano stabilmente le posizioni di vertice. «Allora, perché non andare sul mercato dei capitali? - continua Brigante –

Se si è quotati si danno più garanzie di trasparenza e si consolida la propria reputazione. Ecco che cosa è cambiato rispetto a cinque anni fa: quelle **eccellenze oggi sono più consapevoli del loro valore e della necessità di comunicarlo al mercato**».

Sia ben chiaro, la **Borsa non interviene nella governance delle imprese**, ciò che richiede è solo la massima trasparenza. **L'Aim** Italia, che non ha barriere quantitative all'entrata, ha avuto una **crescita esponenziale**, passando dalle **5 imprese** quotate nel 2009 alle **130 attuali appartenenti a 15 settori diversi** per un totale di **6,7 miliardi di capitalizzazione aggregata e 53 milioni di capitalizzazione media**.

Negli ultimi anni in provincia di Varese sono state diverse le esperienze di quotazione attraverso il programma Elite: il gruppo **Tps** (Technical Publications Service) impresa del settore aeronautico, **Sostravel** che opera nei servizi ai viaggiatori, **Lu-Ve** azienda specializzata in scambiatori di calore e **Openjobmetis** la prima agenzia per il lavoro a quotarsi in borsa.

«Si raccoglie capitale per vari motivi – sottolinea **Anna Lambiase**, commercialista e ceo e founder di IrTop consulting – uno di questi è finanziare la crescita. Nel 2018 i **ricavi** delle quotate in Aim sono cresciuti mediamente del **30 per cento** grazie al capitale raccolto».

Se la motivazione principale per cui gli imprenditori vanno sul mercato è legata a progetti di sviluppo, c'è chi sceglie la quotazione anche per **creare o rafforzare un brand**, per favorire la **managerializzazione** dell'impresa o per dare una **exit** a proprietari e azionisti. «C'è anche un impatto positivo sull'economia nazionale in termini occupazionali – osserva la manager – Sono **oltre 20mila le risorse** impiegate con una crescita del **54 per cento** dalla data di Ipo, cioè dall'offerta pubblica iniziale».

Gli imprenditori, dunque, devono allenarsi a crescere. In questa prospettiva il programma predisposto da Borsa italiana è la palestra attrezzata allo scopo. «Elite ha il compito di dare consapevolezza all'imprenditore di che cosa ha in mano – spiega **Andrea Tessitore, senior advisor Elite** – e di quali sono le varie opzioni per finanziare la sua impresa. Il 95 per cento delle imprese è ancora

finanziato dalle banche». Spesso l'imprenditore che va in banca non sa nemmeno spiegare i suoi piani di crescita, cioè utilizza quella che si definisce una narrazione inadeguata.

«Dobbiamo smontare l'idea che la quotazione non serva quando si va bene – conclude Tessitore – La crescita va sempre accompagnata per permettere alle imprese di prendere il treno quando passa».