

Elite, boom nel 2018 per la "palestra" della Borsa

Vittoria Puledda

Milano Sarà l'anno di Elite. Almeno, a questo puntano i promotori della "quasi-Borsa" dei piccoli, o per meglio dire della "palestra" per andare sul mercato. Grazie al lavoro fatto finora e, soprattutto, grazie ai Pir, che con la loro raccolta travolgente hanno fatto irruzione pesantemente sui listini delle **Pmi**. L'obiettivo di Elite è di arrivare a tre "Basket bond" entro la fine dell'anno: il primo, appena lanciato, vale 122 milioni, il successivo dovrebbe arrivare entro l'estate (con dimensioni almeno pari a quelle del precedente, ma probabilmente più vicine al raddoppio); un altro chiuderà probabilmente l'anno. È possibile che la seconda edizione veda scendere ancora in campo Banca Finint e magari anche Bei e Cdp faranno il bis (l'aspirazione sarebbe veder crescere la platea degli investitori professionali che prendono quote limitate, rispetto ai 4-5 della prima volta). Però il carnet di iniziative è molto più ricco: entro il primo semestre, come auspicio, dovrebbero sbarcare all'Aim un paio di "Spac in cloud", cioè di società che si quoteranno con un processo semplificato e grazie alla presenza di un "cornerstone investor", che raccolga il 20% iniziale dei capitali - come avviene con le Spac, ma senza che ci sia una Spac - portando direttamente in Borsa la cosiddetta "società target". Il progetto, in questo caso, vede la collaborazione di Electa Ventures di Simone Strocchi. Infine, poiché non c'è due senza tre, bolle in pentola un altro progetto, che potrebbe vedere la luce nella seconda metà dell'anno: si tratta dei "trade receivables" da scontare (di fatto le fatture commerciali), ancora una volta organizzati in basket, per ridurre lo sconto per le società ed aumentare l'appetibilità per gli investitori. E siamo solo all'inizio dell'anno. Che promette di diventare cruciale per Elite, la società di Borsa italiana che promuove lo sviluppo delle **piccole e medie imprese** e la ricerca di canali di finanziamento alternativi alla provvista bancaria. Il progetto è nato cinque anni fa come programma e poi è diventato società a se stante un paio di anni fa, anzi dal luglio scorso ha anche due nuovi soci (oltre alla Borsa, ovviamente): al 15% Cdp e al 10%

Il pioniere degli ETF PIR

Lyxor è stato il primo, ed è il migliore, gestore di ETF PIR completi

| Nome ETF | Valore di riferimento | Performance | Volatilità |
|-------------------------|-----------------------|-------------|------------|
| Lyxor PIR Italia (LPIR) | 100.000.000 | +12,5% | 0,8% |
| Lyxor PIR Europa (LPE) | 100.000.000 | +10,2% | 0,9% |

The original pioneers

LYXOR

Nuo capital, holding di investimenti promossa dalla famiglia Pao Cheng. Nel frattempo Elite ha affinato le tecniche e i prodotti, ma continua a muoversi nella stessa logica: prendere per mano le società, farle crescere come cultura aziendale - e finanziaria - renderle più "investibili", cioè più strutturate, trasparenti e con criteri di governance più evoluti, e nello stesso tempo facilitare la raccolta dei capitali. Tendendo la mano anche a chi vuole investire, che grazie alla piattaforma Club deal (cui partecipano 150 investitori istituzionali) ha accesso al bacino di società su cui potenzialmente investire, limitando i costi di ricerca, selezione delle società e due diligence, in teoria a vantaggio di chi investe e di chi riceve i capitali. E soprattutto tirando la volata alle società di dimensioni a volte anche molto piccole, ma con grande potenziale di crescita, vocazione internazionale e determinazione a cercare canali alternativi al finanziamento bancario. La mission di Elite è di offrire la varietà più ampia possibile di accesso ai capitali. «L' obiettivo è di semplificare l' accesso ai capitali - spiega Luca Peyrano, amministratore delegato di Elite - per società che dovrebbero affrontare complessità e costi troppo alti muovendosi autonomamente. La nostra filosofia è di coniugare l' efficienza del mercato borsistico con aziende che si muovono in un contesto privato, spesso familiare, alla ricerca di investitori istituzionali». Insomma, spingere le aziende a comportarsi come fossero già al listino, anche se poi non devono necessariamente andarci. «Ci muoviamo come se fossimo una sorta di private market, che faccia da ponte al public market». Da un lato formazione, quindi, dall' altro standardizzazione dei documenti e delle pratiche di approccio al mercato; con la ciliegina finale dei costi ridotti per chi poi decide di quotarsi (finora l' hanno deciso in 11 in Italia, ma il 2018 dovrebbe essere più generoso). Il bacino potenziale da cui pescare piccole e medio-piccole società è quasi enorme: al momento ci sono 700 società, che fino a questo momento sono state protagoniste, a vario titolo, da operazioni di finanza straordinaria per 5,2 miliardi (comprese le operazioni di M&A e gli interventi di private equity). Il 30% delle aziende Elite è stato interessato da operazioni di finanza aziendale; solo con i minibond sono stati raccolti 860 milioni (più i 122 del recente basket) mentre altri 240 milioni di euro sono arrivati con le quotazioni (due a Londra, il resto in Italia). Ma il piatto forte dovrebbe arrivare con i Pir: si calcola che nei prossimi due anni potrebbero riversarsi sui listini delle small e mid cap (quindi Elite, ma anche Aim e il listino Star) due miliardi di euro (per legge i Pir devono investire il 21% del patrimonio in Pmi). Per avere una misura dell' impatto, basti pensare che nel 2009 c' erano 5 fondi dedicati alle Pmi, per un totale di risorse investite di 180 milioni. Del resto già ora l' effetto sasso nello stagno è ben visibile: in un anno l' Aim è passato da una capitalizzazione di 2,8 miliardi ad una superiore a 4 miliardi, mentre parallelamente sono esplosi gli scambi; a questo punto solo un aumento massiccio delle dimensioni dei mercati dei "piccoli" può evitare l' effetto- tracimazione; in altre parole, che esploda la bolla delle quotazioni. E da questo punto di vista il serbatoio Elite di potenziali quotande, ma anche semplicemente di società su cui investire (i Pir non devono limitarsi alle società quotate) è molto vasto. Con un vantaggio in più: attraverso la piattaforma del Club deal è relativamente più semplice vendere le partecipazioni. Quello che non manca da questo punto di vista è l' offerta. Si va dalle otto micro- aziende (meno di 10 milioni di fatturato) alla dozzina di società che

hanno più di 500 milioni di giro d'affari, anche se il massimo della concentrazione è nella fascia di fatturato compreso nei 50 milioni. Tra le "big", ci sono nomi molto noti anche al grande pubblico: il gruppo Nolan, storico marchio di caschi per moto, ma anche il Salumificio Beretta o il gruppo Maccaferri e Alpitour. E che, come tutti, pagano 12 mila euro l'anno (per un massimo di due anni) per far scuola di quotazione. © RIPRODUZIONE RISERVATA.