

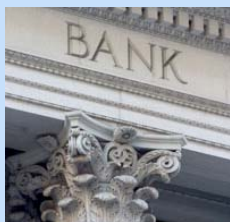
Il Mercato Alternativo del Capitale

*Incontro con la stampa
Milano, 4 dicembre 2006*

L'ACCESSO AL CAPITALE DI RISCHIO È SEMPRE PIÙ DECISIVO PER LA CRESCITA DELLE PMI E LO SVILUPPO DEL PAESE



Il sistema produttivo italiano è fortemente caratterizzato da imprese di piccola dimensione che spesso presentano criticità strutturali



La crescita è tradizionalmente finanziata con ricorso al debito, con conseguente sbilanciamento della struttura finanziaria



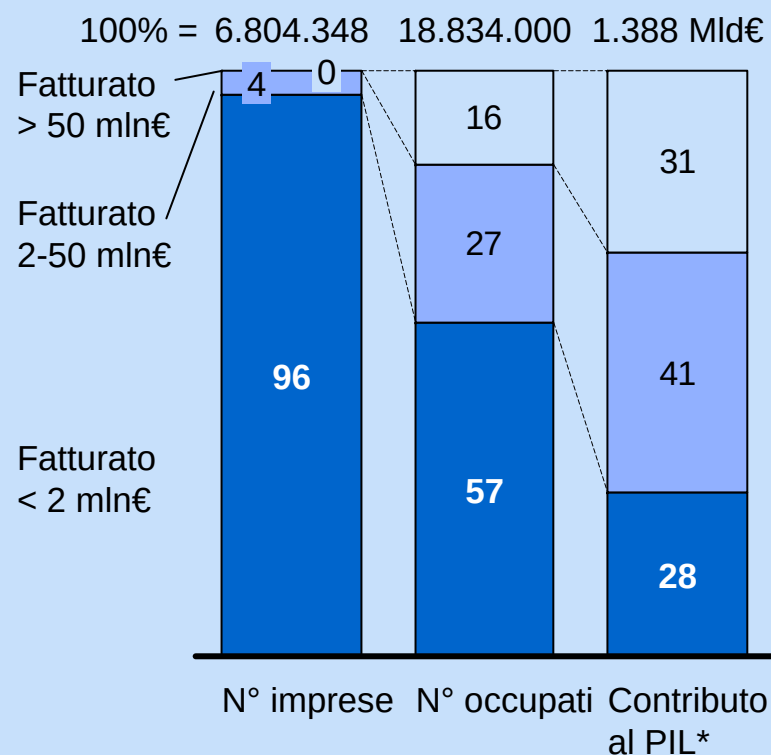
“Basilea 2” introduce uno stimolo al miglioramento del rating, offrendo migliori opportunità di accesso al credito e maggiori possibilità di pianificazione di investimenti per la crescita

Forte interesse potenziale per un mercato semplificato dedicato alle PMI, che favorisca il loro accesso al capitale di rischio

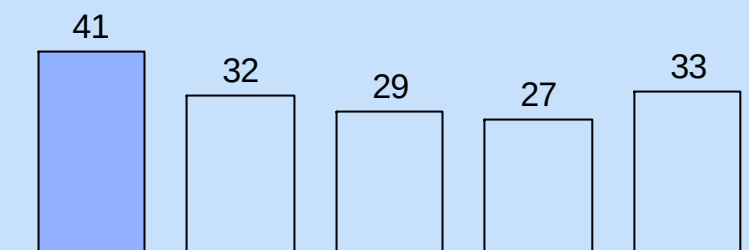
IL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO È CARATTERIZZATO DA UNA SIGNIFICATIVA PRESENZA DI PMI

Per cento

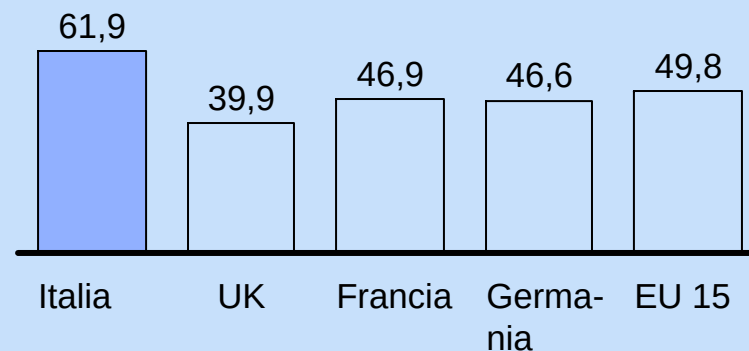
Distribuzione aziende in Italia



Contributo al PIL* delle aziende con fatturato compreso tra 2 e 50 mln€



Incidenza % occupati in aziende con fatturato compreso tra 2 e 50 mln€ su totale occupati**



* Contributo al valore aggiunto

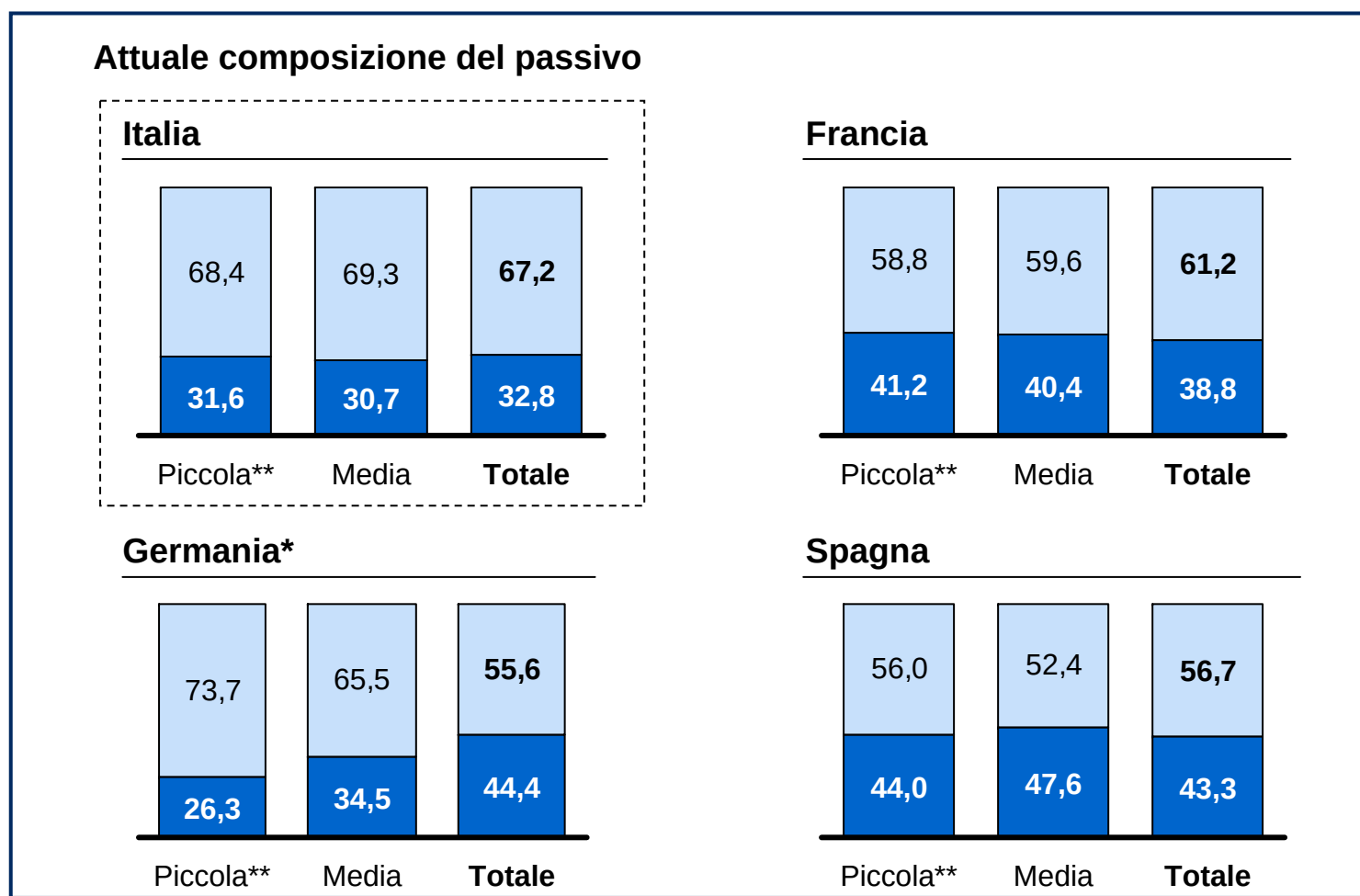
** Sono esclusi i POE (fatturato < 2 mln€)

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat (2004), Rapporto PMI Honyvem – Prometeia (2005)

LE PMI ITALIANE SONO MEDIAMENTE PIÙ INDEBITATE DELLE AZIENDE EUROPEE

2002, per cento

Debiti
Capitale e riserve



* Dati relativi al 2000

** Piccola: Fatturato sotto 7 milioni di €, Media: fatturato tra 7 e 40 milioni di €, Grande: fatturato oltre 40 milioni di €

Fonte: Elaborazione Prometeia su dati Bach

PRINCIPI COSTITUTIVI DEL MERCATO

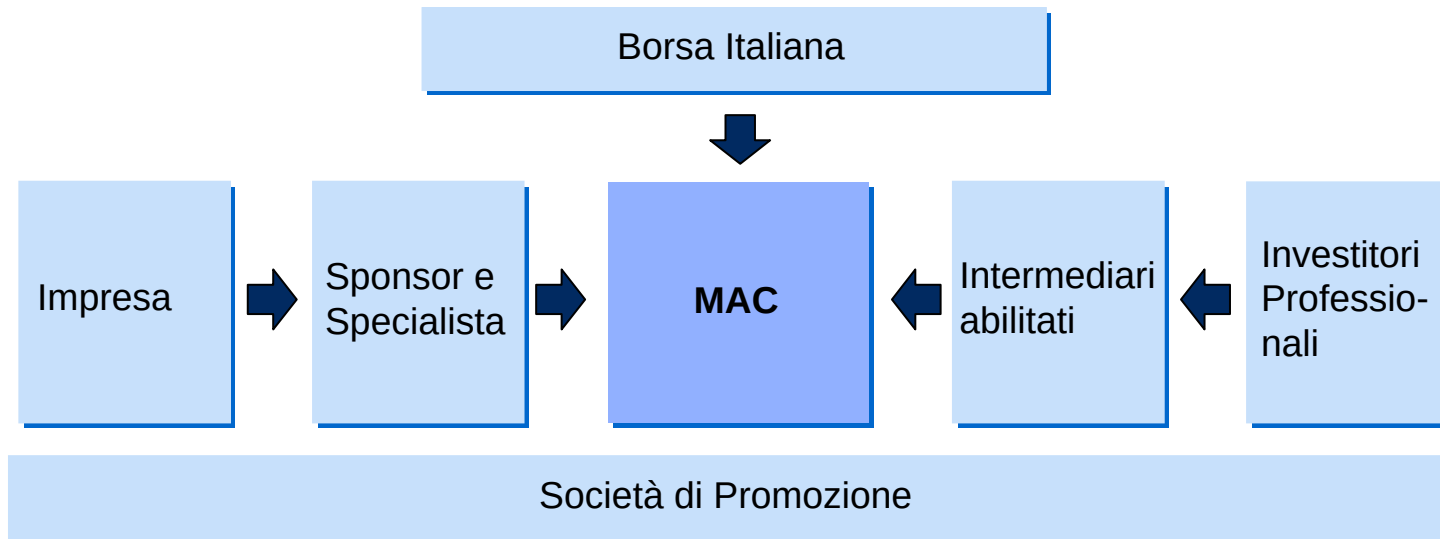
Missione

Il Mercato Alternativo del Capitale ha lo scopo di promuovere la crescita e il rafforzamento dell'economia italiana attraverso la creazione di un Sistema di Scambi Organizzati del capitale di rischio delle PMI, fondato su requisiti di accesso semplificati, sulla partecipazione delle banche del territorio e riservato a investitori professionali

Principi costitutivi

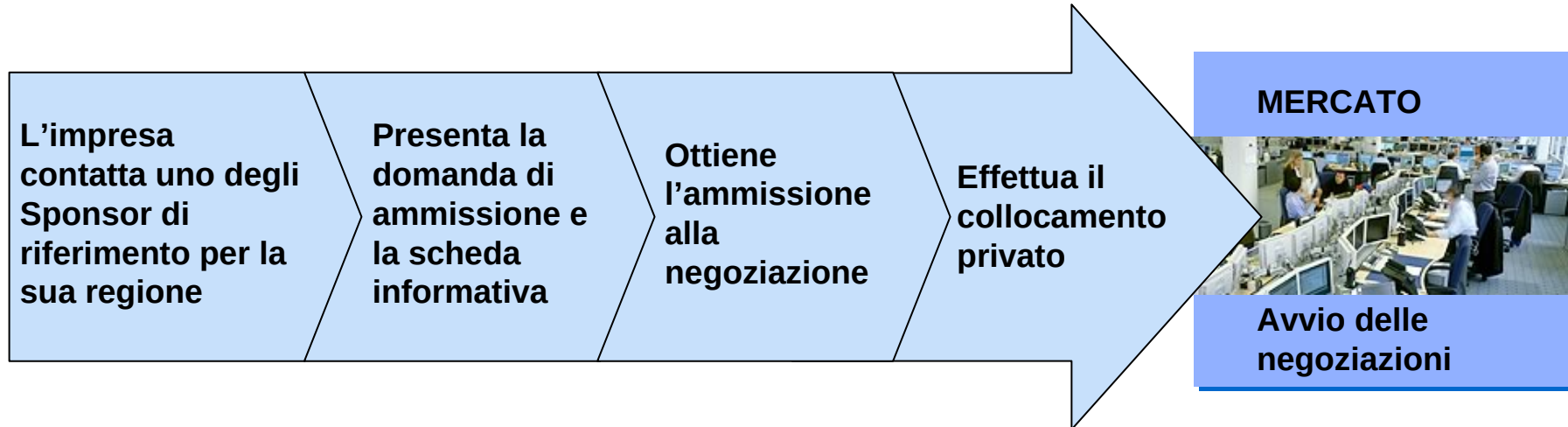
- 1** Forte collegamento con banche, istituzioni ed associazioni che operano sul territorio
- 2** Accesso per la PMI non richiede un numero elevato di soci, con focus su investitori istituzionali
- 3** Requisiti semplificati e costi contenuti per l'ammissione alla negoziazione e per la permanenza sul Mercato
- 4** Mercato configurato come Sistema di Scambi Organizzati (SSO), conforme allo standard previsto per gli MTF* e a tendere compatibile con le limitazioni per gli investitori istituzionali
- 5** Meccanismi per assicurare la formazione dei prezzi

COME SARA' STRUTTURATO IL MAC



	<u>Sponsor e Specialista</u>	<u>Società di Promozione</u>	<u>Borsa Italiana</u>
Ruolo	Assiste l'impresa durante l'iter di ammissione alla negoziazione, il collocamento e successivamente	Promuove lo sviluppo e la conoscenza del Mercato presso imprese e investitori	Gestisce l'operatività del Mercato, ammette le imprese e vigila sul corretto e regolare svolgimento delle operazioni
Soggetto	Banca / SIM	Società di nuova costituzione	

LA PROCEDURA PER L'AMMISSIONE AL MAC



Circa 6 settimane

- Lo **Sponsor** è la banca del territorio di riferimento dell'impresa
 - Lo Sponsor mette in contatto l'impresa con lo Specialista
 - Le informazioni necessarie per accedere al mercato sono desumibili dal **bilancio di esercizio**
 - L'ammissione viene deliberata da Borsa Italiana attraverso un iter semplificato
 - Il collocamento è gestito dallo **Specialista**, che può essere lo stesso Sponsor
- Principali caratteristiche di funzionamento:**
- Negoziazione in forma di asta telematica (con periodicità settimanale)
 - Lotto minimo di negoziazione / collocamento 50.000€
 - Formazione dei prezzi supportata dallo Specialista

COME ACCEDERE AL MERCATO (1/4)



L'impresa contatta lo Sponsor

- Il primo passo è contattare la propria banca di riferimento sul territorio. Se la banca non è iscritta all'albo degli Sponsor del MAC, l'impresa potrà rivolgersi a uno degli Sponsor attivi nella propria area
- Lo Sponsor ha il compito di spiegare il funzionamento del Mercato e le sue regole e supporterà il management nella redazione della domanda d'ammissione. Lo Sponsor resterà al fianco dell'impresa anche dopo l'ammissione, affiancandola per almeno tre anni nella comunicazione al mercato e nella valorizzazione dei progetti di crescita
- Per accedere al Mercato, l'impresa deve:
 - Essere costituita in forma di società per azioni e garantire la libera trasferibilità dei titoli
 - Disporre dell'ultimo bilancio certificato da una società di revisione iscritta ad albo Consob
 - Essere accompagnata sul Mercato da uno Sponsor e da un Intermediario Specialista
- Le informazioni richieste sono facilmente ricavabili dal bilancio. La preparazione può essere completata in tre settimane

COME ACCEDERE AL MERCATO (2/4)



La presentazione allo specialista

Lo Sponsor presenta l'impresa all'Intermediario specialista che curerà l'organizzazione del collocamento privato. Lo Specialista mette in contatto l'impresa con gli investitori professionali attivi nel suo territorio e nel settore di riferimento comunicando la strategia di sviluppo e il business plan. In circa due settimane, lo Specialista sonda un panel d'investitori professionali attivi sul mercato per verificare quale accoglienza potrà avere l'impresa. Completata questa fase, d'intesa con lo Sponsor e con l'impresa, lo Specialista organizza il collocamento privato

La domanda d'ammissione

Per ottenere l'ammissione alla negoziazione, l'impresa presenta una domanda a Borsa Italiana, sottoscritta dallo Sponsor, che contiene:

- Richiesta di adesione al Mercato
- Accettazione del regolamento (per esempio, gli obblighi informativi verso gli investitori)
- Informazioni sintetiche sull'azienda, l'attività, i risultati, le prospettive di sviluppo (scheda informativa)
- Dichiarazione di avvenuto accentramento delle azioni in Monte Titoli
- Dichiarazione di presentazione da parte dello Sponsor
- Ultimo bilancio d'esercizio e dichiarazione di certificazione rilasciata da una società iscritta all'albo Consob delle società di revisione

COME ACCEDERE AL MERCATO (3/4)



L'ammissione alla negoziazione

Borsa Italiana delibera, entro un termine di dieci giorni, l'ammissione alla negoziazione, dopo avere verificato la completezza formale della documentazione. Le negoziazioni iniziano dopo la chiusura dell'eventuale collocamento privato.

COME ACCEDERE AL MERCATO (4/4)



Il collocamento privato

Ottenuta l'ammissione al Mercato, l'impresa può dare avvio al collocamento privato organizzato dallo Specialista. Il collocamento è preceduto da incontri di presentazione agli investitori professionali in cui l'impresa, accompagnata dallo Specialista, potrà presentare i progetti di sviluppo e il business plan. Per facilitarne le decisioni, agli investitori è fornito un report di ricerca sull'impresa e il settore di riferimento redatto da analisti indipendenti. In base ai risultati dell'attività di marketing, lo Specialista stima il prezzo di collocamento e assegna il capitale agli investitori professionali che hanno aderito al collocamento. Per aderire al MAC e realizzare un aumento di capitale riservato a investitori professionali, non è richiesto un prospetto di offerta al pubblico e di quotazione. L'importo minimo di sottoscrizione è 50.000 euro, ma l'impresa può stabilire un importo minimo superiore.

OBBLIGHI INFORMATIVI PER LE SOCIETÀ AMMESSE ALLA NEGOZIAZIONE

	Documenti	Informativa
Fase di ammissione	• Bilancio* certificato da società di revisione iscritta all'albo Consob • Relazione semestrale certificata (nel solo caso in cui siano trascorsi 9 mesi dalla data di approvazione del bilancio)	• Linee strategiche di sviluppo/prospettive gestionali
Fase di negoziazione	• Bilancio* certificato da società di revisione iscritta all'albo Consob • Relazione semestrale non certificata	• Informativa periodica: – Comunicazioni relative alle assemblee • Informativa su specifici eventi: – Dimissione e nomina di organi sociali – Acquisizioni e cessioni asset significativi – Operazioni di fusione/scissione – Operazioni sul capitale – Emissione obbligazioni – Operazioni su azioni proprie – Ingresso o ritiro da un business significativo

- I documenti e le informazioni devono essere indirizzati alla Borsa Italiana
- Borsa Italiana:
 - Le trasmette al mercato tramite avviso
 - Le pubblica sul sito ufficiale del MAC

* Consolidato se redatto

INVESTITORI E PRINCIPI GUIDA PER L'INVESTIMENTO SUL MERCATO

Investitori professionali

Gli investitori che possono disporre proposte di negoziazione sul Mercato sono quelli che rientrano nella definizione di “**operatore qualificato**” ex art. 31 regolamento Consob 11522:

- Operatori che esercitano professionalmente l'attività di investimento sui mercati dei capitali
- Persone fisiche che documentino il possesso dei requisiti di professionalità stabiliti dal TUF per i soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo presso società di intermediazione mobiliare
- Società o persone giuridiche per le quali il legale rappresentante dichiara il possesso dell'esperienza e competenza richieste

Principi guida per l'investimento

Tutti gli Sponsor, Specialist e Intermediari sottoscrivono i principi guida per l'investimento sul Mercato e si impegnano a:

- 1 Verificare che l'investitore sia:
 - Un “operatore qualificato” ai sensi dell'art. 31 regolamento Consob 11522
 - Oppure, nel solo caso in cui l'investimento sia effettuato tramite una gestione patrimoniale o fiduciaria, un investitore professionale ai sensi della descrizione contenuta nella direttiva Mifid ex allegato 2*
- 2 Informare l'investitore sul profilo di rischio dell'operazione
- 3 Informare l'investitore sull'orizzonte temporale dell'investimento
- 4 Non frazionare il lotto minimo
- 5 Diffondere e promuovere l'adozione dei principi
- 6 Comunicare le transazioni eseguite fuori mercato

Tali principi si propongono di escludere dalle negoziazioni i piccoli investitori sia sul mercato primario sia sul mercato secondario (eccetto nel caso di trattative fuori mercato)

* Persone fisiche che detengono patrimoni elevati (minimo 500.000€), che effettuano operazioni significative su strumenti finanziari con una frequenza media definita (10 operazioni al trimestre) e lavorano o hanno lavorato nel settore finanziario (per almeno un anno)

SINTESI: UNA NUOVA SOLUZIONE COSTRUITA SU MISURA PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

L'esigenza delle PMI

- Vorrei trovare nuovi soci che sostengano la strategia di sviluppo della mia impresa
- Vorrei trovare nuovi soci mantenendo l'organizzazione focalizzata sulla gestione dell'impresa
- Vorrei trovare nuovi soci valorizzando le relazioni con i miei interlocutori finanziari abituali

La soluzione del MAC

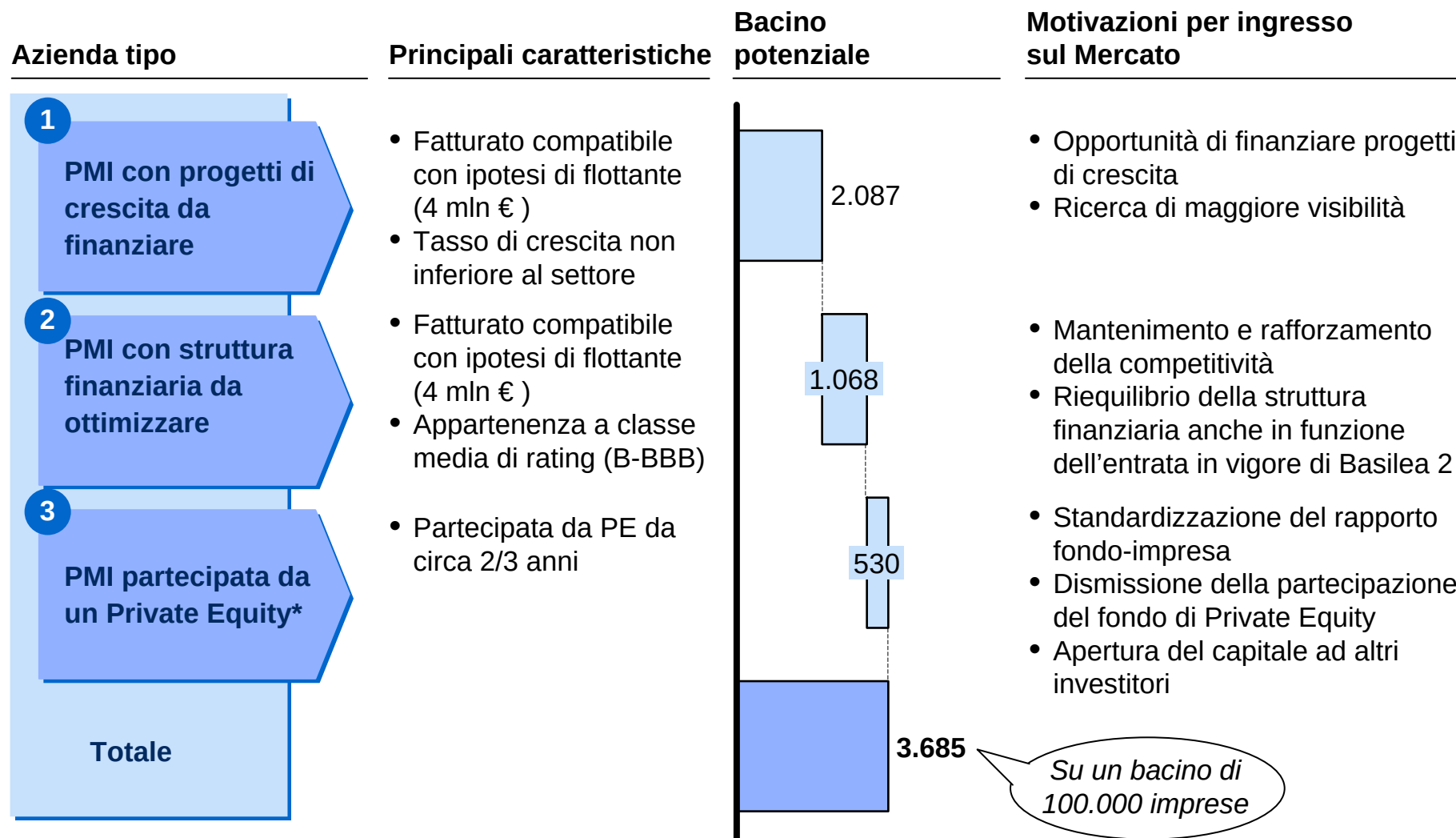
- E' un mercato aperto esclusivamente agli investitori professionali: i più adatti per valorizzare i progetti di medio lungo termine dell'impresa
- L'accesso al MAC non richiede la creazione di strutture organizzative. I requisiti d'accesso e permanenza sul mercato sono semplici e poco onerosi
- L'impresa è accompagnata al MAC dalla banca di riferimento nel territorio (Sponsor), che la supporta nella predisposizione della documentazione, e da uno Specialista che cura la raccolta del capitale presso investitori professionali attivi nel territorio o nel settore

SINTESI: I VANTAGGI PER LE IMPRESE E GLI INVESTITORI

- Il MAC è una soluzione per trovare nuovi soci: offre una vetrina aperta a investitori professionali (italiani ed esteri) e un riferimento trasparente per la determinazione del valore dell'impresa
- Il MAC permette di aumentare la dotazione di capitale senza imporre vincoli all'autonomia dell'imprenditore, favorendo l'ingresso nel capitale di soci di minoranza
- Il MAC valorizza i progetti d'investimento a medio e lungo termine, essendo aperto esclusivamente alla domanda degli investitori professionali
- La centralizzazione delle informazioni permette alle PMI di entrare in contatto con grandi investitori, i quali possono trovare sul Mercato più opportunità per investire e disinvestire. I nuovi soci possono liquidare le quote di capitale sottoscritto direttamente sul mercato, dove l'incontro tra domanda e offerta è agevolato da uno Specialista.

IDENTIKIT AZIENDE TARGET E DIMENSIONAMENTO BACINO POTENZIALE

Numero



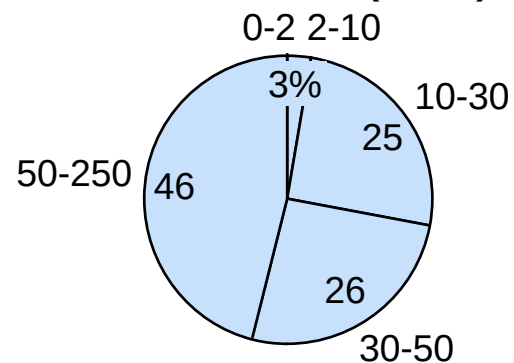
* Intera popolazione di PMI (stock) di imprese italiane partecipate da fondi di Private Equity

DETTAGLI AZIENDE TIPO 1

PMI con progetti di
crescita da
finanziare

Distribuzione % imprese sul territorio (2.087 imprese)

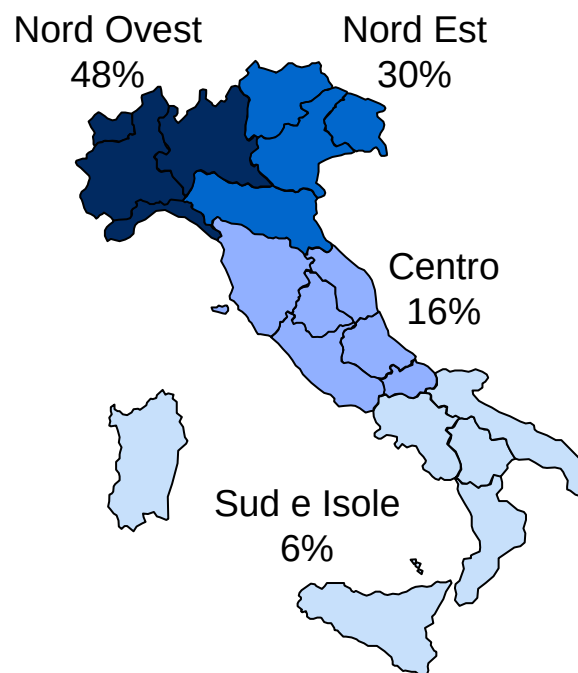
Per classi di fatturato (mln €)



Per settore di operatività



Distribuzione territoriale



Esempio

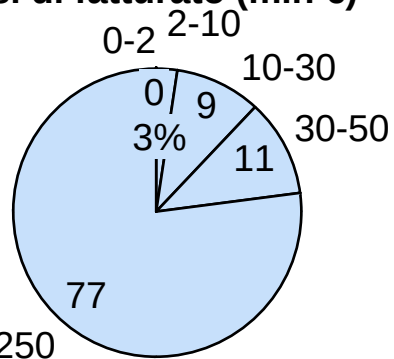
- Settore: Macchine per imballaggio
- Dipendenti: 130
- Proprietà: familiare
- Fatturato: 45 mln €
- CAGR 03-05 fatturato: +15%
- MOL: 4 mln €
- Indebitamento: 10 mln €

DETTAGLI AZIENDE TIPO 2

PMI con struttura
finanziaria da
ottimizzare

Distribuzione % imprese sul territorio (1.068 imprese)

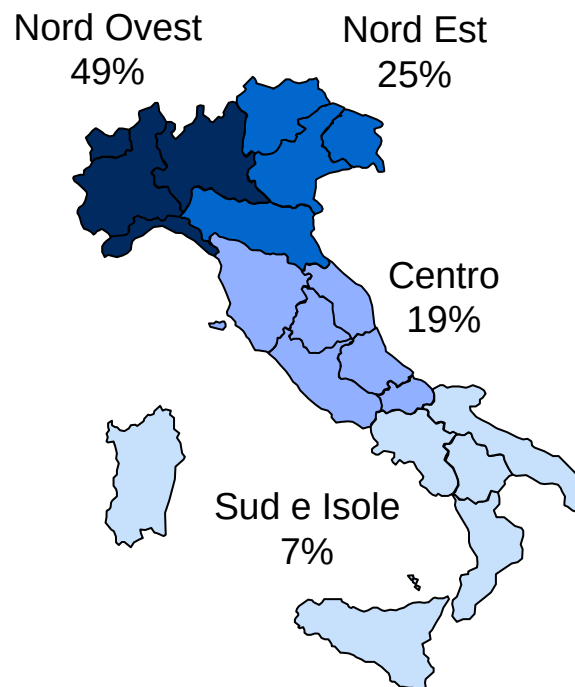
Per classi di fatturato (mln €)



Per settore di operatività



Distribuzione territoriale



Esempio

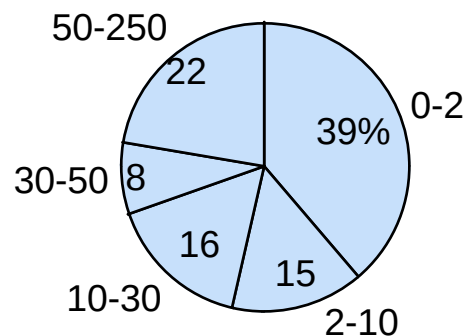
- Settore: Elettrotecnica
- Dipendenti: 200
- Proprietà: familiare
- Fatturato: 70 mln €
- CAGR 03-05 fatturato: 4%
- MOL: 6 mln €
- Indebitamento: 25 mln €

DETTAGLI AZIENDE TIPO 3

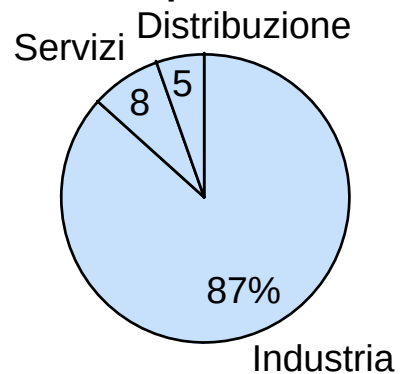
PMI partecipata da
un Private Equity*

Distribuzione % imprese sul territorio (530 imprese)

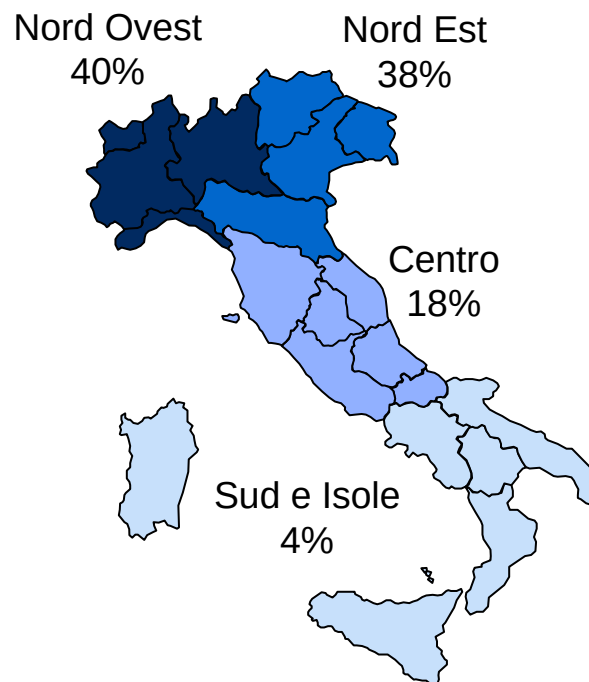
Per classi di fatturato (mln €)



Per settore di operatività



Distribuzione territoriale



Esempio

- Settore: Apparecchi elettromedicali
- Dipendenti: 90
- Proprietà: 45% fondo, 55% imprenditore
- Fatturato: 19 mln €
- CAGR 03-05 fatturato: 9%
- MOL: 3,5 mln €
- Indebitamento: 2 mln €