



quali è impossibile dialogare con un investitore qualificato, istituzionale o privato che sia. Oggi gli investitori, soprattutto esteri, che guardano alle Pmi italiane ci sono. Ma molte

delle Pmi sotto osservazione non sono strutturate per interagire con il fondo. Gli strumenti per investire ci sono, dai minibond ai Pir passando per la Borsa. È necessario un

salto, prima di tutto culturale, che consenta alle aziende di diventare "appetibili" per il mercato. Noi gli insegniamo a saltare. ■

G.Med.

## Prima società a quotarsi al Prospects di Malta

È mezza veneta e mezza bergamasca la prima società europea che si quota alla Borsa di Malta e cerca così canali di finanziamento alternativi alle banche. Specializzata nelle bonifiche dall'amianto di strutture industriali e civili, la SFA Spa si è da poche settimane quotata sul Prospects, il segmento simile al nostro Aim di Borsa Italiana che il Malta Stock Exchange di La Valletta ha lanciato lo scorso anno proprio per agevolare il reperimento di capitali di rischio e di capitali di debito a favore delle piccole e medie imprese europee. «Siamo una società in crescita – spiega l'amministratore delegato, **Tonino Alferi** – e gli affidamenti minimali che le banche ci hanno sin qui concesso non ci bastano più. Per finanziare lo sviluppo, abbiamo bisogno di nuovi capitali, calcoliamo sui tre-quattro milioni di euro». L'attuale SFA è la continuazione dell'originale azienda familiare veneta, andata in perdita negli anni della crisi, su cui, a seguito di uno spin-off datato 2014, si sono innestate solide competenze manageriali, tanto da riportare la società in attivo e anzi in crescita. «In questo 2017 – continua Alferi – abbiamo preso una commessa in Algeria per la bonifica di un ex sito industriale della società energetica e i due miliardi e cento milioni del valore di questo lavoro equivalgono quasi all'intero fatturato del 2016. Contiamo di arrivare a cinque milioni per l'esercizio 2019. Per sviluppare il business a livello internazionale, abbiamo bisogno anche di disporre di discariche a cui inviare

i materiali inquinati. Al momento stiamo utilizzando siti spagnoli, ma l'idea è di procedere con acquisizioni di impianti in Italia, anche in una logica di ampliamento della gamma dei servizi di bonifica offerti».

### I prossimi passi

Dopo la quotazione alla Borsa maltese, la società ha davanti a sé due opzioni, che intende percorrere contemporaneamente. Da un lato, usare il bollino di qualità che l'aver superato la procedura che porta alla quotazione implicitamente consegna all'azienda e ripresentarsi alle banche che sino a ora l'hanno supportata, ma sempre chiedendo garanzie personali ai soci e con affidamenti minimali, dunque insufficienti a finanziare lo sviluppo. Dall'altro, per emettere propri bond o accedere al credito dei capitali internazionali che si presume passeranno per Malta alla ricerca di Pmi interessanti. «Il regolamento maltese – spiega l'amministratore delegato – prevede un limite massimo di raccolta di cinque milioni di euro l'anno, cifra che per noi va benissimo». In questo percorso sperimentale, la SFA è stata assistita dai consulenti di Demetra, società di diritto maltese fondata dai commercialisti dello Studio Degrassi di Trieste e accreditata come advisor dal Malta Stock Exchange. «Abbiamo collaborato con la Borsa di Malta – racconta **Fulvio Degrassi** – proprio nella messa a punto dello strumento Prospects e siamo gli unici advisor non maltesi a essere accreditati. Accompagniamo le aziende nella due

diligence e nella messa in ordine di tutti quegli aspetti di governance e di piano strategico, sia industriale sia economico-finanziario, che sono necessari per ottenere la quotazione. Stiamo seguendo una decina di Pmi, perlopiù italiane ma anche una marocchina e due rumene, per portarle all'obiettivo. Il profilo ideale è di società abbastanza strutturate per pensare alla crescita e allo sviluppo, preferibilmente in un'ottica di internazionalizzazione, che tuttavia desiderino compiere il salto da sole, senza dover ricorrere a soci industriali o ad altri strumenti, come le Finanziarie regionali, che magari finanziano, ma chiedono di intervenire nelle scelte industriali».

### Le differenze con l'Aim di Borsa Italiana

Dicevamo prima di come il segmento Prospects assomigli all'Aim di Borsa Italiana, con qualche differenza, però. «Esattamente come Aim – spiega Degrassi – è regolato da un Borsa europea ed è specializzato sulle Pmi. A differenza di Aim, Prospects non chiede all'azienda che si vuole quotare di disporre di un flottante, cioè di azioni circolanti già disponibili per la negoziazione in Borsa, e difatti SFA al momento non ne dispone. Significa che una Pmi potrebbe decidere di quotarsi anche solo per avere visibilità e riconoscimento del proprio business, per migliorare, cioè, la propria reputazione. Inoltre, i tempi e anche i costi per la quotazione sono notevolmente ridotti, circa tre mesi contro almeno un anno, 50-70mila euro contro 400-450mila euro. Infine, al Prospects sono quotabili anche le start-up, che l'Aim invece non accetta». ■

Gi.Guc.