

**LA FINANZA**  
**Marco Giorgino**

## «Elite ha fatto crescere la capacità di tenuta»



**MERCATI E IMPRESE**  
 Marco Giorgino insegna al Politecnico di Milano

Uno dei segni particolari delle Best managed companies. Quasi la metà delle imprese selezionate ha al suo attivo la partecipazione a Elite. Avviato da Borsa Italiana nel 2012, il programma di crescita delle Pmi è approdato oltreconfine. Sono 1.484 società da 45 paesi che hanno deciso di intraprendere un percorso di formazione e tutoring. Hanno un fatturato aggregato di 102 miliardi di euro e danno lavoro a 580mila persone. Al termine del percorso lo sbocco è in alcuni casi l'approdo sul listino, in altri il mercato obbligazionario, in altri ancora l'ingresso di un fondo di private equity nel capitale o la combinazione delle scelte. «Non è un caso: proprio le Pmi che hanno deciso di mettersi in gioco si sono dimostrate più resilienti in questi mesi», spiega Marco Giorgino, docente di mercati e istituzioni finanziari al Politecnico di Milano.

### Quali sono i principali vantaggi del programma Elite?

Il primo è di tipo culturale. In un tessuto produttivo come il nostro, composto principalmente da Pmi a conduzione familiare, chi partecipa impara a guardare alla governance con un'ottica diversa, più manageriale. Un altro punto di forza è rappresentato dagli sbocchi al termine del percorso, con la scoperta del mercato dei capitali e delle varie opzioni sul tavolo. È opportuno che il programma continui a restare anche in futuro al passo con i tempi, mettendo al centro sempre più i temi dell'innovazione e della sosteni-

nibilità, che ormai sono diventati aspetti imprescindibili a cui guardano i potenziali investitori.

### Su 901 aziende italiane partecipanti ben 741 (pari all'82%) sono del Centro-Nord. Come potrebbero essere incoraggiate quelle del Sud?

Già ai nastri di partenza queste ultime si trovano in una situazione svantaggiata, tranne alcune eccezioni. Occorre, certo, lavorare su una nuova cultura di impresa, ma il cambio di prospettiva, da solo, non basta. Lo abbiamo visto anche nei mesi scorsi. Le Pmi che hanno saputo restare a galla sono quelle che hanno differenziato i canali di finanziamento. Qui, come nel resto del Paese, sarebbe utile la leva fiscale per incoraggiare il ricorso a questi strumenti per reperire capitali.

### Perché è opportuno diversificare i canali di finanziamento?

Le aziende, anche quelle di dimensioni più ridotte, devono tenere a mente tre aspetti. In primo luogo che la finanza è uno strumento a servizio dell'impresa e deve essere funzionale al raggiungimento della propria strategia. In secondo luogo è essenziale un rafforzamento patrimoniale con un maggiore equilibrio tra debito e equity. Terzo, serve una struttura finanziaria molto diversificata a seconda delle esigenze, affiancando i finanziamenti bancari a forme di finanza alternativa. Non esiste un modello, ciascuna impresa sceglie il proprio, su misura. Le aziende familiari devono comprendere che la finanza migliora le competenze: l'ingresso di un socio di minoranza nel capitale non mette a rischio la proprietà, mentre il ricorso agli strumenti obbligazionari, non necessitando di una rinegoziazione continua, si può rivelare decisivo nei periodi più difficili. Ma bisogna anche lavorare sul lato dell'offerta, stimolando l'ulteriore sviluppo dell'Aim Italia, il mercato dedicato alle Pmi, dei mini-bond o del private equity, con un ampliamento della platea di investitori disposti a finanziare la crescita delle Pmi con un ritorno adeguato. Un percorso virtuoso che porterebbe benefici a tutto il sistema.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

