START UP & Internazionalizzazione delle Imprese

Lezione 15 Maggio 2014 MBC- Torino
Alberto Iodice
e-mail alberto_iodice@hotmail.com

AGENDA di oggi

- Imprese Start-UP

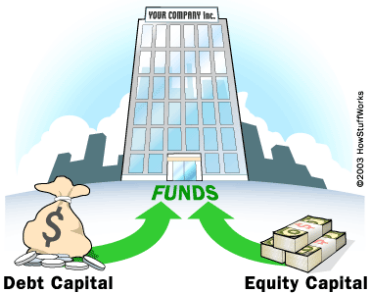
- Strategie di

  Internazionalizzazione

Richiamo: Forme di Finanziamento

Forme di finanziamento

- Finanziamento interno
  - **Disinvestimenti**
  - **Cash flow gestionale**
- Finanziamento esterno
  - **Capitale di rischio**
    Private equity
    Azioni quotate
  - **Capitale di debito**
    Bancario
    obbligazionario



Quale giusto equilibrio tra finanziamento a titolo di debito/ A titolo di capitale?

- **Leva finanziaria** serve per misurare rapporto nell'ambito delle fonti di finanziamento si ricorre allora al "**calcolo del *leverage***" secondo la seguente formula:
- TOTALI FONTI di FINANZIAMENTO/ (diviso)CAPITALE PROPRIO investito dagli imprenditori

$$\frac{\text{Debito + Capitale investito}}{\text{Capitale investito}}$$

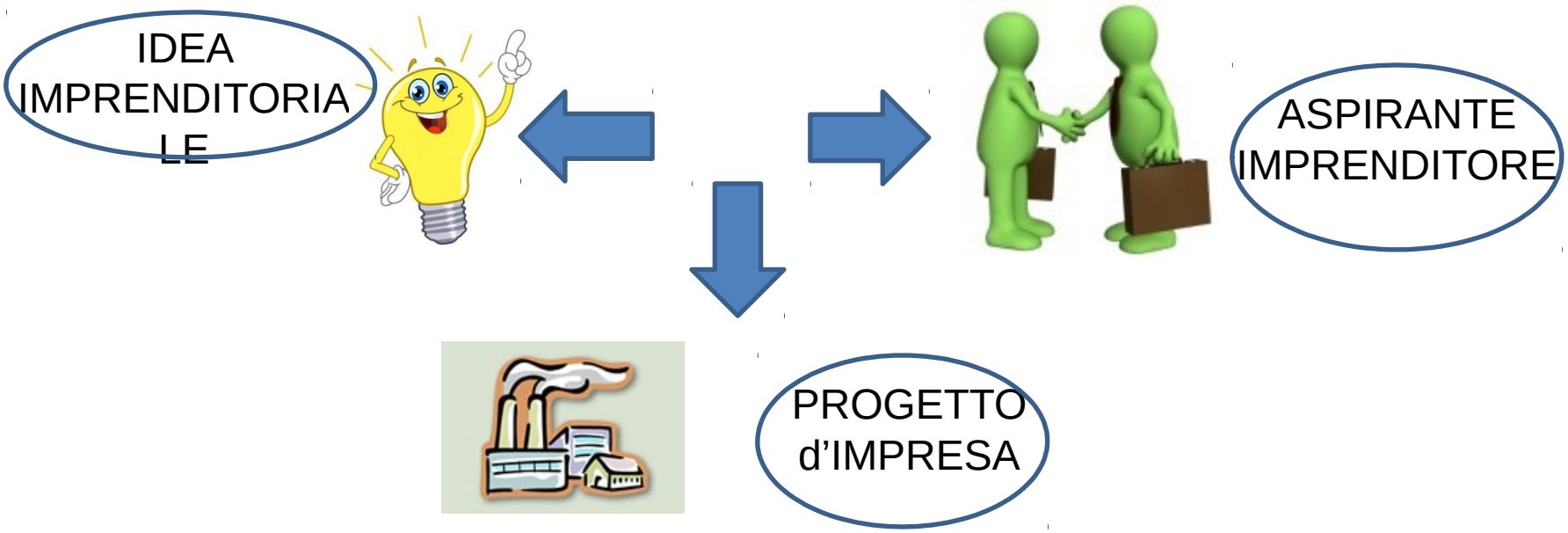
- se il *leverage* assume valore **pari a 1** significa che l'azienda non ha fatto ricorso a capitale di terzi (**non ha debiti**);
- se il *leverage* assume valori compresi fra 1 e 2 significa che il capitale proprio è maggiore del capitale di terzi;
- se il *leverage* assume valori **superiori a 2** significa che il **capitale di terzi è maggiore del capitale proprio.**

- Espansione indebitamento – aumento rischio di insolvenza

START-UP

- **Definizione**: una start-up è un impresa che viene lanciata la prima volta sul mercato oppure acquisita e rilanciata attraverso un nuovo avviamento

Componenti elementari della strategia di una start-up



IDEA IMPRENDITORIALE- *Business idea*

- **Innovazione**: originale, unica oppure consista nella combinazione di fattori già esistenti.

novità e rottura rispetto

- **Prodotto**
- **Processo tecnologico**
- **Risposta al mercato**
- **Organizzazione aziendale**

- **Motivazione**

- **Fattibilità**: condizionamenti presenti nel mercato

Aspirante imprenditore

Caratteristiche auspicabili:

- *Know-how*, pericolo *knowledge gap*
- Dirigere più persone
- Collaborare e carisma
- Pazienti negoziatori
- Responsabilizzarsi, rischiare e decide
- Indagare con curiosità nuove soluzio

Progetto d'impresa

1) Che **cosa** produrre/erogare e vendere? Sistema di prodotto;
2) **A chi** vendere? Il segmento di mercato
3) **Come** produrre e vendere? La struttura aziendale
4) Quale **immagine** di sé veicolare? La politica di comunicazione
5) Come **finanziare** l'idea? La politica di finanziamento

Importante: **analisi di mercato** */SWOT analysis and Porter 5 Forces*

Strumenti di progettazione e presentazione ai vari *stakeholder*

Elevator pitch:

Idea, *background* del progetto(esperienza del management modello di *business* (vantaggio competitivo), le prospettive future e finanziamento

Business plan

Finanziamento della fase di start-up

- ***Financial Gap*** in una *start-up*: fabbisogno finanziario a cui si contrappone una sostanziale assenza di ricavi associata ad una crescente intensità da capitale/ *cash flow* negativo nelle fasi iniziali del ciclo di vita aziendale.
- 4 componenti del **fabbisogno finanziario**:

  1) investimenti per mettere a punto progetto

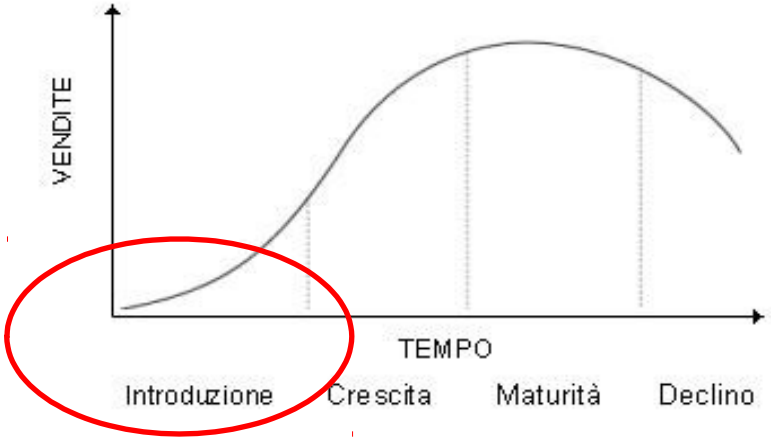
  2) investimenti strutturali nella capacità produttiva

  3) investimenti in capitale circolante

  4) investimenti per successivo sviluppo

Finanziamento d'impresa e il ciclo di vita aziendale

- 4 fasi distinte impattato sulle decisioni finanziarie



- Gli investimenti sempre più complessi;
- Si amplia il numero di finanziatori;
- Nella fase di crescita i mezzi propri possono risultare insufficienti;
- Modello *Market oriented* e *Credit oriented*

Peculiarità dei finanziamenti alle start-up

- Gerarchia finanziarie per le start-up: i finanziamenti a titolo di capitale di rischio **precedono** il ricorso all'indebitamento. Capire perché.

- Difficoltà a reperire fondi a debito

- Spesso assenza di garanzie reali da offrire

- Valutazioni creditizie fatte sul *business plan* non su dati certi.

Peculiarità: entrano in gioco anche **strumenti di supporto alle start-up** quali: confidi, incubatori aziendali, *business angels* e *venture capitalists*

CONFIDI per start-up

Cosa sono? **Consorzi di garanzia collettiva dei fidi**: associando in forma mutualistica imprese artigiane, commerciali, cooperative e piccole e medi imprese industriali e dei servizi hanno la finalità di garantirsi reciprocamente di fronte alle banche, limitando **rischio di credito** e innalzando **potere contrattuale.**

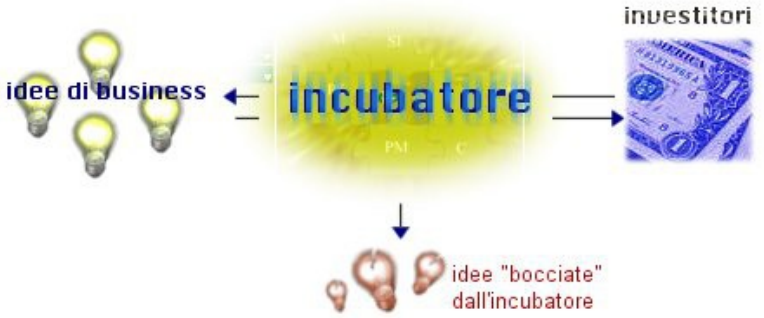
CONFIDI IMPRESE TOSCANE

confidi imprese

- ✓Radicamento al territorio.
- ✓Copertura finanzia. Deposito di un fondo in denaro e altre attività finanziarie da parte dalle imprese aderenti ai Confidi.
- ✓Intervengono in caso di mancato pagamento.

Incubatori aziendali

Cosa sono? **Enti** di diversa natura ed emanazione (*profit oriented*, non *profit*, di emanazione pubblica,nuniversitari, appartenenti a gruppi industriali), raccolgono le idee imprenditoriali stimate ad alto potenziale di ritorno economico, ma non ancora pronte per essere finanziate, e forniscono per un periodo di tempo limitato tutto ciò che possa aiutarle a nascere.



- ✓Settori più presenti informatica, biotecnologie, servizi del terziario
- ✓Condividere parte del rischio di impresa
- ✓Accelerare lo sviluppo

Business Angels

Cosa sono? sono **investitori informali privati** che seguono le giovani imprese con forte potenziale di crescita, persone singole o gruppi di persone che possiedono **spirito imprenditoriale** e una **buona propensione al rischio.**

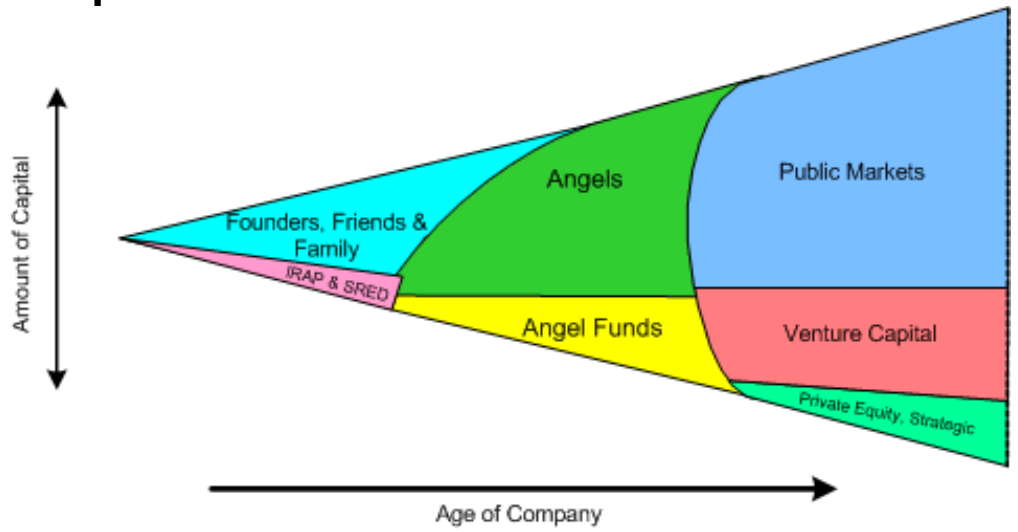
Solitamente: esperienze nel campo della gestio aziendale (manager, imprenditori, professionisti, finanzieri).

- ✓Rafforzamento patrimoniale delle imprese
- ✓Consulenza finanziaria, strategica, direzionale, marketing ecc
- ✓Club e network di business angels, (es.IBAN)

Venture Capital

Cosa sono? I fondi di venture capital sono **investitori istituzionali** specializzati nell'apporto di capitale in realtà di nuova costituzione, di piccole dimensioni e di elevata propensione all'

innovazione.



- ✓ Rafforzamento patrimoniale delle imprese
- ✓ Consulenza finanziaria, strategica, direzionale, marketing ecc
- ✓ Maggiore focus redditività in conto capitale

Diffusione delle start-up in Italia

Secondo gli ultimi dati rilasciati da Infocamere, il capoluogo piemontese guida la classifica delle province con il maggior numero di imprese start-up ad alto valore tecnologico.
A parte poche eccezioni, Centro e Sud Italia sono ancora lontani.

Dati infocamere 28/04/2014

Ultime ricerche sulle start-up in Italia

Sono le economie con alti profili tecnologici e innovativi quelle **più resistenti** agli schock dei mercati

I-com (Istituto per la Competitività- marzo 2013) presenza di aziende nate come start-up dal 1970: 8 paesi, Italia non buon posizionamento

Risultato: mercato americano a mostrare una maggiore incidenza delle start up (17% della capitalizzazione totale), a seguire la Borsa tedesca (7,3%), Tel Aviv (3,5%), Corea del Sud (2,36%), Shangai (1,70%), Parigi (1,27%), Santiago (0,26%) e infine Borsa di Milano della qual solo lo 0,17% della capitalizzazione complessiva delle prime 150 società quotate è costituita da start up di successo.

Decreto sviluppo 20/10/2012: nuove misure per favorire start-up

Internazionalizzazione

- Definizione: processo di espansione geografica delle attività economiche delle imprese oltre i confini nazionali degli stati di appartenenza

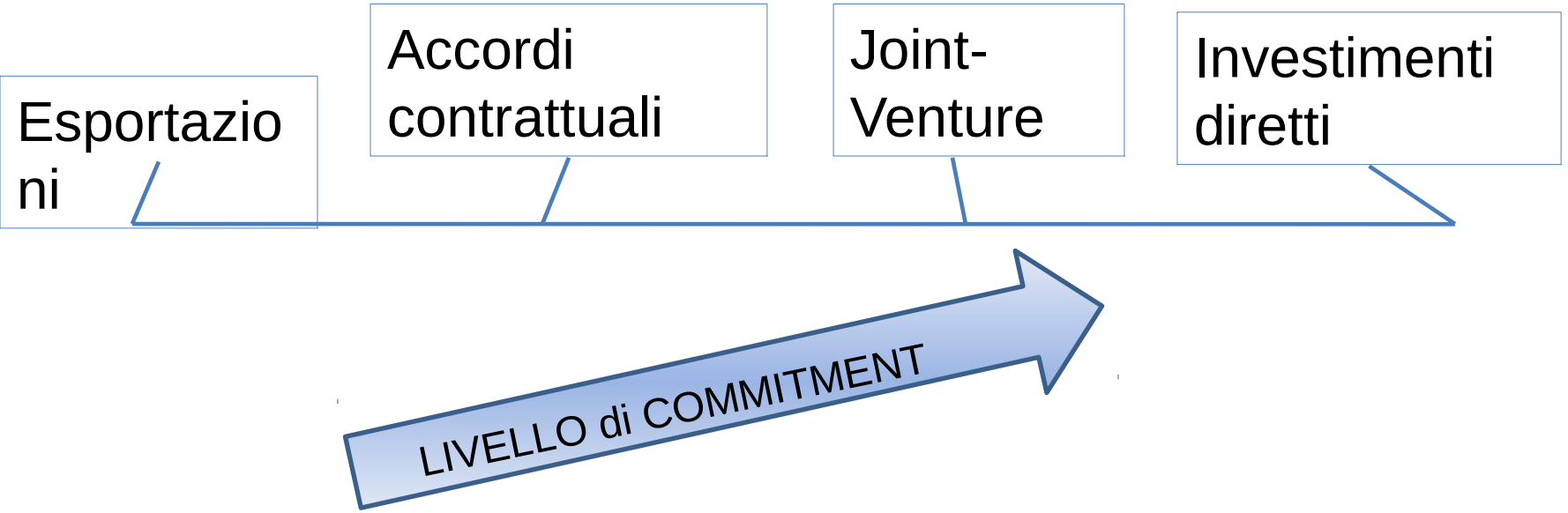
- Da anni ‘70 globalizzazione: processo di espansione dell’impresa attraverso il quale le attività della catena di valore veng su scala globale

Perché internazionalizzazione

- Per realizzare più ampie **economie di scala** vendendo a più clienti in altri paesi.
- Ridurre il rischio di eccessiva dipendenza da un paese distribuendo le vendite su più paesi/ **diversificazione** rischio paese.
- Replicare il successo domestico in nuovi contesti.
- Lo sviluppo di nuovi mercati in funzione **potenziali consumatori**/livello di reddito (es. industrie tessili italiane in Romania)
- L'**accesso a risorse locali**: bassi costi di manodopera, risorse naturali, competenze tecnologiche di eccellenza (delocalizzazione statica)
- L'**apprendimento** nei paesi che rappresentano lo stato del'arte tecnologico, gestionale (es. Giappone anni '80)
- Per favorire il coordinamento delle proprie attività internazionali

Come internazionalizzarsi:

Le modalità di entrata differiscono per grado di *commitment* (impegno)



Esportazioni

- Più diffusa, basso livello di *commitment*
- Tre varianti:

1) Esportazione indiretta
2) Esportazione collaborativa
3) Esportazione diretta

Accordi Contrattuali

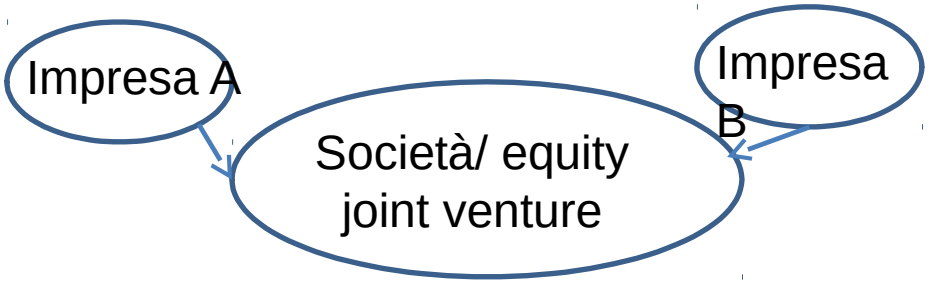
- Quando un investimento diretto non è giustifical
  a) mercato troppo piccolo
  b) rischio paese troppo elevato
  c) Governo non permette presenza diretta
  d)L'impresa vuole testare il mercato

Tre varianti:

1) Contratto di produzione
2) Accordo di *licensing*
3) *Franchising*

Joint- Venture Internazionali

- Quando un'impresa trasferisce all'estero **segmenti** della propria **catena del valore** senza sostenere da sola relativi costi e rischi.



3 principali motivazioni:

1) Joint Venture con imprese locali potrebbe essere l'unica forma di entrata ammessa (trasferimento conoscenze, competenze e tecnologie al sistema economico locale)

2) Risorse e competenze complementari

3) ridurre i rischi

Rischio principale: fallimento dell'accordo

Investimenti Diretti all'Estero (IDE)

- Quando l'impresa vuole mantenere il controllo diretto, completa autonomia, maggiori rischi e maggior mobilitazione anche finanziaria.

Si può manifestare in:

1) Acquisizione di un'impresa già esistente (es. Luxottica)

2) Investimento *greenfield* (consociata estera)

- ✓ gestione aspetti specifici
- ✓ risorse umane particolari
- ✓ norme e standard

Scelta dei mercati: Dove?

Analisi di attrattività dell'ambiente internazionale.

Scelta del mercato influenzata dai seguenti fattori:

1) **orientamento strategico internazionale dell'Azienda**: volontà di intraprendere processi di espansione/ assumere rischi .

Inizialmente: paesi **simili** per cultura, lingua, grado di sviluppo economico/minori rischi .

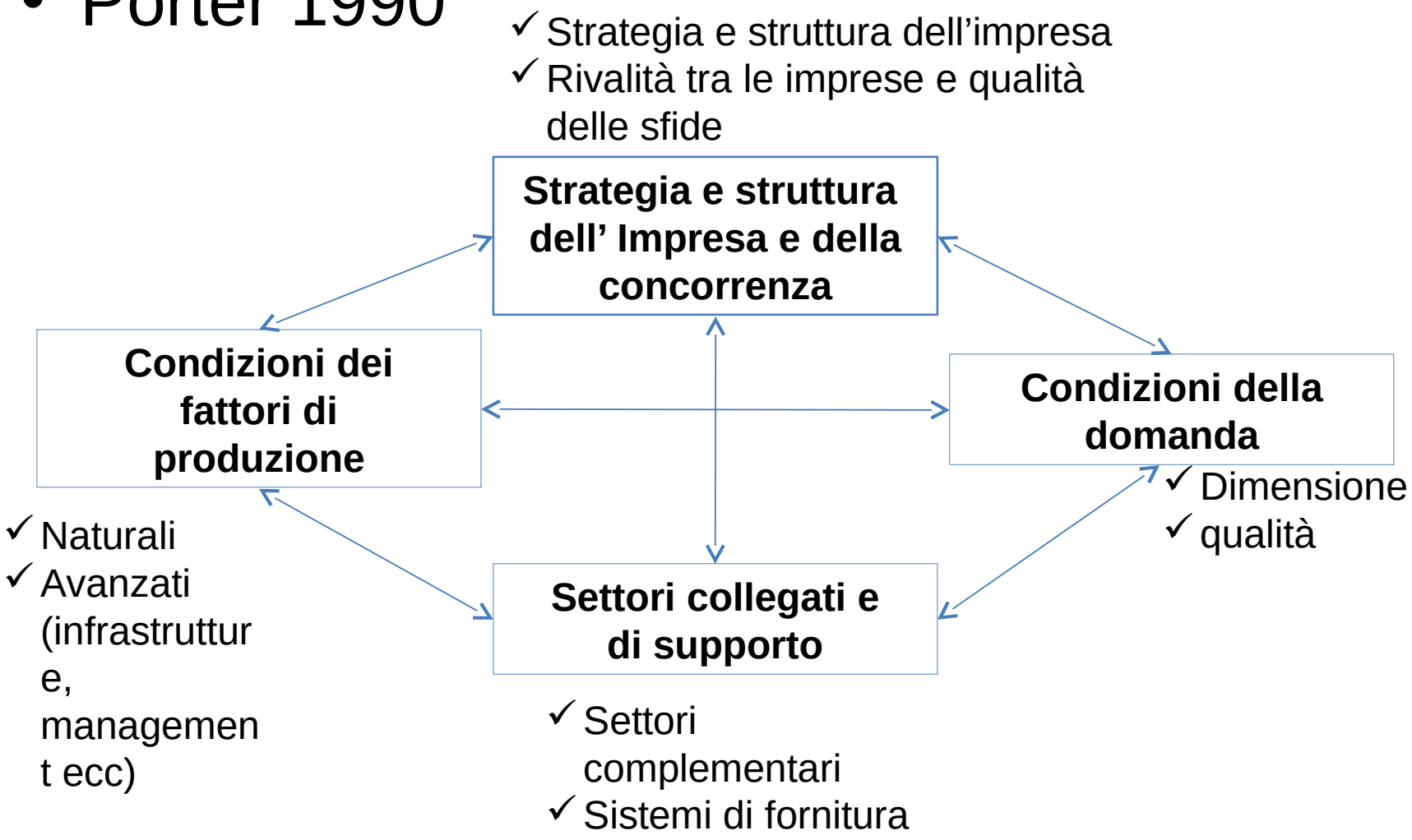
Impresa già presente in diversi mercati: focus sulle **interdipendenze** tra nuovi mercati e quello in cui e' già presente.

2) **Caratteristiche** del **mercato** e dell'i**ndustria**: potenziale di mercato e integrazione fra mercati.

3) Natura dell'ambiente competitivo

Il vantaggio competitivo delle nazioni

- Porter 1990



I tempi di entrata

1) Entrare prima (*first mover*) verso entrare dopo i concorrenti (*follower*)

2) Adottare un’entrata incrementale verso adottare un’entrata simultanea

3) Concentrazione verso diversificazione

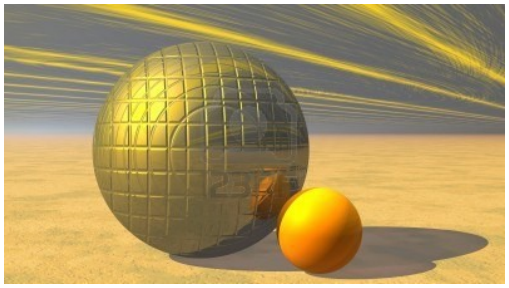
Internazionalizzazione: non per tutti

Non tutte le imprese sono pronte per andare all'estero:

- Avventurarsi all'estero prima del tempo **può essere dannoso** per la performance generale dell'impresa, specialmente per le imprese più piccole per le quali il margine di errore è più contenuto.

Fattori sottostanti alla motivazione di andare all'estero

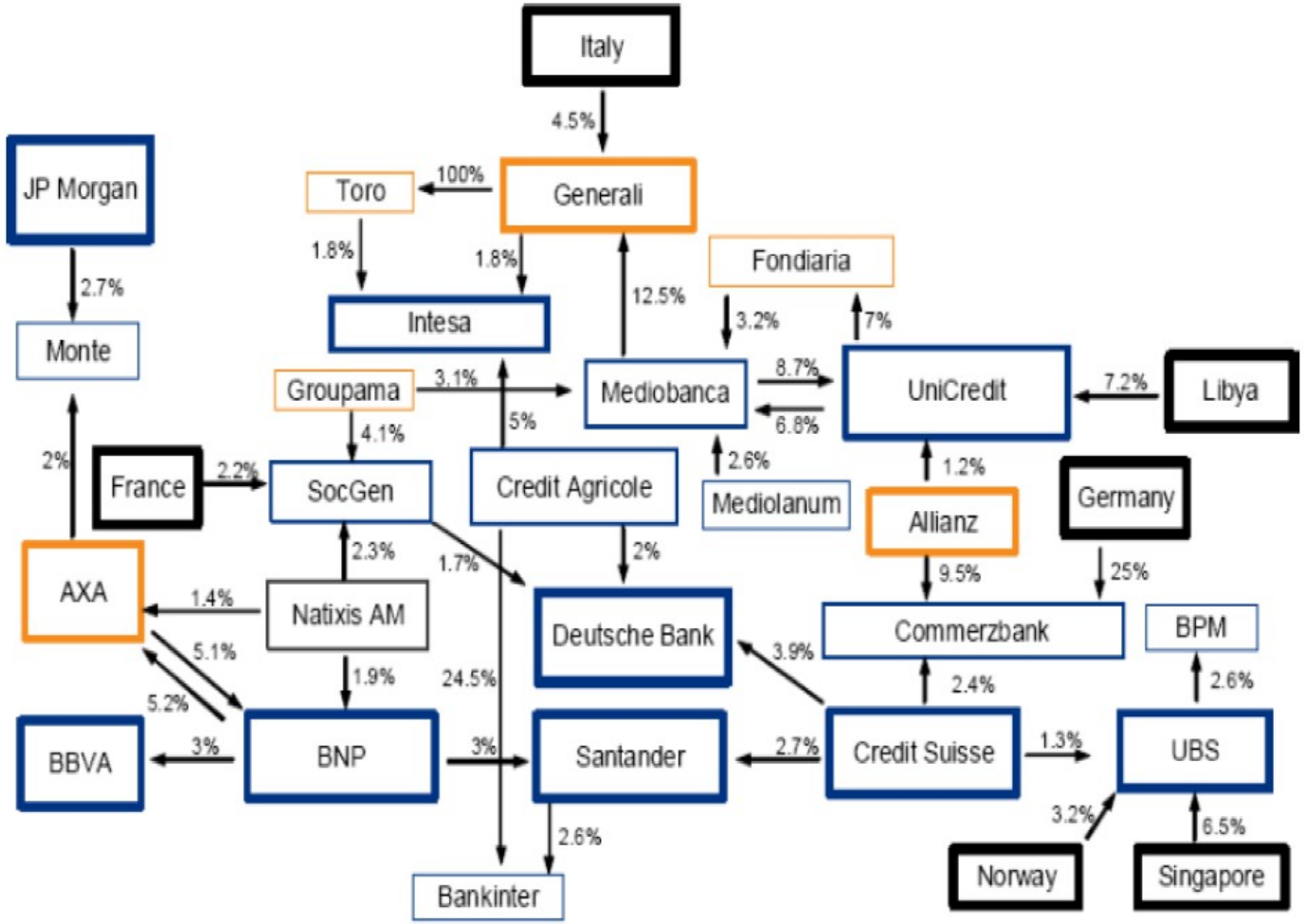
- Dimensione del'impresa
- Dimensione del mercato domestico



Processo di internazionalizzazione del sistema bancario italiano

- Dagli anni ‘90 intensificazione
- Peso dell’operatività all’estero sull’attivo totale circa il 26%
- Quota di banche italiane acquisite da soggetti esteri circa il 18%
- Focus su Europa centro orientale: da insediamento di filiali e uffici di rappresentanza all’acquisizione di operatori locali con marchio già noto
- Libertà di stabilimento in tutta Europa
- Crisi dei Subprime alla crisi dei debiti sovrani – impatto sul sistema bancario

Interconnessione sistema bancario internazionale- caso Europeo



Fonte: Rbs Credit Research, Bloomberg

CONCLUSIONI

- Riepilogo

- Questions & Answers

Recapito: E-mail: alberto_iodice@hotmail.com