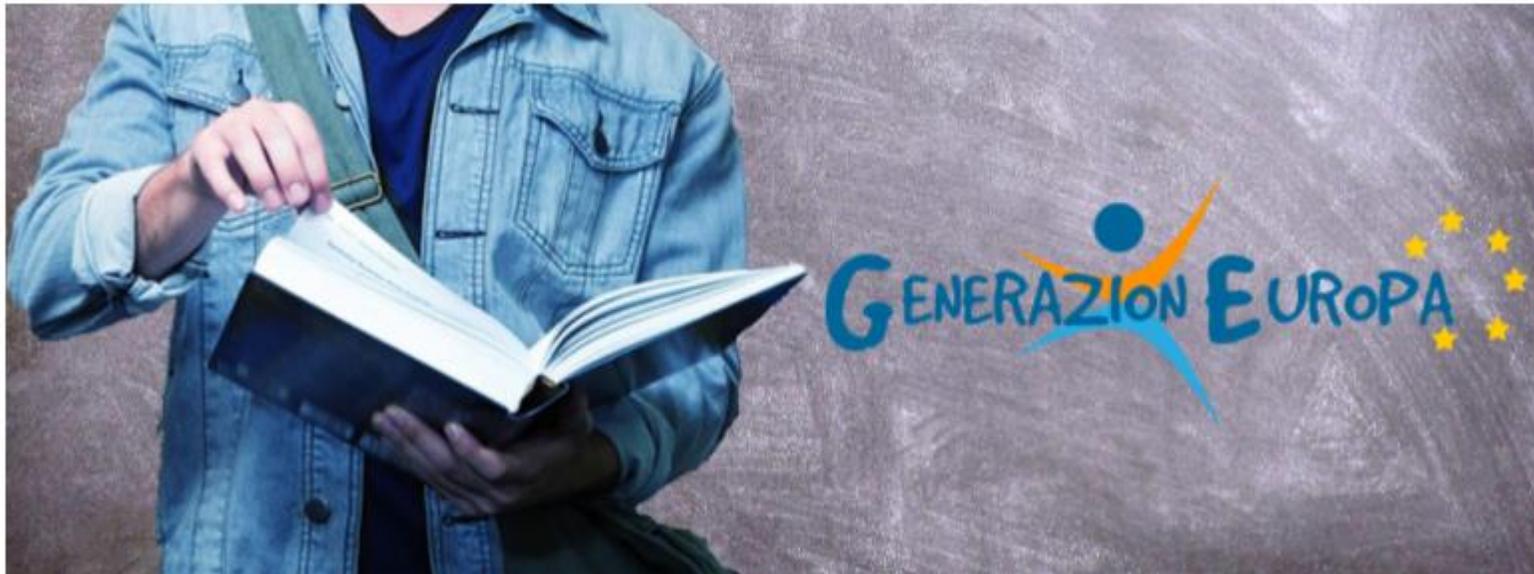


Laboratorio "Fare impresa in Europa"



IV Giornata Formativa 11 Novembre 2021

IV Giornata: Fase di analisi: analisi della “missione” aziendale e del “core business” dell’impresa interessata al progetto d’investimento, scelta delle fonti di finanziamento

- ✓ Cos’è la missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi?
- ✓ Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento
- ✓ Analisi degli strumenti di finanziamento: mezzi propri e capitale di terzi: finanziamento pubblico, privato, creditizio (venture capital, corporate venture capital, Business Angel, incubatori, piattaforme crowdfunding, agevolazioni pubbliche, finanziamenti bancari);
- ✓ Il ruolo del progettista.

IV Giornata: Fase di analisi: analisi della “missione” aziendale e del “core business” dell’impresa interessata al progetto d’investimento, scelta delle fonti di finanziamento

- ✓ Cos’è la missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi?
- ✓ Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento
- ✓ Analisi degli strumenti di finanziamento: mezzi propri e capitale di terzi: finanziamento pubblico, privato, creditizio (venture capital, corporate venture capital, Business Angel, incubatori, piattaforme crowdfunding, agevolazioni pubbliche, finanziamenti bancari);
- ✓ Il ruolo del progettista.

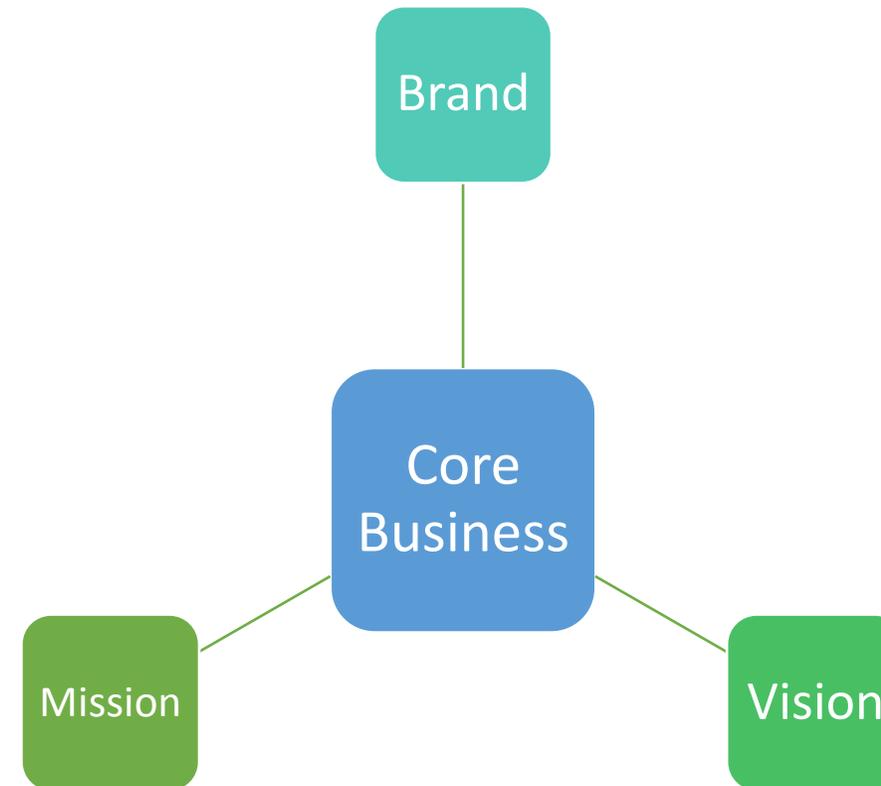
Cos'è la missione aziendale ed il core business:



La corretta gestione aziendale passa anche attraverso l'accurata definizione della vision, della mission e del brand dell'azienda stessa. Vediamo nel dettaglio cosa sono, in cosa differiscono e le rispettive caratteristiche:

Cos'è la missione aziendale ed il core business:

La corretta gestione aziendale passa anche attraverso l'accurata definizione della vision, della mission e del brand dell'azienda stessa. Vediamo nel dettaglio cosa sono, in cosa differiscono e le rispettive caratteristiche:

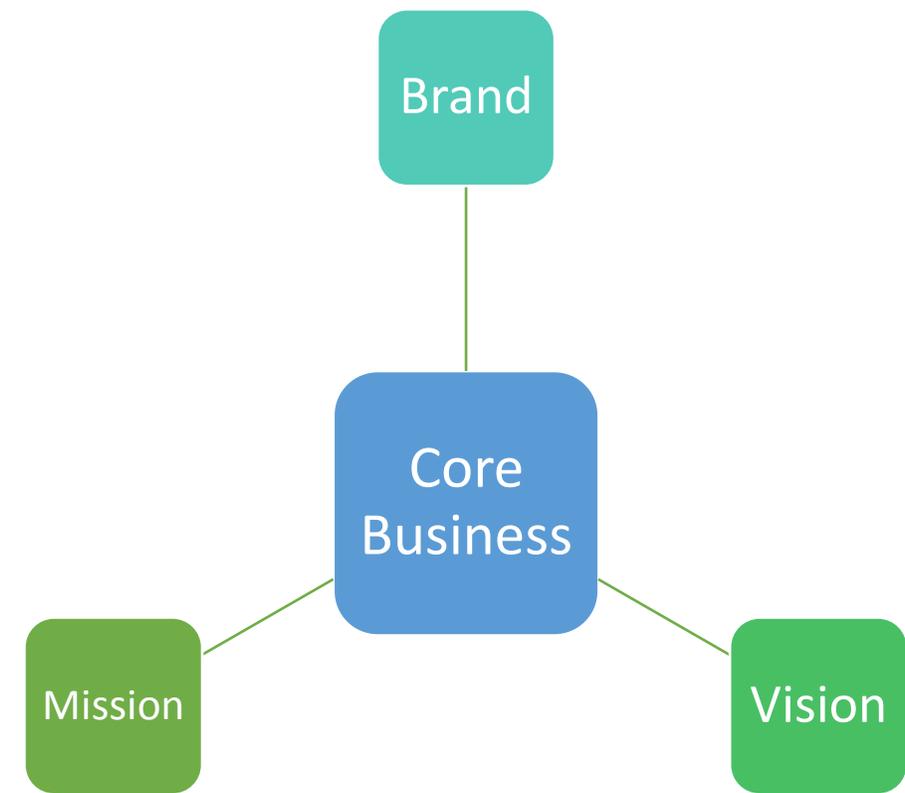


Cos'è la missione aziendale ed il core business:

BRAND: la combinazione di elementi (quali nome, slogan, logo, comunicazione, storia e reputazione) che funzionano come segno distintivo e identificativo di una impresa (e non solo);

MISSION: lo scopo (dichiarazione di intenti), è il suo scopo ultimo, la giustificazione stessa della sua esistenza;

VISION: la vision aziendale indica una sorta di vera e propria proiezione dello scenario immaginato dall'imprenditore nel futuro.





BISOGNO UMANO
GIOVANI
CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Esempi di mission:

Nokia «Mettendo in contatto le persone noi aiutiamo il soddisfacimento di un fondamentale bisogno umano di contatti e relazioni sociali. La Nokia costruisce ponti tra le persone - sia quando sono lontane che faccia-a-faccia - e colma il divario tra le persone e le informazioni di cui hanno bisogno.»

Ferrero- «Qualità elevatissima, cura artigianale, freschezza del prodotto, accurata selezione delle migliori materie prime, rispetto e considerazione del cliente: ecco le “parole chiave” e i valori Ferrero, che hanno reso note e apprezzate da milioni di consumatori le specialità dolciarie prodotte nel mondo. Prodotti frutto di idee innovative, quindi spesso inimitabili pur essendo di larghissima diffusione, entrati a far parte della storia del costume di molti paesi, dove sono a volte considerati autentiche icone.»

Ferrari «costruire vetture sportive uniche, destinate a rappresentare, in pista come sulle strade, l'automobile italiana d'alta scuola. Simbolo di eccellenza e di sportività, Ferrari non ha bisogno di presentazioni»

La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

I punti essenziali in cui si articola l'orientamento di un progetto sono quindi:

- la scelta del campo di attività cui l'impresa si ritiene vocata (dove competere);
- i fini e gli obiettivi di fondo che ne guidano l'azione in termini di ruolo nei confronti delle diverse categorie di interlocutori (perché competere);
- la filosofia gestionale, il modo di funzionare, le basi su cui si intende fondare il confronto con i competitor (come competere).



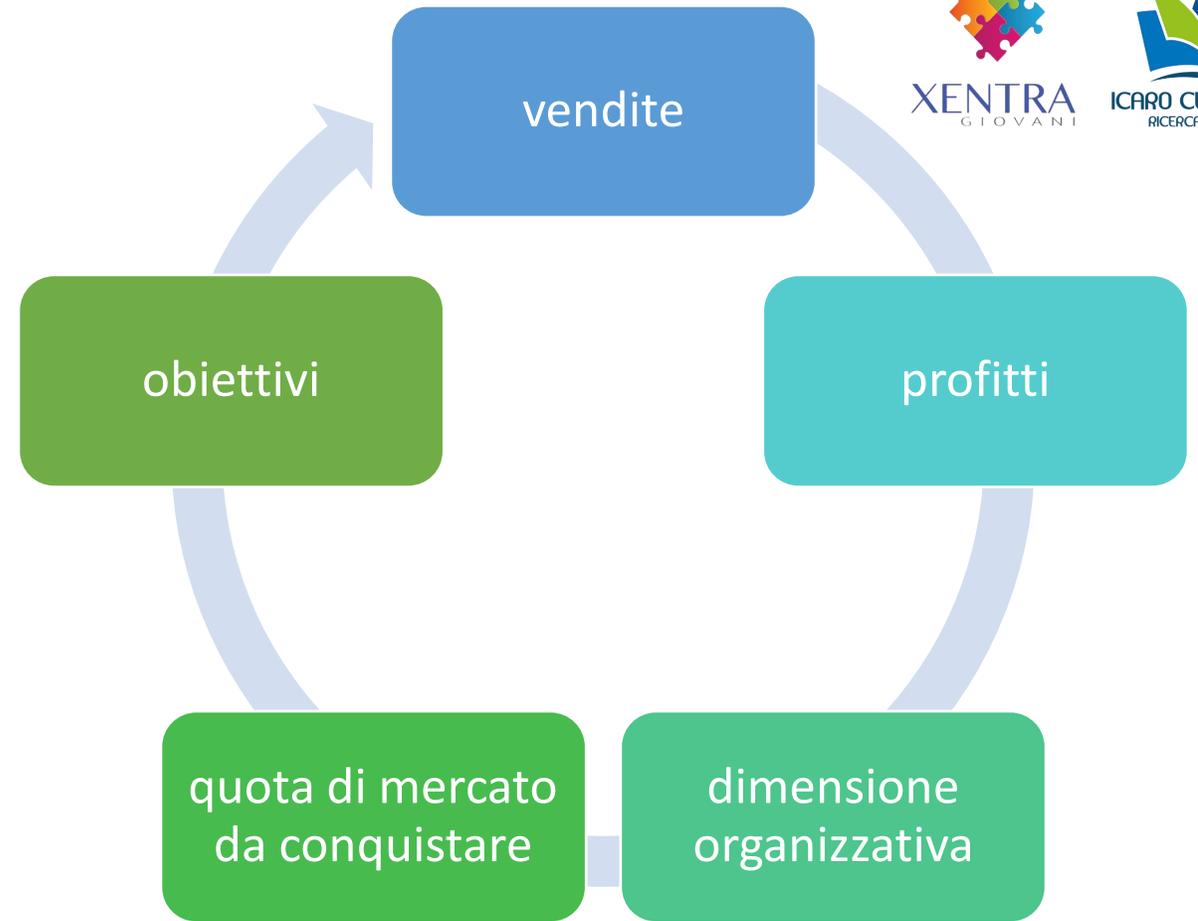
L'orientamento strategico di fondo viene trasmesso nella vision aziendale, che è la guida che consente di tracciare la rotta, è il futuro desiderato, è ciò che l'azienda vuole diventare e dove vuole andare;

La mission definisce il ruolo specifico dell'azienda per la realizzazione della vision; traccia il cammino, le tappe per avvicinarsi alla realizzazione della vision, definendo le risorse e come impiegarle e spesso descrive le aree di business nelle quali competere: in sostanza definisce ciò che è un'azienda, ciò che la contraddistingue, ciò che fa e perché lo fa.

La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

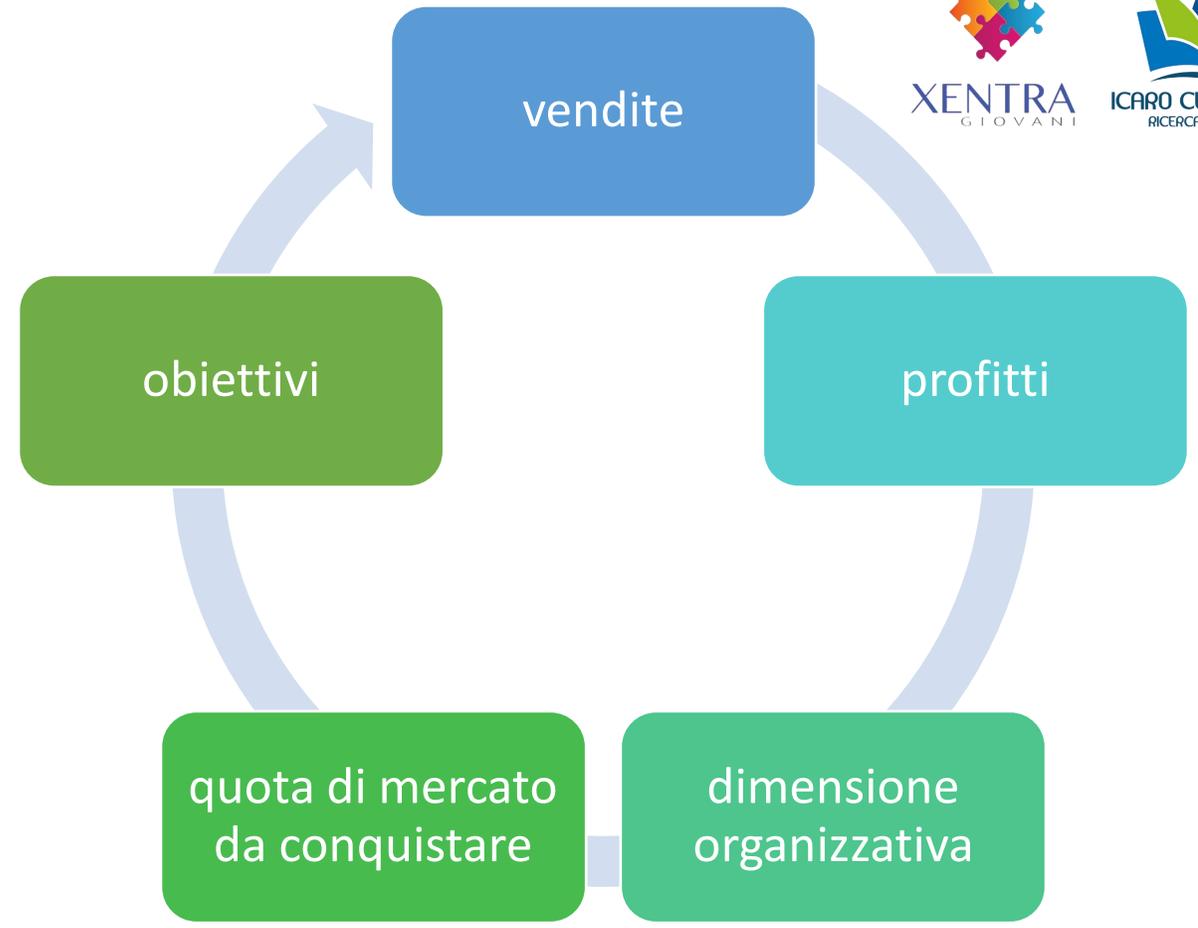
Nella definizione degli obiettivi generali occorre ricordare che devono essere ambiziosi e raggiungibili allo stesso tempo, fondandosi su un'accurata valutazione delle opportunità offerte dal mercato e sulla capacità dell'organizzazione di sfruttarle.

In questa fase bisogna eseguire un riepilogo sugli obiettivi principali che dovranno essere realizzati in un arco temporale stabilito ovvero:



La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

- andamento delle vendite (del mercato, dell'azienda, delle quote di mercato);
- dimensioni e tasso d'acquisto del mercato obiettivo;
- budget di gestione (che disponibilità economica abbiamo per fare determinate iniziative?);
- livelli di redditività attesa (a livello complessivo ma anche per linea di prodotto/servizio);
- eventuali aumenti/riduzioni programmati dei prezzi (dovuti a stagionalità, aumenti della pressione competitiva, ecc.).



La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

Ovviamente perché ci indicano:

- chi siamo
- cosa vogliamo fare
- come lo vogliamo fare
- quali sono le caratteristiche che ci differenziano



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

Ovviamente perché ci indicano:

- chi siamo → *brand*
- cosa vogliamo fare → *mission*
- come lo vogliamo fare → *vision*
- quali sono le caratteristiche che ci differenziano → *core business*



perché “ha senso” sviluppare questa impresa

La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

La prima fase per la realizzazione di un progetto è lo sviluppo della «**BUSINESS IDEA**»



Verifica della fattibilità della «**BUSINESS IDEA**»: fattibilità operativa e finanziari



La fase successiva sarà quindi focalizzata sull'impostare un vero e proprio progetto d'impresa ovvero «**BUSINESS PLAN**»

La missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi di un progetto?

In questa fase è importante analizzare i vincoli interni ed esterni, tra cui troviamo:

VINCOLI ESTERNI



condizioni economiche, sociali, politiche e giuridiche; •
configurazione del mercato e della domanda globale; numero, quote di mercato e le politiche produttive e commerciali dei concorrenti; situazione del mercato del lavoro, della tecnologia e degli altri fattori produttivi da impiegare; situazione del mercato dei capitali

VINCOLI INTERNI



disponibilità di personale competente; esistenza di risorse tecnologiche adeguate; reperibilità dei fattori produttivi; possibilità di acquisire i mezzi finanziari necessari; situazione dell'organizzazione aziendale e delle relazioni umane fra i soggetti dell'impresa

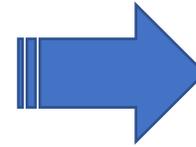
IV Giornata: Fase di analisi: analisi della “missione” aziendale e del “core business” dell’impresa interessata al progetto d’investimento, scelta delle fonti di finanziamento

- ✓ Cos’è la missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi?
- ✓ Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento
- ✓ Analisi degli strumenti di finanziamento: mezzi propri e capitale di terzi: finanziamento pubblico, privato, creditizio (venture capital, corporate venture capital, Business Angel, incubatori, piattaforme crowdfunding, agevolazioni pubbliche, finanziamenti bancari);
- ✓ Il ruolo del progettista.

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

Il budget è uno strumento di natura contabile che ha due funzioni principali:

1. La prima di queste è la pianificazione, cioè la determinazione del dove un'azione dovrebbe essere guidata e della migliore strada da seguire per giungere alla destinazione desiderata.
2. La seconda funzione è quella del controllo, cioè il verificare che ogni elemento dell'azienda segna gli indirizzi stabiliti e il portare alla luce rapidamente i punti nei quali debbono essere fatti dei cambiamenti per assicurare i migliori risultati possibili

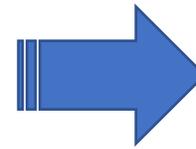


PIANIFICAZIONE AZIENDALE

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

Il budget è uno strumento di natura contabile che ha due funzioni principali:

1. La prima di queste è la pianificazione, cioè la determinazione del dove un'azione dovrebbe essere guidata e della migliore strada da seguire per giungere alla destinazione desiderata.
2. La seconda funzione è quella del controllo, cioè il verificare che ogni elemento dell'azienda segna gli indirizzi stabiliti e il portare alla luce rapidamente i punti nei quali debbono essere fatti dei cambiamenti per assicurare i migliori risultati possibili

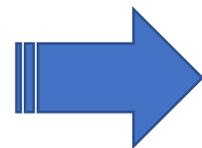


PIANIFICAZIONE AZIENDALE

Il budget rappresenta la metodologia con la quale si estrinseca la programmazione.

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

Le spese ammissibili invece sono tutti quei costi di un progetto d'investimento che possono essere inseriti nel finanziamento e/o nel cofinanziamento.

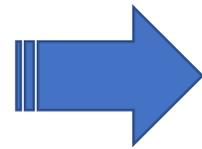


COSTI TOTALI= Costi Fissi + Costi Variabili

I costi fissi rappresentano tutti i fattori di produzione che, nel breve periodo, non possono essere modificati, mentre i costi variabili sono composti dal costo dei fattori variabili della produzione, ovvero costi riferibili alla quantità di bene prodotto.

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

Le spese ammissibili invece sono tutti quei costi di un progetto d'investimento che possono essere inseriti nel finanziamento e/o nel cofinanziamento.



COSTI TOTALI= Costi Fissi + Costi Variabili

I costi fissi rappresentano tutti i fattori di produzione che, nel breve periodo, non possono essere modificati, mentre i costi variabili sono composti dal costo dei fattori variabili della produzione, ovvero costi riferibili alla quantità di bene prodotto.



ESAMINIAMOLI NEL DETTAGLIO

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

Costi Fissi



Il loro ammontare prescinde dal numero di prestazioni. Ciò significa che, se una struttura decidesse di variare la produzione (aumentarla; diminuirla; cessarla), essi rimarrebbero invariati.

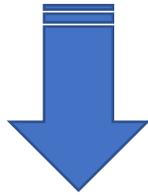
Costi Variabili



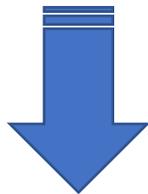
Sono quei costi che variano in maniera proporzionale al variare del volume di produzione.

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

Costi Fissi



Il loro ammontare prescinde dalla produzione nel breve periodo. Ciò significa che, se una struttura decidesse di variare la produzione (aumentarla; diminuirla; cessarla), essi rimarrebbero invariati.

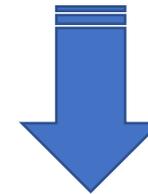


Per esempio: Affitto, interessi, costi del personale...

Costi Variabili



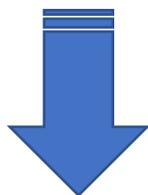
Sono quei costi che variano in maniera proporzionale al variare del volume di produzione.



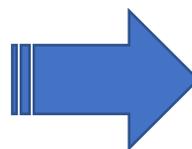
Per esempio: Materie prime, energia, ecc...

Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento

I costi rientranti nelle spese ammissibili possono quindi essere **COFINANZIATI**



Finanziamento integrativo di un progetto il cui costo può essere parzialmente coperto da un finanziamento pubblico o privato



TASSO DI COFINANZIAMENTO

contributo apportato dagli aiuti comunitari a un dato programma. È espresso in punti percentuali rispetto al costo complessivo del programma. Il livello di cofinanziamento è solitamente caratterizzato da una soglia massima, che rappresenta una percentuale del valore totale del programma, o parte di esso. La Commissione stabilisce i tassi di cofinanziamento per ciascun programma operativo.

Finanziamento

Una somma di denaro, (sotto forma di erogazione o credito d'imposta) erogata da un ente o da un soggetto creditore

Può essere finalizzato e non finalizzato. La caratteristica principale che distingue i due tipi di prestito-sovvenzione è basata sul metodo di erogazione e conseguentemente alla restituzione del denaro stesso: nel caso dei prestiti finalizzati, il cliente è obbligato all'acquisto di un bene di consumo specificando comunque la finalità del prestito e mettendo necessariamente a conoscenza l'istituto finanziatore; mentre nel caso di prestiti non finalizzati il cliente non ha alcun vincolo di destinazione ed è libero di disporre della somma richiesta in prestito con maggiore libertà d'azione.

Nel caso del finanziamento, un istituto autorizzato presta una somma di denaro che servirà al privato, società ente o associazione a diventare proprietaria di un bene.

Nel caso del Leasing, il proprietario dell'oggetto è in genere la società che lo concede, almeno fino al termine del contratto: fino ad allora, al contraente è concesso il comodato d'uso di un bene senza però diventarne proprietario se non a determinate condizioni al termine del contratto stesso.



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Finanziamento in equity: con questo tipo di finanziamento gli imprenditori cedono parte del capitale, dunque parte della proprietà in cambio del denaro necessario alla crescita. Cedere una parte del proprio capitale è spesso necessario per aumentare il valore della propria impresa o start up.

Finanziamento in debito: spesso erogato dalle banche nella forma di prestito, o da formule di finanziamento agevolate. Normalmente questo finanziamento viene restituito secondo quello che viene definito piano di ammortamento.

IV Giornata: Fase di analisi: analisi della “missione” aziendale e del “core business” dell’impresa interessata al progetto d’investimento, scelta delle fonti di finanziamento



- ✓ Cos’è la missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi?
- ✓ Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento
- ✓ Analisi degli strumenti di finanziamento: mezzi propri e capitale di terzi: finanziamento pubblico, privato, creditizio (venture capital, corporate venture capital, Business Angel, incubatori, piattaforme crowdfunding, agevolazioni pubbliche, finanziamenti bancari);
- ✓ Il ruolo del progettista.

Capitale per l'avvio dell'impresa

La nostra azienda, nei suoi primi tempi di vita, non sarà finanziariamente autonoma. All'inizio dovremo acquistare, ad esempio, degli impianti: e questo significherà anticipare grosse somme. Dovremo acquistare inoltre materie prime, merci, materiali vari: anche per questo servirà del denaro.

In questi primi tempi, la gestione non sarà in grado, da sola, di coprire con le sue entrate tutte queste uscite. Le vendite infatti si svilupperanno soltanto con il passare del tempo, in modo lento e graduale e, comunque, sempre successivamente al costo iniziale per costituire ed avviare l'azienda.

Il primo passo, lo abbiamo accennato, sta nel capire quale sia **il nostro fabbisogno finanziario**.



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Capitale per l'avvio dell'impresa



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Il fabbisogno finanziario è sostanzialmente di due tipi.

Il fabbisogno strutturale: riguarda quegli investimenti – impianti, immobili, automezzi, ecc. – che concorrono a definire la struttura, ossia l'ossatura permanente dell'impresa. In proposito si parla anche di capitale fisso.

Il fabbisogno corrente: riguarda le attività di acquisto, produzione e vendita che dobbiamo svolgere quotidianamente. Esso deve coprire principalmente:

- le scorte (di materie prime, semilavorati, prodotti...);
- i crediti da concedere ai clienti;
- un minimo di riserve liquide che ci permettano di affrontare eventuali difficoltà finanziarie.

Capitale per l'avvio dell'impresa



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

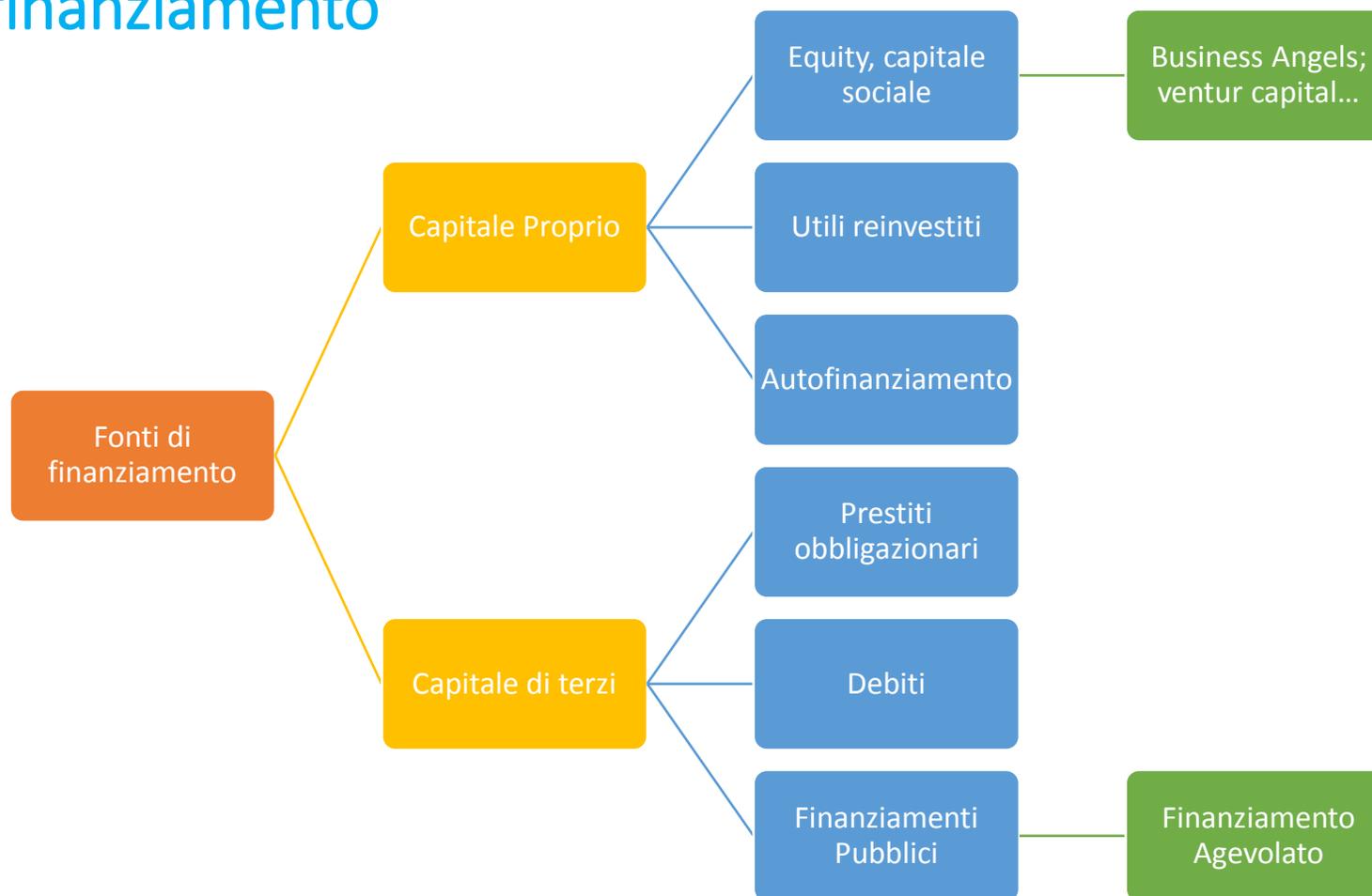
Ogni nuova impresa parte quasi sempre in perdita, e comincia a guadagnare solo a partire da un determinato momento (detto «break-even point» o punto di pareggio gestionale).

In termini tecnici, il modello di sviluppo finanziario di una nuova impresa presenta i seguenti caratteri fondamentali:

- flussi di cassa annuali negativi fino al momento di avvio della produzione;
- flusso di cassa cumulativo negativo fino alla fase di consolidamento dell'attività;
- progressiva crescita della dipendenza da risorse finanziarie esterne per un periodo piuttosto lungo (4/5 anni);
- raggiungimento della capacità di rimborso dei finanziamenti in una fase ancor più ritardata.

Individuato il fabbisogno di capitale occorre trovare il modo per soddisfarlo.

Strumenti di finanziamento



Le fonti finanziarie interne/ Capitale proprio

I finanziamenti con capitale proprio (detto anche «capitale a pieno rischio») provengono dall'imprenditore stesso: sono cioè «conferiti» (ovvero versati) direttamente dal titolare o dai titolari all'atto della costituzione (capitale di conferimento iniziale) e/o in momenti successivi (aumenti di capitale proprio).

Tali finanziamenti presentano le seguenti caratteristiche:

- non devono essere rimborsati ad una scadenza prefissata: sono destinati infatti a rimanere investiti nell'impresa in modo duraturo, generalmente fino alla sua liquidazione (cioè alla cessazione dell'attività);
- non comportano il pagamento di un vero e proprio interesse: il capitale proprio infatti viene remunerato con l'eventuale utile prodotto dalla gestione;
- sono soggetti totalmente al rischio d'impresa: un cattivo andamento della gestione può portare infatti a una loro «erosione» o, addirittura, alla loro totale perdita.



Le fonti finanziarie interne/ Capitale proprio

Per il fatto di non avere una scadenza determinata, i finanziamenti con capitale proprio vengono di solito destinati all'acquisizione di beni immobilizzati (capitale fisso).

È importante poi sottolineare che sono finanziamenti con capitale proprio anche quelli derivanti dal mancato prelevamento degli utili conseguiti e reinvestiti all'interno dell'impresa, attraverso l'accantonamento nei fondi di riserva. Si parla, in questo caso, di **autofinanziamento**.

Spesso è proprio l'autofinanziamento la fonte finanziaria più preziosa per le piccole e medie imprese. E questo, più che al momento della costituzione (in quanto ancora non si sono conseguiti utili) in tutte le successive fasi di sviluppo e consolidamento.

Indubbiamente il mancato prelievo degli utili rappresenta un sacrificio per l'imprenditore. Solo in questo modo, però, la piccola impresa può crescere ed al tempo stesso rendersi, almeno in parte, indipendente dalle banche e da altri finanziatori esterni.

Le fonti finanziarie interne/ Capitale proprio

Indipendente, e quindi:

- ❖ meno soggetta a condizionamenti e pressioni;
- ❖ più libera, di conseguenza, nel definire le proprie scelte imprenditoriali;
- ❖ meno soggetta a possibili timori e comportamenti negativi di banche (che possono chiudere improvvisamente i «rubinetti del credito») e fornitori (che ad esempio possono chiedere da un momento all'altro i pagamenti non più a 90 gg. ma a 30 gg. o addirittura «pronta cassa»).

Le fonti finanziarie interne Business angels

è un soggetto privato che apporta fondi a un'impresa nascente/startup in cambio di capitale di rischio della stessa, diventandone socio (se l'investimento avviene una sola volta, si parla di "one-time investment"). Oltre all'apporto di capitale finanziario, il business angel apporta anche il suo know-how e la sua rete di relazioni.

L'attività di finanziamento dell'angel investor viene detta angel investing. Laddove gli angel investor sono organizzati in una rete, si parla di angel investor network.

Essi sono ex-titolari di impresa, manager in pensione o in attività, liberi professionisti che desiderano poter acquisire parte di una società che operi in un business, spesso innovativo, solitamente rischioso ma ad alto rendimento atteso



Le fonti finanziarie interne Business angels

L'angel investor, o business angel, è un singolo individuo ad alto patrimonio netto HNWI (a prescindere che sia un investitore accreditato o meno) che, da solo o tramite una rete informale/network, investe parte della sua ricchezza nelle azioni (tipicamente penny stock) di startup innovative e ad alto potenziale per farle crescere tramite del capitale "iniziale", il seed capital. Dopo che cresce, l'angel investor può trarre profitto sotto forma di dividendi dal loro sviluppo; le startup invece crescono e possono ricevere altri investimenti/finanziamenti ancora una volta che diventano profittevoli e attraenti (first round of investment, dopo il seed capital), tale per cui la loro capitalizzazione azionaria aumenta (e.g. da nano-cap diventano micro-cap).

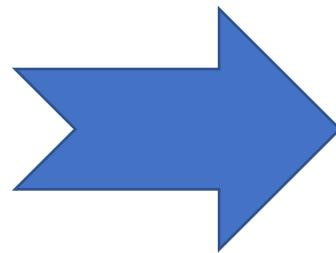


Le fonti finanziarie interne Business angels

è un soggetto privato che apporta fondi a un'impresa nascente/startup in cambio di capitale di rischio della stessa, diventandone socio (se l'investimento avviene una sola volta, si parla di "one-time investment"). Oltre all'apporto di capitale finanziario, il business angel apporta anche il suo know-how e la sua rete di relazioni.

L'attività di finanziamento dell'angel investor viene detta angel investing. Laddove gli angel investor sono organizzati in una rete, si parla di angel investor network.

Essi sono ex-titolari di impresa, manager in pensione o in attività, liberi professionisti che desiderano poter acquisire parte di una società che operi in un business, spesso innovativo, solitamente rischioso ma ad alto rendimento atteso



Nel 1999 si è costituita EBAN (European Business Angels Network), alla quale ha aderito, dalla sua costituzione, anche l'IBAN (Italian Business Angel Network). Questa associazione si occupa di organizzare reti locali chiamati BAN (Business Angels Network), strutture permanenti territoriali che consentono agli investitori informali di incontrare gli imprenditori alla ricerca di capitale di rischio

Le fonti finanziarie interne Business Angels in Italia:

Italian Angels for Growth



Italian Business angel network



Club degli investitori di Torino



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Le fonti finanziarie interne Venture capital

Il Venture Capital è l'apporto di capitale di rischio da parte di un fondo di investimento per finanziare l'avvio o la crescita di un'attività in settori ad elevato potenziale di sviluppo, innovazione e attrattiva, anche se l'investimento è rischioso (tale per cui un altro individuo o un'istituzione come una banca non lo intraprenderebbe). I target degli investimenti sono delle società, incluse le startup.

L'investitore che mette a disposizione un fondo di venture capital, anche fondato da lui stesso e anche se non gestito/diretto da lui stesso, si dice **venture capitalist**, (da non confondere con l'angel investor anche se entrambi sono attori nella private equity financing.)

L'attività di finanziamento tramite un fondo di venture capital viene detta venture capital financing



Le fonti finanziarie interne Venture capital

Un fondo di venture capital investe principalmente in capitale finanziario nelle imprese che sono troppo rischiose per i mercati dei capitali standard o dei prestiti bancari.

Spesso lo stesso nome è dato ai fondi creati appositamente, mentre i soggetti che effettuano queste operazioni sono detti venture capitalist.

Nella maggioranza dei casi, i fondi necessari sono erogati da limited partnership o holding in aziende che per natura della attività e stadio di sviluppo non risultano finanziabili dai tradizionali intermediari finanziari (come ad esempio le banche). Il venture capital è una categoria del settore del private equity, che raggruppa tutte le categorie di investimenti in società non quotate su un mercato regolamentato.



Le fonti finanziarie interne Venture capital

L'investimento di venture capital si caratterizza per i seguenti elementi:

- **fase di sviluppo:** investe in idee imprenditoriali particolarmente promettenti (seed financing) e società in startup nelle prime fasi di vita (venture financing) fin dalle fasi pre revenue, ovvero senza che siano ancora stati approntati i prodotti/servizi da vendere e quindi nella fase di investimento in prodotto
- **ambiti tecnologici:** investimenti in aree ad alto contenuto di innovazione
- **rischio:** le società in cui i fondi di venture capital investono sono caratterizzate dalla contemporanea presenza di un elevato rischio operativo, ovvero non ha ancora chiaro se la società avrà un mercato per i propri prodotti, e rischio finanziario, per cui l'investitore non sa se avrà modo di recuperare il capitale investito.

Le fonti finanziarie interne Venture capital

Il fondo di private equity (e.g. venture capital) è un fondo strutturato come limited partnership (LP-assimilabile alle società di persone) e simili, è basato su un gruppo/pool di investitori e ha l'obiettivo/oggetto sociale di investire solitamente in aziende già avviate (sporadicamente in startup) per ricavare profitti e aiutarle a crescere (se in più si stabiliscono le relazioni di livello (cioè con lo Chief Executive Officer e lo Chief Financial Officer), si può attuare la strategia di Investing in Upside tramite l'affiancamento attivo dei manager del fondo). Il profitto nel medio termine (4-7 anni) risiede nella raccolta di dividendi o nella vendita della partecipazione azionaria a una grande corporation. Possono sbarrare l'accesso tramite una soglia molto alta di contribuzione (entry strategy) o possono raccogliere il capitale di investimento del fondo tramite la compravendita libera di azioni (possono anche quotarsi in borsa). Alcuni fondi LP possono specializzarsi, e.g. real estate partnership se si investe nel real estate.

Una LP non è una persona giuridica.

Le fonti finanziarie interne Venture capital in Italia

Barcamper Ventures



Innogest



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Le fonti finanziarie interne Crowdfunding

Il Crowdfunding è una tipologia rivoluzionaria di finanziamento che si sta consolidando grazie all'avvento di internet. Nella parola stessa “crowdfunding” troviamo il suo significato, “crowd” indica la pluralità di soggetti a cui un'impresa si rivolge, “funding” sottolinea la richiesta dell'azienda di un aiuto finanziario per realizzare i propri progetti.

La Rete svolge una funzione fondamentale in quanto, pubblicando su Internet la richiesta di fondi, le persone che visualizzano questo messaggio si moltiplicheranno e, anche con piccole somme di denaro, finanzieranno l'impresa in stato di bisogno.

Sono state create delle vere e proprie “piattaforme di crowdfunding”, che hanno la capacità di raggiungere un numero elevatissimo di privati cittadini, enti, aziende e organizzazioni con lo scopo di finanziare un determinato progetto.

il più importante in Italia: [Kijodigital](#)

Le fonti finanziarie interne Crowdfunding

La procedura con cui si richiedono i fondi è molto semplice: una persona, un ente o un'azienda richiede un aiuto economico per la realizzazione di un progetto. Questa richiesta viene pubblicata su una piattaforma che la espone al popolo del web. Le persone interessate, concedono risorse economiche al richiedente e in cambio ricevono una ricompensa (non sempre) e la piattaforma che funge da intermediario guadagna una commissione.



Esistono quattro diverse formule di crowdfunding:

- ❖ **Donation-based;**
- ❖ **Reward-based;**
- ❖ **Equity-based;**
- ❖ **Lending-based.**

Le fonti finanziarie interne Crowdfunding: Donation-based

La donation-based non è una modalità di crowdfunding che le startup utilizzano molto, proprio perché non è previsto un compenso obbligatorio di nessun tipo diretto all'investitore. Sono molto più adatte per le organizzazioni no profit e Onlus che lo utilizzano per finanziare attività senza scopo di lucro o progetti di carattere sociale o civile, dove chi concede risorse finanziarie non ha interesse a fare profitto ma solamente a rendere più efficiente il progetto promosso. Anche se non si direbbe è la forma più tradizionale di crowdfunding. Un esempio sono le "charity cash back" nel quale viene devoluta una piccola quota a progetti sociali ogni volta che viene effettuato un acquisto. Il donation-based viene utilizzato anche da alcune università, come quella di Pavia che possiede una piattaforma di questo tipo per finanziare progetti di ricerca scientifica.

Le fonti finanziarie interne Crowdfunding: Reward-based

Il funzionamento del reward-based è molto semplice: un imprenditore propone un progetto o un prodotto alla piattaforma. Successivamente fissa anche l'ammontare di denaro da raggiungere e viene stabilito dalla piattaforma un periodo di tempo massimo.

A questo punto i soggetti a cui interessa il progetto/prodotto versano denaro per finanziarlo.

Scaduto il tempo massimo imposto, se l'ammontare di denaro è raggiunto viene versato al richiedente; nel caso in cui non venga raggiunto il target vengono restituiti i soldi ai finanziatori.

In Italia le piattaforme sono per la maggior parte "verticali", cioè dedicate ad un singolo settore che variano da tutti campi, ma le più utilizzate sono quelle rivolte al finanziamento di progetti culturali, come mostre private, libri, film documentari, ecc. Le piattaforme verticali non vanno sottovalutate, possono dare diversi vantaggi anche perché, essendo riservate a singoli settori, sono seguite dagli appassionati e intenditori di tale segmento di mercato.

E' necessario sottolineare che questa modalità di crowdfunding negli ultimi anni ha preso una piega diversa: viene utilizzata sempre più spesso per testare un prodotto. Se ad esempio una società intende mettere sul mercato un certo oggetto e per raggiungere il break-even-point necessita di vendere cento unità, può studiare l'affluenza con cui i soggetti finanziano tale progetto e capire se il prodotto piace oppure non è adatto all'immissione nel mercato.

Le fonti finanziarie interne Crowdfunding: Equity-based

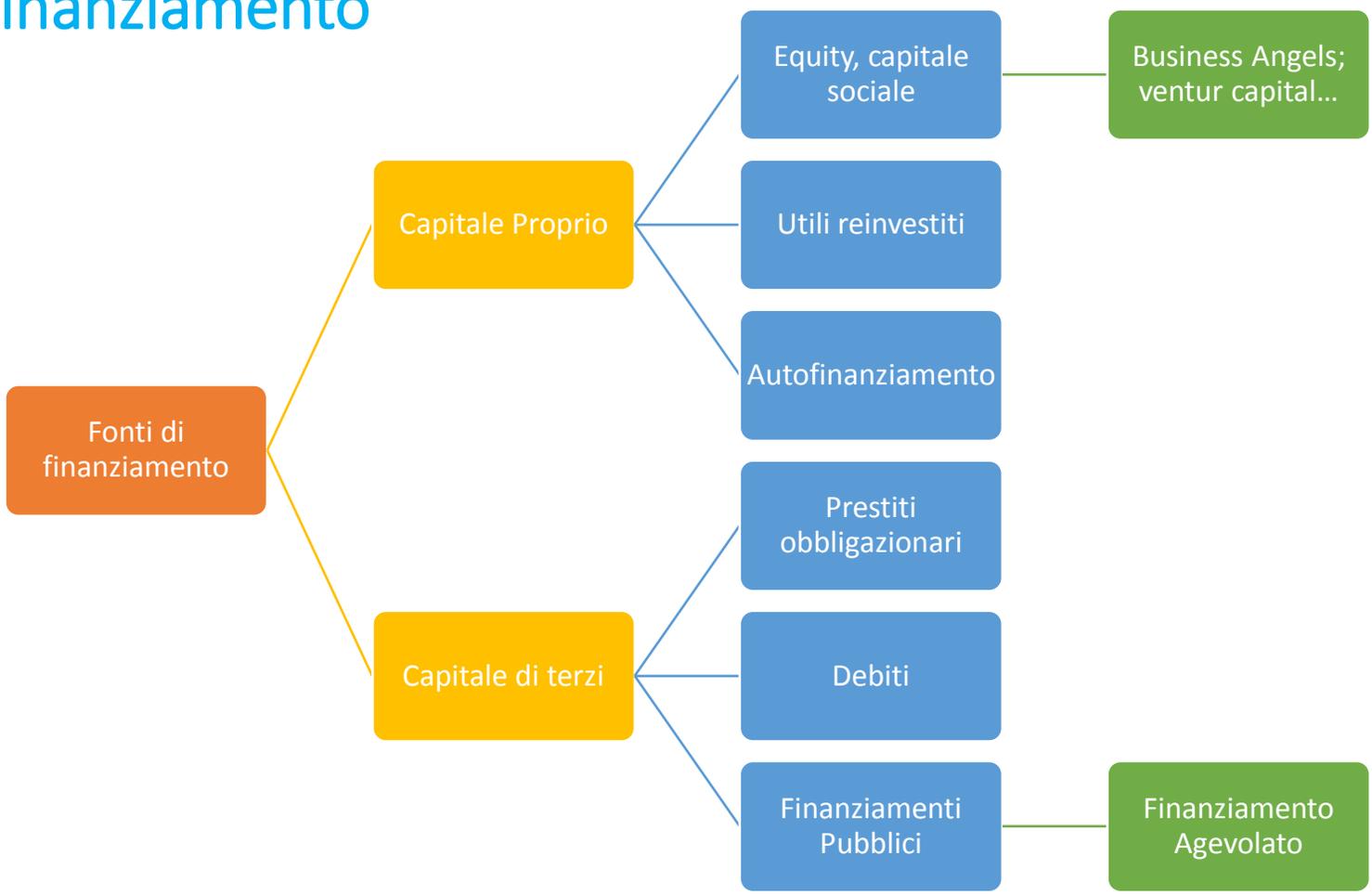
Questa tipologia di crowdfunding è stata pensata proprio per le imprese innovative e startup, poiché gli investitori hanno molti più incentivi a finanziare se ottengono titoli partecipativi di un'impresa che credano possa crescere nel tempo, diventando così soci dei fondatori. L'equity crowdfunding è nato in America dopo la crisi del 2008 per sopperire alla mancanza di finanziamenti rivolti alle imprese in crescita, ma era limitatissimo dallo stato.

Questa tipologia di crowdfunding è stata pensata proprio per le imprese innovative e startup, poiché gli investitori hanno molti più incentivi a finanziare se ottengono titoli partecipativi di un'impresa che credano possa crescere nel tempo, diventando così soci dei fondatori. L'equity crowdfunding è nato in America dopo la crisi del 2008 per sopperire alla mancanza di finanziamenti rivolti alle imprese in crescita, ma era limitatissimo dallo stato.

Le fonti finanziarie interne Crowdfunding: Lending-based

Quando si parla di social lending si tratta del rapporto tra due privati, il prestatore e il richiedente, caratterizzato dalla concessione di denaro dal primo al secondo, a tassi di interesse molto convenienti per entrambe le parti. Questa operazione di prestito tra due soggetti si attua tramite l'intermediazione di un operatore che gestisce una piattaforma online nella quale incrocia domanda e offerta, controlla la solvibilità dei richiedenti, eroga il prestito e riscuote i crediti. L'operatore di cui si parla precedentemente può trattarsi di una banca o di una Società di Intermediazione mobiliare, le quali si assumono le responsabilità di malfunzionamenti tecnici, problemi o disguidi tra richiedente e prestatore. Il funzionamento del lending crowdfunding è molto semplice: il prestatore mette a disposizione un capitale, il quale viene frazionato in piccoli prestiti dall'operatore per diversificare il rischio. Il richiedente, quando viene ammesso alla piattaforma dopo un controllo sulla sua solvibilità, riceverà gli importi monetari che dovrà restituire mensilmente ai datori di fondi.

Strumenti di finanziamento



Le fonti finanziarie esterne/ Capitale terzi

Indipendente, e quindi:

- ❖ meno soggetta a condizionamenti e pressioni;
- ❖ più libera, di conseguenza, nel definire le proprie scelte imprenditoriali;
- ❖ meno soggetta a possibili timori e comportamenti negativi di banche (che possono chiudere improvvisamente i «rubinetti del credito») e fornitori (che ad esempio possono chiedere da un momento all'altro i pagamenti non più a 90 gg. ma a 30 gg. o addirittura «pronta cassa»).

Le fonti finanziarie esterne/ Capitale terzi

Il capitale di terzi è detto anche capitale di prestito. Esso costituisce i cosiddetti finanziamenti esterni.

Il capitale di terzi è dato dalle somme prestate dai terzi all'impresa: tali somme rappresentano dei debiti per l'azienda.

I finanziamenti esterni devono essere restituiti alle scadenze convenute e su di essi deve essere pagato l'interesse concordato a prescindere dal risultato economico conseguito dall'impresa (utile realizzato o perdita subita). Quindi la remunerazione del capitale di terzi è:

certa, perché deve essere sempre pagata a prescindere dal risultato economico conseguito dall'impresa. Proprio perché su tali finanziamenti è sempre dovuta la remunerazione si parla anche di fonti di finanziamento onerose; di entità nota a priori, dato che le parti concordano da subito quale sarà l'interesse da corrispondere.

Le fonti finanziarie esterne/ Capitale terzi

Per ciò che concerne la scadenza, i finanziamenti esterni possono essere:

- a breve termine, cioè con una scadenza che non supera i 12 mesi;
- a medio termine, cioè con scadenza compresa tra 1 e 5 anni;
- a lungo termine, cioè con scadenza oltre 5 anni.

Il capitale di terzi è soggetto al rischio d'impresa solo indirettamente. Per essi, infatti, è sempre previsto il rimborso alla scadenza, tuttavia se l'impresa si trova in difficoltà potrebbe anche arrivare a non essere in grado di restituire tali somme ai creditori.



Le fonti finanziarie esterne/ Capitale terzi: finanziamenti agevolati o a fondo perduto

L'UE stanziava fondi destinati al finanziamento delle startup innovative e non delle imprese con lo scopo di rilanciare l'economia dei paesi membri.

La gestione di questi capitali viene affidata nel nostro paese, alle Regioni, le quali hanno lo scopo di analizzare i progetti che ricevono dagli imprenditori e concedere finanziamenti ai migliori di essi.

Tali prestiti possono essere nella miglior forma di concessione di credito in assoluto, ovvero a "fondo perduto", il che vuol dire che prevede un rimborso solamente parziale della somma prestata, visto che la restante parte è, appunto, a "fondo perduto". Oppure agevolati, ovvero offrono un tasso di interesse quasi nullo.

Una particolarità è che questi finanziamenti possono richiederlo anche le startup già avviate, le quali non devono avere prodotto utili nei due anni precedenti e la loro attività deve essere ad alto contenuto tecnologico e soprattutto innovativa. Inoltre ci sono due requisiti che vengono richiesti a tutte le imprese innovative che fanno richiesta per questi finanziamenti, ovvero che la sede si trovi in territorio italiano e che siano iscritte nella sezione speciale del Registro delle Imprese.

Le fonti finanziarie interne ed esterne: Hedge Funds

Anche gli hedge fund partecipano alle aziende comprandosi le loro azioni per ricavarne profitti, ma come prima differenza possono agire nella sfera sia della private equity che della public equity siccome le comprano e vendono sia OTC che in borsa.

Il secondo è il fatto che comprano anche le obbligazioni, tale per cui non si limitano a praticare il public equity financing e il private equity financing, ma anche il debt financing. La terza, da cui si intuisce come il loro campo di azione sia vastissimo, deriva dal fatto che gli hedge fund investono in tutto: le azioni, obbligazioni ma anche nei derivati come le commodities futures.

Inoltre, gli hedge fund sono altamente speculativi siccome hanno l'obiettivo di guadagnare il più possibile nel minor tempo possibile e in qualunque modo possibile.

Strumenti di finanziamento: classificazione

Modalità di erogazione

- Incentivo fiscale
- Contributo a fondo perduto
- Finanziamento agevolato

Tipologie di attività finanziabili

- Innovazione
- Start up e avvio di impresa
- Internazionalizzazione/export
- Sostenibilità, ecc....

Tipologie di impresa

- Start up
- Aspiranti imprenditori
- PMI ecc.....

Ambito territoriale e soggetti erogatori

- Sovranazionale-UE
- Nazionale – Ministeri
- Regionale – CCIAA

Le fonti finanziarie interne ed esterne: Hedge Funds

Anche gli hedge fund partecipano alle aziende comprandosi le loro azioni per ricavarne profitti, ma come prima differenza possono agire nella sfera sia della private equity che della public equity siccome le comprano e vendono sia OTC che in borsa.

Il secondo è il fatto che comprano anche le obbligazioni, tale per cui non si limitano a praticare il public equity financing e il private equity financing, ma anche il debt financing. La terza, da cui si intuisce come il loro campo di azione sia vastissimo, deriva dal fatto che gli hedge fund investono in tutto: le azioni, obbligazioni ma anche nei derivati come le commodities futures.

Inoltre, gli hedge fund sono altamente speculativi siccome hanno l'obiettivo di guadagnare il più possibile nel minor tempo possibile e in qualunque modo possibile.

IV Giornata: Fase di analisi: analisi della “missione” aziendale e del “core business” dell’impresa interessata al progetto d’investimento, scelta delle fonti di finanziamento

- ✓ Cos’è la missione aziendale ed il core business, perché sono rilevanti nella fase di analisi?
- ✓ Impostazione del budget, spese ammissibili ed il cofinanziamento
- ✓ Analisi degli strumenti di finanziamento: mezzi propri e capitale di terzi: finanziamento pubblico, privato, creditizio (venture capital, corporate venture capital, Business Angel, incubatori, piattaforme crowdfunding, agevolazioni pubbliche, finanziamenti bancari);
- ✓ Il ruolo del progettista.

Il ruolo del progettista aziendale

Colui che riuscendo ad individuare tutti gli elementi fondamentali che permettono di formalizzare un'idea imprenditoriale e immaginare così, in modo più o meno analitico, un sistema di risorse, vincoli ed energie che, mediante connessioni ed interazioni, permette di raggiungere gli obiettivi che l'imprenditore si è prefissato.

Il ruolo del progettista aziendale

Alla base di una progettazione aziendale ci sono alcuni elementi fondamentali, essi sono: obiettivi, risorse, vincoli, organizzazione:

L'obiettivo o il meta-obiettivo rappresentano la spinta primaria che c'è dietro qualsiasi business idea. Essi rappresentano quindi la meta da raggiungere mediante l'attuazione del progetto.

Le risorse, che siano umane, organizzative, informative, tecniche o tecnologiche, sono gli strumenti che permettono il raggiungimento degli obiettivi. Un progetto aziendale deve tenere in giusto conto la qualità e la quantità delle risorse e metterle in stretta relazione con obiettivi, vincoli ed organizzazione.

I vincoli rappresentano degli elementi guida fondamentali nelle scelte in fase di pianificazione. Il vincolo di bilancio ad esempio rappresenta il limite di combinazioni di risorse acquisibili in base al capitale di cui si dispone (dimensionamento della struttura operativa, quali/quantità delle risorse umane di cui disporre, investimento promozionale, costi fissi di funzionamento ecc.). Vincoli ambientali possono imporre determinate scelte anziché altre. Così via per i vincoli normativi, organizzativi ecc.

L'organizzazione rappresenta il sistema attraverso cui vengono distribuiti ruoli e responsabilità all'interno di un'azienda nonché la gestione delle interazioni tra le varie funzioni, in modo da far diventare l'azienda un sistema coordinato finalizzato al raggiungimento degli obiettivi.

Il ruolo del progettista aziendale

La progettazione aziendale può avere nel **business plan** uno strumento di grande interesse che permetterà di avere un quadro chiaro ed esaustivo di quanto si vuole realizzare. Il business plan è un documento che ha valenza sia interna che esterna, ed ha una grande importanza sia nella fase di seed, di start up che di ristrutturazione aziendale, sviluppo ed ampliamento. Nella progettazione aziendale è necessario tenere in giusto conto tutti i vari aspetti di gestione: dall'individuazione della forma giuridica più adeguata, all'individuazione dei soggetti coinvolti, dall'analisi del mercato di riferimento, alle scelte strategiche, dall'organizzazione del lavoro fino agli aspetti più strettamente contabili come la pianificazione economica, quella finanziaria e quella patrimoniale.

Le scelte quindi del progettista/analista sono di grande importanza in quanto devono avere la capacità di tradurre le intenzioni del proponente la business idea in scelte concrete, e soprattutto coadiuvare l'imprenditore nel seguire un percorso virtuoso finalizzato alla creazione di valore secondo i principi dell'efficacia e dell'efficienza.

E' importante che il progettista focalizzi l'attenzione su ciò che è realizzabile, e soprattutto che, individuati gli obiettivi, i vincoli e le risorse, individui la migliore organizzazione.



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE GIOVANILI E IL SERVIZIO CIVILE UNIVERSALE



XENTRA
GIOVANI



ICARO CENTRO STUDI
RICERCA E FORMAZIONE

Grazie per l'attenzione!
Alla prossima lezione