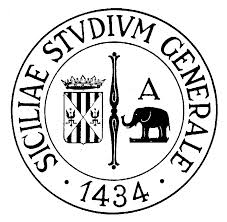
****

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI CATANIA

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E IMPRESA

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN FINANZA AZIENDALE

**Relazione finale sul seminario professionalizzante online**

**“RESTART - Economia ed imprese durante e dopo il COVID-19”**

Di Sanfilippo Giuseppe Antonio

Il seminario professionalizzante da me seguito è “*RESTART - Economia ed imprese durante e dopo il COVID-19*”, promosso dal professore Rosario Francesco Antonio Faraci sulla piattaforma Microsoft Teams. Il seminario si è strutturato in 6 incontri organizzati dal 20 al 29 Luglio nei quali sono intervenuti diversi ospiti che hanno portato la loro testimonianza relativa all’impatto del coronavirus su differenti contesti e realtà aziendali: in particolare, si sono analizzati gli effetti che la pandemia ha avuto sull’economia dei vari settori e le diverse dinamiche con cui le imprese hanno dovuto fare i conti in questi ultimi mesi (in particolare nel periodo di lockdown) e si sono ipotizzati anche i possibili futuri scenari verso il quale si proietterà l’economia globale nei prossimi anni.

La testimonianza che mi ha maggiormente interessato è stata quella del founder del network *Creazioneimpresa* Nicola Vernaglione, Startup Advisor & Specialist che ha portato la sua testimonianza su come il mondo delle startup stia affrontando l’emergenza pandemica, mostrando una serie di soluzioni strategiche da adottare per cercare di fronteggiare la crisi economica che le piccole imprese stanno vivendo. L’intervento mi ha particolarmente coinvolto in quanto si ricollega a ciò che ho studiato nel corso magistrale in finanza aziendale, in particolare nella materia di Management del finanziamento alle imprese, e mi ha permesso di approfondire in maniera accurata alcuni aspetti relativi al ruolo dell’innovazione nel campo delle startup e delle PMI.

Il COVID-19 ha avuto un fortissimo impatto sulle realtà aziendali, in particolare andando a colpire il mondo delle piccole imprese e delle startup. Dall’ultimo report pubblicato da *Startup Genome[[1]](#footnote-1)*, risulta infatti che il 40% delle startup mondiali, prevalentemente quelle in fase di early stage, sono entrate nella fascia di "*red zone*": gli studi condotti mostrano infatti come le imprese stiano esaurendo le risorse finanziarie necessarie al loro sviluppo, fondamentali per il passaggio alla fase di scale up dove avviene la crescita sia interna che sul mercato. Gli effetti economici negativi dovuti alla pandemia si sono riversati principalmente sui costi sostenuti dalle imprese, in particolare sul costo del personale (circa il 60% delle startup ha effettuato licenziamenti o ridotto gli stipendi ai propri dipendenti) e sulle spese di ricerca e sviluppo.

Gli impatti economici, soprattutto nel breve periodo, sono in gran parte correlati all’interruzione della domanda di beni dovuta a quarantene, restrizioni di viaggio e chiusure di strutture. Dall’inizio della crisi, infatti, circa il 72% delle startup ha registrato forti cali delle entrate e nel breve-medio periodo le opinioni degli esperti esprimono forti preoccupazioni soprattutto per le interruzioni dal lato dell’offerta legate a perdite di produttività del personale. Inoltre un forte shock di capitale ha impattato sul fundraising process che in tre startup su quattro ha subito interruzioni, annullamenti o forti diminuzioni di capitale: banche, società di venture capital ed angel investors, a fronte delle condizioni di chiusura legate al COVID-19 e al repentino calo del mercato, hanno infatti optato per un temporaneo accumulo di liquidità finché non vi saranno tangibili miglioramenti nelle condizioni di mercato, e dunque le future prospettive di finanziamento degli investitori nelle startup appaiono più incerte che mai.

La precaria situazione delle startup scaturita a causa della pandemia ha altresì posto a livello mondiale un forte dilemma di politica economica, in quanto la prospettiva negativa di non riuscire a generare flussi di cassa positivi e procurarsi fondi aggiuntivi ha generato due contrastanti ideologie relative al dovere da parte dei governi di intervenire tramite politiche a favore di queste economie. Tutto ciò però ha sottolineato il ruolo cruciale che le startup e le piccole e medie imprese ricoprono nell’economia mondiale, in particolare per la componente innovativa che esse portano: lasciare infatti che le imprese più deboli muoiano lasciando il posto alle grandi imprese in grado di sopravvivere anche in un periodo così difficile, secondo numerosi pareri, sarebbe controproducente in quanto ciò porterebbe ad un non indifferente crollo dell’innovazione nelle grandi aziende e nelle PMI. Le startup, infatti, non devono essere viste come isole d’innovazione a sé stanti dato che rappresentano per le imprese tradizionali un interessante strumento attraverso il quale poter crescere ed innovarsi: le grandi imprese hanno infatti anche la possibilità di creare spin-off interni per adottare sistemi innovativi che affianchino e rafforzino i business tradizionali.

È evidente che ogni settore abbia reagito in maniera diversa alla pandemia: le startup che hanno subito in maniera più critica la situazione creata dall’epidemia sono quelle che operano nel settore del turismo, dei viaggi e dell’organizzazione di eventi, in quanto molte di esse hanno visto completamente svanire i propri ricavi. Ma la crisi del COVID-19 ha anche posto il mondo delle imprese dinanzi ad un cambiamento radicale delle modalità di erogazione e distribuzione di prodotti e servizi. Molti sono stati i segnali positivi registrati durante la pandemia, soprattutto nell’ambito delle vendite online (che nell’ultima settimana di Marzo 2020 hanno ottenuto un +162,1% rispetto alla precedente), delle vendite nelle GDO (che rispetto all’anno precedente hanno registrato un picco del +16,4%) e delle consegne a domicilio (+26% rispetto a Febbraio)[[2]](#footnote-2): nonostante le rilevazioni statistiche siano fortemente influenzate dal periodo di lockdown, in cui questa tipologia di servizi ha rappresentato pressoché l’unica scelta disponibile per i consumatori, è importante sottolineare come tali metodi abbiano permesso a molte imprese di sopravvivere anche durante una fase così difficile. Interessanti sono stati anche i casi eccezionali come l’acquisizione di *Tannico* (leader di mercato nelle vendite online di vini e premium spirit in Italia) da parte di *Campari*, o il caso di *Master Kong*[[3]](#footnote-3) in Cina (primo paese colpito dalla crisi del COVID-19), uno dei principali produttori di noodle e bevande istantanee che, anticipando l’approvvigionamento e lo stock-out e spostando l’attenzione dai canali offline e della grande distribuzione all’O2O (online-to-offline), all’e-commerce e ai negozi più piccoli è riuscito a far sì che la propria supply chain si riprendesse di oltre il 50% in pochi giorni dopo lo scoppio dell’epidemia. Anche le piattaforme di telecomunicazione a distanza (come il caso di *Zoom*) hanno registrato importanti crescite in termini di fatturato: in particolare i benefici legati allo *smart working*, hanno convertito il model business di innumerevoli imprese che, anche in un’ottica post-epidemia, potranno comunque continuare a sfruttare la tecnologia (ad esempio si sono velocizzati alcuni processi attraverso strumenti come la firma digitale, adottata nell’ultimo periodo anche da alcune banche e dai notai) ed il lavoro a distanza sotto un profilo migliorativo per la crescita aziendale.

In un momento così difficile per l’economia mondiale, l’obiettivo principale che le startup devono attualmente perseguire è sicuramente quello della sopravvivenza: l’assenza di investimenti e di cash flow positivi rischia infatti di impedire alle startup di superare le fasi iniziali della loro crescita. Per far fronte alla mancanza di fondi occorre quindi prestare attenzione alle spese, rivalutando le proprie priorità in un’ottica mirata al risparmio: il ruolo dei founders sarà infatti quello di definire tutte le spese non essenziali per l’attività e decidere di eliminarle dal budget.

Data inoltre la difficoltà del fundraising, considerando un sistema dove la liquidità inizia a scarseggiare e le borse in tutto il mondo hanno perso grosse percentuali da inizio anno, è opportuno approcciarsi a delle valutazioni al ribasso: i business angels continueranno infatti ad agire sul mercato, tuttavia indirizzeranno i loro investimenti in realtà con valutazioni inferiori, in società che non richiedono grandi quantità di denaro. Per far fronte a questa situazione, una soluzione a cui i founder delle startup possono appellarsi, è senza dubbio la creazione un forte network di conoscenze affidabili in grado di attrarre l’attenzione dei potenziali investitori. In tal senso, per le startup costituite di recente risulterà sicuramente più difficoltoso riuscire a trovare business angels o venture capitalist disposti ad investire sui propri progetti rispetto al fare affidamento alla possibilità di ottenere capitali dal proprio network, attraverso finanziamenti *Family&Friends*.

Per far fronte in oltre al forte aumento di licenziamenti che stanno avvenendo in questo periodo, giustificati dalle crisi economiche delle varie aziende, una soluzione attuabile è sicuramente quella del *work for equity*: la quota che non viene pagata attraverso liquidità al prestatore d’opera può infatti essere trasformata in partecipazione al capitale o in strumenti finanziari partecipativi, portando il vantaggio di non avere un’uscita finanziaria e di avere una sottoscrizione di capitale in cambio merce, ed inoltre ciò permette anche di avere importanti aumenti di capitale, fondamentali in quanto esso è l’indice principale che viene tenuto in considerazione dagli istituti bancari e dagli stakeholders nell’ottica di una valutazione preliminare.

Altro possibile veicolo di rilancio per gli startupper è quello di sfruttare i bandi a loro dedicati, i voucher delle camere di commercio e quelli ministeriali che, in particolare al sud Italia, rappresentano importanti incentivi per la competitività delle startup innovative, utili per sostenere e rafforzare la loro competitività incentivando processi di innovazione di prodotto, servizio o processo. Sfruttare infatti iniziative di finanza agevolata come quelle proposte da *Invitalia* (agenzia per lo sviluppo delle imprese che agisce nel focus di valorizzare i territori in cui operano le imprese e favorire grandi investimenti in settori strategici) può offrire alle aziende parecchie agevolazioni, di cui ad esempio *Smart&Smart* *Italia* oppure *Resto al Sud* che è dedicata a chi vuol fare impresa nelle regioni del sud. Proprio quest’ultima, negli ultimi giorni, ha migliorato ancora di più le condizioni di accesso alle agevolazioni, aumentando il fondo perduto e il finanziamento massimo. Il Decreto Rilancio ha portato il limite del beneficio da 50mila a 60mila euro, facendo salire il finanziamento a fondo perduto al 50% e, proprio per fronteggiare l’emergenza sanitaria, sono stati stabiliti ulteriori supplementi del fondo perduto di 15.000€ per le ditte individuali e per le attività professionali svolte in forma individuale e per fino a 10.000€ per ciascun socio (con un massimo di 4 soci) per le società. La copertura, inoltre, può raggiungere anche il 100% grazie ad un finanziamento bancario dove sono rese ammissibili anche le spese per la ristrutturazione o manutenzione straordinaria di beni immobili, per l’acquisto di impianti, macchinari, attrezzature, ecc. che sono utili all’avvio dell’attività. L’interesse e la valenza, che sta riscuotendo questa misura, sono confermati anche dalle domande presentate. Alla data del 20 luglio 2020 risultano presentate 13.497 domande e, di queste, 5.682 sono state già regolarmente approvate.[[4]](#footnote-4)

L’art.38 del Decreto Rilancio, a sostegno delle startup innovative, ha portato interessanti novità tra cui la proroga del termine di permanenza nella sezione speciale del registro imprese di 12 mesi (quindi la qualifica di startup innovativa e le agevolazioni ad essa legate valgono per sei anni e non più cinque), oltre 10 milioni di euro per la concessione di contributi a fondo perduto finalizzati all'acquisizione di servizi prestati da innovation hub, business angels e soggetti pubblici o privati operanti per lo sviluppo di imprese innovative; tra l’altro il 5% delle risorse è destinato ad attività di comunicazione, con particolare riguardo per le startup rientranti nel business dell’emergenza COVID-19. Oltre a ciò, è stata stabilita una detrazione fiscale al 50% (fino a un tetto di spesa di 100mila euro destinato a salire fino a 300mila euro nella legge di conversione del decreto), per le persone fisiche che investono (mantenendo tale investimento per almeno tre anni) in startup innovative, direttamente oppure tramite organismi di investimento collettivo concentrati prevalentemente su questo segmento.[[5]](#footnote-5)

In conclusione, il mondo delle startup innovative deve cercare di sfruttare ogni risorsa disponibile per cercare di contrastare le difficoltà dovute al momento di crisi che stiamo vivendo ed essere lungimirante, ponendosi nell’ottica che molti cambiamenti persisteranno anche dopo la fine della crisi e che molti settori potranno avere l’opportunità di riemergere verso nuove realtà di mercato. Nonostante risulti ad oggi difficile stabilire con certezza quale sarà il cambiamento che si manterrà nel lungo periodo, chiari segnali portano a pensare che vi sarà un’evoluzione verso l’*E-learning*, una profonda trasformazione nell’erogazione dell’assistenza sanitaria ed un aumento dei canali digitali *B2B*. Per questa ragione sarà importante per le startup visualizzare la propria posizione guardando al di fuori della propria attività, tenere sotto controllo la propria struttura economico-finanziaria e rivalutare i propri piani aziendali per cercare di salvaguardare il proprio business e, nel caso delle startup in fase di seed o pre-seed in cerca d’investimenti esterni, cercare di individuare le migliori opportunità e sfruttare ogni risorsa a disposizione per ritardare il più possibile l’eventuale abbandono dell’attività cercando di mantenere inalterate le proprie prospettive di sviluppo in attesa di un periodo più propizio per poter ripartire e crescere. La vera sfida sarà infatti quella di adattarsi alle innovazioni (soprattutto in campo tecnologico) e sfruttare la scia di trend emergenti e scenari alternativi che possano rappresentare delle concrete opportunità per il futuro di chi non vuole arrendersi e vuol far crescere la propria impresa.

L’esperienza di questo seminario professionalizzante è stata molto formativa in quanto mi ha permesso di approfondire alcuni argomenti affrontati nel mio corso di laurea magistrale e, inoltre, avere la testimonianza di più figure professionali legate al mondo delle imprese è stato particolarmente stimolante in quanto mi ha permesso di ampliare la mia visione d’insieme di quello che è il mondo lavorativo su cui vorrei affacciarmi una volta terminati i miei studi universitari.

Sono dunque pienamente soddisfatto dell’esperienza maturata e delle conoscenze che ho potuto acquisire durante questo seminario e sono certo che tutto ciò andrà ad approfondire il bagaglio che mi porterò dietro quando dovrò approcciarmi concretamente con future realtà lavorative.

Catania, lì 07/08/20 Firma



1. Fonte: https://startupgenome.com/all-reports [↑](#footnote-ref-1)
2. Fonte: Slides rilasciate da Nicola Vernaglione durante il seminario [↑](#footnote-ref-2)
3. Fonte: https://hbr.org/2020/03/how-chinese-companies-have-responded-to-coronavirus [↑](#footnote-ref-3)
4. Fonte: https://www.progemec.com/bando-invitalia-resto-al-sud-per-nuove-attivita-imprenditoriali/ [↑](#footnote-ref-4)
5. Fonte: https://www.pmi.it/impresa/normativa/333068/incentivi-startup-nel-decreto-rilancio.html [↑](#footnote-ref-5)