Borsa, come e perché quotarsi? Per le imprese è un’occasione unica per crescere e aprirsi al mercato



La quotazione in Borsa rappresenta una grande opportunità di crescita per le imprese, ma non tutte possono offrire al mercato storie attraenti. Il percorso però può portare buoni vantaggi: ecco quali

La quotazione in Borsa rappresenta da sempre la “grande opportunità” per le aziende che hanno ambizione di crescere. Non soltanto per raccogliere capitali di rischio che non bisognerà mai restituire a chi li ha sottoscritti, ma anche perché è una vetrina nella quale l’impresa si propone agli occhi anche di tutti gli altri: fornitori, clienti, opinione pubblica, altre aziende, investitori istituzionali, banchieri e consulenti. Ma come quotarsi in Borsa?

Non tutte le società possono però risultare appetibili per gli investitori e di conseguenza possono passare l’”esame” delle autorità di vigilanza. Occorre innanzitutto esporre una bella “equity story”, cioè prospettare una **strategia vincente** che lasci presumere la crescita di valore, una **gestione trasparente** oltre che un impiego intelligente e ottimale delle risorse che l’impresa raccoglierà sul mercato.

Ovviamente non sono molte le imprese che risultano già pronte per la quotazione: in molti, moltissimi casi ci sono tutte le potenzialità che servirebbero ma vanno opportunamente espresse e il management va opportunamente preparato per mostrarsi all’altezza degli obiettivi dichiarati, perché all’atto pratico l’**operazione di IPO** (initial public offering) funzioni. E qui interviene una figura centrale nel processo di quotazione, che apparentemente non risulta essenziale nei ruoli previsti per adempiere a tutti i passaggi,

ma che in realtà rappresenta l'"abilitatore" del processo e che vigila costantemente sulla qualità dei lavori in corso.

Le 4 "diligences" per quotarsi in Borsa

È vero, infatti, che per andare a quotarsi in borsa le aziende devono superare le famose 4 "diligences" (quella **legale**, quella **fiscale**, quella **contabile** e quella di **business**, per ciascuna delle quali bisogna incaricare dei professionisti tra coloro che risultano "accettati" nell'ambiente di Borsa). Ma gli imprenditori devono anche poter reclutare una banca o una Società di Intermediazione Mobiliare per coprire i ruoli di Euronext Advisor (chi vigila per conto delle autorità di Borsa), di "global coordinator" (chi colloca i titoli), e di "specialist" (chi si impegna a fare mercato sui titoli quotati). E soprattutto devono poter **attrarre gli investitori** (tra i quali alcuni necessariamente istituzionali), esprimere il più elevato valore aziendale possibile, e presentarsi capaci di proseguire nel percorso di crescita anche negli anni successivi alla quotazione.

Un buon advisor e una strategia di comunicazione

Già da queste considerazioni si può comprendere che il mettere insieme un "dream team" adeguato ai compiti da assolvere non è proprio così immediato. L'esperienza di un buon advisor per la quotazione può aiutare moltissimo, tanto nel valutare la qualità dei soggetti quanto nel limitarne il costo al minimo possibile. Ma c'è di più: per riuscire ad andare in Borsa nel modo migliore non basta "barrare le caselle" degli adempimenti previsti, bensì occorre esprimere una vera e propria **strategia di comunicazione**, capace di centrare l'incontro tra le prospettive di sviluppo aziendale e le esigenze di chi investe, che variano parecchio a seconda del momento di mercato. Cosa che rende davvero utili poter avere dalla propria parte degli advisor qualificati.

Quotarsi in Borsa: tempistiche

La tempistica per poter sbarcare sul listino di **Piazza Affari** si può dunque comprendere che non è brevissima: si va da un minimo di 4-5 mesi per le aziende campionesse del mondo capaci di risultare praticamente già pronte, sino ad un massimo di 12-15 mesi per quelle che invece non dispongono ancora di alcun sistema di controllo gestionale, e che devono innanzitutto prepararsi iniziando a scrivere un "piano industriale" (alla base di ogni altro documento aziendale) e contemporaneamente devono iniziare ad ottenere la prima certificazione di bilancio.

Un buon motivo per rivedere la propria organizzazione aziendale

Non tutti i mali però vengono per nuocere, poiché molto spesso gli imprenditori che si avventurano su questo cammino ne approfittano per rivedere profondamente la propria **organizzazione aziendale**, l'impostazione del modello di business, e talvolta persino la strategia di mercato e le fonti di acquisizione delle materie prime, dei semilavorati e delle lavorazioni esterne. Per non parlare della quasi certa revisione che interverrà a seguito della suddetta preparazione nei campi della strategia finanziaria, o dell'altrettanto probabile revisione e ottimizzazione del capitale circolante netto che capita dopo aver esaminato approfonditamente le tematiche di valutazione. Non sono nemmeno da escludere riflessioni (conseguenti alla revisione del piano industriale) che riguardano una più attenta valutazione dell'effettiva opportunità di procedere con determinati investimenti, che siano produttivi, di marketing o tecnologici.

Quotarsi in Borsa? Percorso faticoso ma pieno di opportunità

Insomma, il percorso che può portare le **imprese alla quotazione in Borsa** rischia di essere molto faticoso ma carico di possibili risultati "collaterali" derivanti dall'importante setaccio che le procedure per la quotazione impongono alle imprese e ai loro sistemi interni di gestione, governance e revisione delle performances. Per non parlare infine dell'utilissimo confronto, quando si arriva in fondo a parlare con i possibili investitori nei cosiddetti "road show" o nelle fasi immediatamente precedenti, tra imprenditore e investitori terzi, le cui domande spesso rappresentano un momento di elevatissima **consulenza strategica,** che deriva dal fatto che gli investitori, nel valutare l'opportunità, si pongono dalla stessa parte dell'imprenditore per comprendere se ne condividono le strategie!

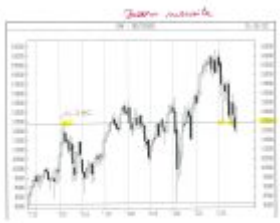
Con queste righe ovviamente non possiamo consigliare a tutte le imprese che possono vantare aspettative di crescita di quotarsi in Borsa. Ma sicuramente il percorso di avvicinamento all'obbiettivo aiuta moltissimo le imprese a rimettersi in discussione, e a educarsi ad avviare un dialogo con il **mercato dei capitali**, anche solo per emettere bond o per studiare fusioni e acquisizioni.

Marika Lion e Stefano di Tommaso

Marika Lion. Curatrice di FIRST Arte. Specialista di arte XIX, XX secolo, contemporanea e mercato dell'arte (CTU). Lunga esperienza nella Comunicazione Pubblica Istituzionale e in

area Artistico-Culturale. Dal 2001 opera nel settore dell' Art Wealth Management e nello specifico per collezioni e patrimoni artistici privati. Esperto di digitalizzazione di archivi culturali, collezionista e curatore di collezioni e mostre d'arte. Docente universitario in Economia dell'Arte, Marketing e Comunicazione degli eventi culturali e Strategie di comunicazione per la valorizzazione e promozione di patrimoni artistico culturali. Autore di libri e responsabile di collane editoriali dedicate all'arte.
Stefano L. Di Tommaso. Presidente La Compagnia Holding S.p.A.. Tra il 1993 e il 2012 amministratore delegato de La Compagnia Finanziaria S p A. Tra il 1983 e il 1993 ha lavorato dapprima nella sala cambi di Citibank e nella compravendita di titoli sul mercato dei capitali per La Compagnia. Dal 1989 ha costituito e gestito una rete di promotori finanziari per poi passare a Sviluppo Finanziaria (Finarte) quale direttore marketing della Sviluppo Investimenti. Ha maturato esperienze in numerosi CdA nei contesti più disparati (International Development Project, Summa Finance, SGT). Formazione: Laurea in Economia Aziendale (Prof Ruozi) presso l'Università Bocconi di Milano, Master in Business Administration presso l'Istituto Dirigenti Italiani (Fondazione Natale Toffoloni); analista Finanziario Europeo AIAF; dottore commercialista e revisore dei conti; attività di docenza nell'economia delle aziende di credito e in consulenza finanziaria.

TRADING: GOLD FUTURE DICEMBRE



– N. 5 – 29/10/2022

E' ancora aperta la posizione di long 1 dec gold future a 1630 da gio 20 ott 2022.

Ho deciso di alzare da lu 31 ott lo stop loss a 1630 per non subire perdite, ma è una scelta personale di money management.

Comunque nessun trader dovrebbe avere lo stop loss sotto usd 1618, bottom di settembre.

Dato il comportamento del mercato, sembra utile riproporre il grafico mensile che era allegato alla lettera N. 1 di sab 1 ott 2022 in quanto, quello che era evidenziato come un supporto di lungo termine (1676 – 1680), nella settimana 24 – 28 ott ha fatto da resistenza.

Conclusa tale settimana, dobbiamo inquadrarla

– Gold non ha raggiunto il prezzo preferito (1800) e nemmeno quello alternativo di 1550
– L'ultima settimana presenta un range (1638 – 1675 cash) piuttosto contenuto, quindi non ha sfogato energia e si presta ad uscite outside
– La dimensione ridotta deve far dubitare della prima rottura, salvo che prima il prezzo abbia assaggiato l'altro estremo del range settimanale

Anche se il mese di ottobre non è completato, (manca lu 31 ott) se osservate i range di sett e ott (1614 – 1735 gold cash e 1618 – 1747 dec gold future), essi quasi coincidono, pertanto li considero un unico mese con rafforzamento della spinta futura.

Ricordiamo che settembre 2022 ha per me una rilevanza ciclica medio – alta e quindi la molla in ottobre si è caricata.

L'uscita dal range dovrà essere osservata con attenzione, tanto sopra 1747 che sotto 1614.

Poiché l'intervallo di 133 usd è troppo ampio per sopportare un simile stop – loss, procederò come segue:

– Mantengo il long 1630 aperto il 20 ott tenendo stop loss a 1630 (sperando di non subire un gap – down notturno)
– Chiuderò il long se il future salirà nel range 1670 – 1680, ***rovesciando*** anche la posizione in tale intervallo, quindi il mio ordine al broker sarà : SELL ONE DEC GOLD FUTURE *TO CLOSE* AND SELL ONE DEC GOLD FUTURE *TO OPEN*
– *Per chi , come forse farò io, rovescerà la posizione, inserire uno stop loss a 1690 dec gold future*
Di cosa fare oltre 1690, parlerò in futuro.

Pensiero del pomeriggio : se il Mercato sta spendendo le sue energie per ritestare nuovamente la vecchia zona di supporto (1676 – 1680) ora resistenza di breve termine, rompendo poi 1614 (bottom sett 2022) avrebbe massacrato molte tecniche di analisi, meritando quindi di aprire un secondo short a (circa) 1610 stop.

Vorrei delineare uno scenario più lungo, ma il mercato dovrà prima scegliere come uscire dal set up 24 – 28 ott.

Ottobre contiene 5 sabati e mi ha fatto lavorare il 25 % in più.

Speriamo ne valga la pena.

Allego uno zoom del grafico mensile, che non vedevate dalla N. 1 del 1 ott 2022, oltre i consueti settimanale e giornaliero (purtroppo il fornitore nuovamente non ha scaricato i dati di ve 28 ott)

Riflessione aggiuntiva

GOLD offre un trading molto difficile in questi giorni, per l'effetto "magnete" della settimana 24 – 28 ott.

Poiché non amo le difficoltà, dato che il focus è un buon rapporto RISK – REWARD, segnalo che, in presenza di volatilità dovuta a possibili sorprese (FED, missili supplementari……), mi interessa acquistare:

BTP FUTURE in zona 112 – 111 con stop loss 108 – bottom recente.

DEC DAX FUTURE in zona 12.650 – 12.400 con stop loss 11.860 – bottom recente.

Allego grafici con pochi "stabilo" gialli per favorire la comprensione.

Leonardo Bodini

L’I.P.O. CHE STUPISCE TUTTI



A stupire non è stata la scelta dell’imprenditore Carlo Iervolino di quotarsi in borsa a Parigi lo scorso 19 Ottobre (invece che a Milano) e nemmeno il fatto che l’IPO sia andata molto bene (di questi tempi poi…) permettendo alla società di raggiungere 1600 milioni di capitalizzazione dopo un private placement guidato da Paribas. E non è stato nemmeno il fatto che in due giorni la società sia arrivata a capitalizzare più di quattro volte tanto (cioè quasi 7 miliardi di euro, ai livelli dell’IPO di Tecnoprobe, la maggiore quest’anno all’Euronext Growth). Quello che colpisce di più è il fatto che ciò avvenga in pieno marasma delle borse e dell’economia, nonché l’ambizione (fondata) di sfidare i grandi social network americani sul loro stesso terreno con un nuovo modello di business, e che gli investitori le abbiano dato credito nel riuscirci!

NUMERI DA FAVOLA

TA TA TU è un’App creata dall’omonima società, che peraltro stupisce anche nei numeri. Ha infatti chiuso il 2021 con circa 39 milioni di ricavi realizzati con 95 mila iscritti, cioè fatturando circa 400 euro per iscritto. Ma ad Agosto quest’ultimo numero era salito già a 350 mila e nei primi sei mesi del 2022 la società aveva già fatturato 53,7 milioni di euro generando un ebitda di 47,3 milioni, puntando a superare ampiamente i 100 milioni di margine operativo già quest’anno. Il modello di business insomma appare estremamente seducente e redditizio, nonché capace di soppiantare quello che si era affermato negli ultimi anni con gli altri social network.

IL MODELLO DI BUSINESS

Ora con la quotazione la società punta a farsi conoscere molto di più, arrivando a contare circa un milione di utenti entro la fine dell’anno nei principali paesi europei, per poi espandersi nel continente americano. Cioè per fare concorrenza ai grandi come FaceBook, Instagram, Twitter o TikTok, con un sistema di rewarding degli utenti con i quali l’App

condivide sostanzialmente i suoi guadagni premiandoli per il solo fatto che “chattano”.

In funzione dell’attività dei suoi utenti (un commento, un “mi piace”, un nuovo “follower”, eccetera) infatti TA TA TU li remunera con dei “TTU Coin” (cioè dei ”gettoni” o “token”) che vanno a finire in un borsellino digitale (un “wallet”) gestito con la tecnologia della blockchain (quella di Bitcoin) per essere spesi online sull’e-commerce proprietario, acquistando contenuti multimediali come ad esempio i film presenti sulla piattaforma CHILI oppure scambiandoli o prossimamente spederli in punti vendita di beni fisici che la stessa società intende aprire come estensione fisica del proprio e-commerce: “***Mercato Metropolitano***” : una società londinese che gestisce omonimi bazar enogastronomici specializzati in prodotti tipici artigianali italiani, acquisita lo scorso Luglio per 14,5 milioni di Euro.

L’ECOSISTEMA DI TRANSAZIONI DIGITALI

TaTaTu dunque condivide i suoi guadagni, principalmente da pubblicità, con gli utenti, allo scopo di alimentare la loro soddisfazione e di arrivare a guadagnare anche dalle transazioni digitali che questi originano in quanto possessori dei “TTU Coin”. In pratica il modello di business tende ad attivare un ecosistema, una comunità virtuale online che fa guadagnare gli iscritti e li rende protagonisti dell’espansione del network e dei suoi guadagni.

Una delle strade ipotizzate per tale espansione sarà perciò la possibilità di aggregare anche altri network di e-commerce, tanto fondendosi con i medesimi quanto semplicemente collaborandoci, per far circolare i propri “coin”, con l’obiettivo dichiarato di arrivare a 80 milioni di utenti entro quattro anni, possibilmente con ricavi pro-capite addirittura in crescita! Una bella sfida insomma all’oligopolio dei grandi social network, basato su una formula (quella del “cash-back”) che non è affatto nuova ma che evidentemente ha convinto ugualmente i grandi investitori poiché sembra sia stato trovato il modo di renderla estremamente redditizia.

LA SCELTA DI QUOTARSI ALL’EURONEXT GROWTH PARIGI

Da questo punto di vista TA TA TU ha probabilmente fatto bene a sfruttare il network europeo di Euronext Growth, e per assicurarselo ha scelto di partire da Parigi invece che da Milano, anche se le piazze europee sono tutte collegate tra di loro. La sfida infatti è stata vinta soprattutto nel raccogliere l’attenzione dei grandi investitori, prima di allargare l’offerta al grande pubblico con una futura OPS-OPV da destinare al grande pubblico. Ma anche da questo punto di vista l’App ha stracciato ogni record: è riuscita a farli

scommettere sulle tecnologie proprio mentre i titoli di quel settore sono in netto calo in tutto il mondo (vedi qui sotto l'andamento dell'indice cumulato di Facebook, Amazon Netflix e Google).

LA CRISI DELLE "ALTRE" SOCIETÀ TECNOLOGICHE

Twitter infatti si prepara a licenziare circa 5000 dipendenti su un totale di circa 7500, Microsoft ha annunciato un taglio di circa 1000 dipendenti, Facebook e Google hanno annunciato in parallelo che ridurranno del 10% l'intera loro forza lavoro e tutte stanno annunciando una riduzione dei profitti.per non parlare di Netflix, pesantemente penalizzata in borsa dopo aver annunciato ufficialmente il primo proprio "profit warning". TA TA TU è stata invece capace di navigare controcorrente e di risultare estremamente convincente!

LA CRISI ACCELERA IL CAMBIAMENTO

E' ovviamente presto per dire se il successo che ha accompagnato il titolo in borsa potrà continuare imperterrito nonostante la guerra, l'inflazione, gli aumenti dei tassi e le grigie prospettive economiche globali. Ma sicuramente tale successo suggerisce una riflessione, forse ovvia ma ugualmente importante: la crisi accelera il ritmo del cambiamento e -se condotta con la necessaria credibilità- alimenta l'innovazione, persino sul fronte finanziario.

I listini insomma potranno anche puntare verso il basso in media, ma esistono opportunità, come questa, che fanno pensare che anche la composizione dei titoli che compongono i listini di borsa sia destinata a cambiare rapidamente, cavalcando le vere novità e consentendo alla finanza rinnovandosi ben più velocemente dell'economia reale!

Stefano di Tommaso

TRADING: GOLD FUTURE DICEMBRE



– N. 4 – 22/10/2022

E’ stata aperta posizione di long dec gold future a 1630 il 20 ottobre con contestuale inserimento di stop loss a 1618 (minimo di settembre)

Lo stop loss è stato sfiorato a 1621 il giorno successivo.

Ogni stop loss deve essere mantenuto fino a chiusura dell’operazione.

Nel caso di acquisto di un mercato, lo stop loss può essere alzato, ***mai*** abbassato.

Siamo giunti alla settimana 24 – 28 ott che attendevo da mesi.

La scadenza di un ciclo non necessariamente fa partire un movimento direzionale, ma è semplicemente da osservare per comprendere se ci può dare indicazioni.

Ciò avviene soprattutto se, nella finestra temporale, il mercato raggiunge uno dei prezzi attesi (ricordo che essi sono 1800 e 1550, presi come aree, non come valori puntuali).

Non sembra che questo possa avvenire, ma osserviamo senza preconcetti.

La presenza di un importante ciclo temporale immette energia nel mercato e possono verificarsi figure tecniche (ad es. rottura del minimo di 1618, senza raggiungere l’obiettivo in zona 1550 ed invece generando un outside rialzista) di fronte alle quali ogni operatore viene disarmato.

In particolare le figure di outside mettono alla prova anche gli operatori più razionali.

Per evitare di perdere soldi, primo obiettivo di tutti noi, chi, come me, ha comprato nella zona a suo tempo indicata nella lettera n.3 (1630 – 1640) deve assolutamente mantenere lo stop loss a 1618.

Solo dopo la rottura di 1690 (top di merc. 13 ott) lo stop loss potrà essere alzato al prezzo di acquisto pagato.

Nel caso in cui venga rotto il prezzo di 1690, il target successivo è 1720, ove abbiamo iniziato le operazioni con la prima vendita.

Non appare, purtroppo, raggiungibile l'obiettivo ideale di 1790 – 1810.

Segnalo che il fornitore di dati non ha caricato ven 21 ott e quindi i grafici che allego si fermano a gio 20 ott.

Leonardo Bodini