

Modulo 2: Finanziamenti

Sintesi:

Man mano che il vostro business si afferma e cresce, potreste aver bisogno di ulteriori finanziamenti. Per esempio, potresti averne bisogno per nuove attrezzature, per gestire l'aumento delle vendite o lo sviluppo del mercato. Essere un imprenditore richiede di prendere decisioni su dove finanziare le proprie spese. Ci sono diversi modi per finanziare un'impresa. Le fonti più popolari e disponibili di finanziamento aziendale sono:

- Risorse finanziarie proprie
- Fondi presi in prestito da familiari e amici
- Crowdfunding
- Sovvenzioni e sussidi per sostenere le imprese
- Prestiti bancari o leasing

Risultati dell'apprendimento:

Alla fine di questo modulo gli studenti:

- conosceranno le fonti di finanziamento di base che la tua azienda può utilizzare
- conosceranno i vantaggi e i limiti delle fonti di finanziamento
- saranno in grado di decidere quale finanziamento aggiuntivo è più appropriato per il tuo progetto aziendale

Risorse finanziarie proprie:

L'uso di fondi propri è il metodo più popolare per finanziare il proprio business. È tipico delle nuove imprese che possono avere difficoltà ad ottenere finanziamenti esterni, come un prestito bancario. La tabella delinea i vantaggi e gli svantaggi dell'uso di risorse finanziarie proprie:

PRO	CONTRO
<ul style="list-style-type: none">• Flessibilità e libertà di disporre dei propri fondi.• Nessun costo aggiuntivo per impegnare denaro e risparmi.• In tempo di crisi, quando le risorse di finanziamento esterne non sono facilmente accessibili, questo può essere l'unico metodo di finanziamento del progetto aziendale	<ul style="list-style-type: none">• Ci possono essere modi alternativi e più favorevoli di investire il proprio denaro.• Il rischio di mancanza di risorse finanziarie per i costi correnti di gestione dell'impresa può comportare la necessità di cercare fonti di finanziamento esterne e costose

Fondi presi in prestito da familiari e amici:

Alcuni esperti dicono che la raccolta di fondi dovrebbe iniziare da fonti chiamate 3F: "Fautori, Famiglia e ... Fessi". Sfortunatamente, in molti casi, specialmente quando si sta finanziando una nuova impresa (cioè non provata), i prestiti da amici e familiari sono l'unica risorsa finanziaria per i principianti del business e l'unico metodo per aiutare a finanziare le start-up. La tabella sottostante delinea i vantaggi e gli svantaggi dell'utilizzo di fondi presi in prestito da amici e parenti.

PRO	CONTRO
<ul style="list-style-type: none"> • Formalità minime per ottenere fondi. • Facilità di cambiare i termini del prestito. • Nessuna aspettativa di data di rimborso fissata. • Di solito tasso d'interesse zero o minimo. • Nessun costo aggiuntivo per impegnare il denaro 	<ul style="list-style-type: none"> • Rischio di perdere il denaro se le relazioni personali tra il mutuatario e il prestatore si deteriorano • Rischio di perdita della relazione personale con il prestatore in caso di perdita di denaro. • I prestiti da persone esterne alla famiglia richiedono formalità fiscali.

Ricorda! Quando attiri il capitale da membri della famiglia e amici dovresti essere appassionato della tua idea di business. Convincete le persone su come il vostro progetto potrebbe essere redditizio. Sii realistico sui tuoi bisogni di capitale chiedendo fondi che siano appena sufficienti a finanziare il tuo start up. Spiega all'investitore come vengono spesi i loro soldi e come/quando vedranno un ritorno sul loro investimento.

A volte, la decisione di investire denaro in un'impresa si rivela non solo una decisione molto fortunata, ma una decisione che cambia la vita. Per esempio, David Choe, un artista di graffiti e pittore di strada americano, a cui fu chiesto nel 2005 di dipingere l'interno della prima sede di Facebook nella Silicon Valley. Per il lavoro svolto gli furono offerte azioni della società invece di un pagamento. Accettò l'offerta - si dice che Mark Zuckerberg non aveva soldi per pagarlo per dipingere. David, scettico all'inizio sull'idea e sul sito stesso, che considerava mediocre, accettò l'offerta. Poco prima del debutto in borsa di Facebook, le azioni che ricevette allora valevano circa 200 milioni di dollari.

Crowdfunding:

Il crowdfunding può essere definito come la raccolta di denaro per scopi commerciali. Vari tipi di progetti possono essere finanziati sulle piattaforme di crowdfunding. Nella sfera economica,

le imprese creative e innovative che possono interessare i potenziali finanziatori - con un'alta probabilità di generare alti profitti in futuro, ma anche con un obiettivo socialmente o culturalmente importante - hanno generalmente una possibilità di finanziamento privato.

Sulle piattaforme di crowdfunding, le giovani imprese possono raccogliere denaro da investitori privati per le loro attività. Tuttavia, questa non è carità. Le persone che donano soldi a un'impresa contano sui profitti che ne derivano. Con il crowdfunding, è sufficiente avere una campagna promozionale ben preparata della propria proposta, accanto a un progetto veramente innovativo per poter ottenere la quantità desiderata di crowdfunding.

La tabella seguente delinea i vantaggi e gli svantaggi dell'uso del crowdfunding:

PRO	CONTRO
<ul style="list-style-type: none">• La possibilità di ottenere un capitale significativo senza essere meritevoli di credito.• Popolarizzazione della nuova idea imprenditoriale ancora prima del suo lancio.• La possibilità di ottenere un feedback esperto e prezioso dagli investitori.	<ul style="list-style-type: none">• Necessità di divulgare l'idea di business, a di condividerla con la comunità online, il che significa che anche la concorrenza conosce i piani futuri dell'azienda.• Il rischio di non ottenere investitori sulla piattaforma di crowdfunding e di perdere i soldi spesi per una campagna promozionale

• .

Ricorda! Diverse piattaforme di crowdfunding offrono diverse condizioni per la raccolta di denaro (e commissioni) e l'accesso a diversi gruppi di investitori. Assicurati di controllare quante più opzioni possibili per scegliere quella migliore e più vantaggiosa.

Sussidi e sovvenzioni per sostenere le imprese:

I fondi europei e nazionali sono una fonte vantaggiosa ma formalizzata di finanziamento delle idee imprenditoriali. I programmi operativi offrono molte possibilità di finanziamento e cofinanziamento di start-up, e lo sviluppo di un'azienda esistente in varie fasi del suo funzionamento. È possibile richiedere prestiti, microfinanziamenti e garanzie, o anche finanziamenti azionari, attraverso fondi di capitale di rischio sostenuti pubblicamente. Le istituzioni dei paesi membri determinano le condizioni esatte di finanziamento - l'importo, la durata, i tassi d'interesse e le commissioni. La tabella seguente delinea i vantaggi e gli svantaggi dell'uso di sussidi e sovvenzioni:

PRO	CONTRO
<ul style="list-style-type: none">• Diversi programmi di finanziamento a cui puoi fare domanda, a seconda della natura del tuo business e della fase del tuo progetto.• Potete richiedere fondi per vari scopi, dall'avvio di un'attività, attraverso il suo sviluppo, all'acquisizione e al miglioramento di qualifiche e competenze.• A condizione che le condizioni della sovvenzione siano soddisfatte, l'importo della sovvenzione concessa non è rimborsabile in tutto o in una parte significativa.• In caso di prestiti - tassi d'interesse ridotti, maggiori volumi di finanziamento, minori requisiti di garanzia.• Quasi nessun costo aggiuntivo - a volte l'unica spesa è il costo di fornire un deposito per un sussidio o una sovvenzione	<ul style="list-style-type: none">• I fondi pubblici sono spesso associati alle formalità e alla necessità di tenere dei programmi.

Ricorda! Ogni membro dell'Unione Europea è beneficiario di fondi strutturali e di risorse destinate al sostegno e allo sviluppo dell'imprenditorialità e delle qualifiche. I paesi nominano

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

istituzioni che attuano e mediano la distribuzione dei fondi UE. Inoltre, il sostegno è disponibile sia direttamente con sovvenzioni UE, sia attraverso programmi gestiti a livello nazionale.

Prestiti bancari e leasing:

I prestiti bancari e il leasing sono un altro tipo di finanziamento esterno offerto dalle istituzioni finanziarie.

I prestiti bancari includono, tra gli altri: prestiti per investimenti (a lungo termine, per l'acquisto di macchinari e attrezzature), prestiti per il capitale d'esercizio (a breve termine, per finanziare la liquidità) e prestiti payday (a breve termine, per finanziare le forniture aziendali).

Le società di leasing offrono vari tipi di leasing. I leasing sono contratti in cui il proprietario del bene permette ad un'altra parte di usare il bene in cambio di qualcosa, di solito denaro o altri beni. I due tipi più comuni di leasing sono il leasing operativo e il leasing finanziario.

Gli esperti sottolineano che il leasing è un'opzione più vantaggiosa per le start-up rispetto ai prestiti bancari, poiché entrambi i tipi di leasing aumentano la liquidità dei beni correnti dell'azienda e le società di leasing possono negoziare un prezzo favorevole per i beni.

La tabella seguente illustra i vantaggi e gli svantaggi dei prestiti bancari e dei contratti di leasing:

PRO	CONTRO
<ul style="list-style-type: none"> • Prestiti bancari • A volte sono l'unica fonte esterna di denaro disponibile. • Alcune banche o istituzioni locali offrono un prestito sostenuto dal governo. • Leasing • Tasso d'interesse solitamente più basso dei prestiti bancari. • I piani di pagamento sono più flessibili dei contratti di prestito. • In alcuni paesi i costi al netto delle tasse possono essere inferiori a causa delle aliquote fiscali potenzialmente diverse per il locatore e il locatario. • Il leasing implica il finanziamento al 100% del prezzo del bene - il contributo proprio non è necessario 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrambi: prestiti bancari e leasing • La bassa affidabilità creditizia può essere un ostacolo significativo che ti impedisce di ricevere un prestito o ne aumenta significativamente il costo. • Procedure complicate e lunghe. • È necessario avere garanzie di un valore paragonabile all'entità del prestito. • Requisiti restrittivi sulla solvibilità e termini e condizioni rigidi. • Solo le attività fisse possono essere finanziate attraverso il leasing.

Ricorda! Varie banche e società di leasing offrono diversi termini di prestito/leasing, restrizioni e requisiti. È fondamentale controllare quante più opzioni possibili per scegliere la migliore e la più vantaggiosa.

Attività 1: Separare il fatto dalla finzione (5-10 mins)

Dopo aver letto le informazioni sui finanziamenti, decidi se le seguenti affermazioni sono vere o false:

Affermazioni	Vero / Falso
1. Il vantaggio di finanziare le operazioni con le proprie risorse finanziarie è la flessibilità e la libertà di investirele.	

2. Il metodo di raccolta di fondi noto come 3F significa raccogliere denaro da imprese, fabbriche e fondazioni.	
3. La raccolta di fondi attraverso il crowdfunding è gratuita.	
4. Il leasing è una buona fonte di finanziamento per l'acquisto di beni fissi come macchinari o attrezzature.	

Risposte corrette:

1. **Vero:** L'uso di risorse finanziarie proprie non provoca vincoli legati alla necessità di rispettare i contratti stipulati con persone e istituzioni esterne.
2. **Falso:** 3F sta per Famiglia, Amici e Stupidi.
3. **Falso:** La raccolta di fondi attraverso il crowdfunding richiede investimenti nella promozione del progetto in modo che sia adeguatamente notato dai potenziali investitori. Inoltre, le piattaforme di crowdfunding applicano commissioni sui fondi raccolti dagli investitori.
4. **Vero:** Il leasing non può essere usato per finanziare, per esempio, il capitale circolante.

Caso di studio 1: Utilizzi di risorse proprie

Come grafico, Celine lavorava per una società nel Regno Unito. Una mattina, arrivando al lavoro, è rimasta molto scioccata nello scoprire che l'azienda era stata dichiarata insolvente e che avrebbe perso il lavoro immediatamente. Tornata a casa non sapeva cosa fare, non aveva diritto ai sussidi di disoccupazione e non c'erano annunci di lavoro per graphic designer. Tuttavia, aveva un computer con un software di progettazione grafica e aveva dei contatti nella sua rubrica di posta elettronica. Celine si mise al lavoro per mettersi in contatto con le aziende con cui aveva lavorato in precedenza, sperando di trovare un lavoro. Alla fine del suo secondo giorno, le fu offerto un lavoro, ma come designer free-lance. Celine aveva iniziato un'attività senza nemmeno volerlo! Da questo contratto la nuova attività di Celine crebbe rapidamente, e nel giro di sei mesi divenne internazionale, poiché ottenne contratti per aziende cinesi che esportavano in Europa. Ha investito in un nuovo computer e in alcuni mobili da ufficio una volta che si è affermata.

Caso di studio 2: Uso di risorse proprie e prestito della famiglia

Steven si è trasferito dal Regno Unito alla Grecia per stare con la sua ragazza. Era un meccanico e pensava che sarebbe stato facile trovare lavoro in Grecia, e così è stato fino al crollo economico del 2008. Ha perso il suo lavoro in quel periodo e non c'era altro lavoro ben pagato disponibile, anche per un meccanico qualificato. Steven ha notato che in Grecia, in quel periodo, sempre più persone dovevano riparare le proprie auto o moto, ma non c'erano pezzi di ricambio o servizi di consulenza disponibili. Nel Regno Unito ci sono molti piccoli negozi e rivenditori online che vendono ricambi per auto. Steven prese in prestito 400 euro dai suoi genitori e creò un sito web che vendeva pezzi di ricambio che procurava dalla Bulgaria. Ha pubblicizzato il suo servizio su Facebook, e ha guadagnato nuovi seguaci facendo video di istruzioni che mostrano come fare semplici operazioni di manutenzione dell'auto.

Caso di studio 3: Crowdfunding e sovvenzioni

Hannah ha un'abilità insolita: fila e tinge il filato. Ha deciso di trasformare questo hobby in un business e inizialmente ha pianificato di offrire workshop faccia a faccia a gruppi di persone interessate a questo mestiere. A quel punto aveva bisogno di un investimento limitato perché aveva un magazzino di velli che poteva usare e molti contatti. Tuttavia, la Covid-19 ha colpito solo tre mesi dopo aver iniziato e ha preso la decisione di spostarsi online. Hannah ha calcolato che un investimento di €5000 le avrebbe permesso di realizzare video didattici di alta qualità, comprare velli speciali da spedire ai partecipanti e costruire un sito web più efficace dove le persone potevano pagare i corsi online, parlare con lei per avere consigli e comprare i filati che lei stessa aveva filato. Ha offerto alle persone che investivano nel suo crowdfunding corsi più economici, o filati in edizione limitata, e ha superato il suo obiettivo di denaro del 100%. Ha anche partecipato a un concorso organizzato da una banca che forniva una sovvenzione di 1000 euro per le imprenditrici in grado di raccogliere almeno 2500 euro attraverso il crowdfunding.

Caso di studio 4: Finanziamento con prestito bancario

James non aveva mai avuto un'attività prima, ma era un manager esperto di case di cura per anziani con una grande conoscenza del settore dell'assistenza. Ha visto che una casa di cura locale era in vendita e ha pensato di poterla trasformare in un'attività redditizia. Era necessaria

una grande quantità di fondi - 400.000 euro. Ha preparato un business plan dettagliato con l'aiuto dei consulenti della Camera di Commercio, e ha seguito un breve corso al college locale per imparare a presentare la sua idea. Portò il suo piano alla banca e ottenne il finanziamento di cui aveva bisogno. I beni dell'azienda acquisita (beni immobili) hanno fornito una garanzia per il prestito.

Attività 2: Domande per i casi 1-4

Dopo aver letto i casi studio di cui sopra, decidi se le seguenti affermazioni sono vere o false:

Affermazioni	Vero / Falso
1. Nel "Caso di studio 1: uso di sole risorse proprie", l'uso di sole risorse finanziarie proprie dell'imprenditore ha permesso all'impresa di decollare rapidamente.	
2. Nel "Caso di studio 2: Uso di risorse proprie e il prestito dalla famiglia", l'uso di un prestito bancario avrebbe accelerato l'ingresso dell'imprenditore in un mercato straniero.	
3. Nel "Caso di studio 3: Crowdfunding e sovvenzione" con i fondi provenienti dal crowdfunding, l'imprenditore è stato in grado di lanciare la sua attività, mentre promuoveva la sua futura attività.	
4. Nel "Caso di studio 4: Finanziamento con prestito bancario" - l'imprenditore è stato in grado di utilizzare un prestito bancario per avviare la sua attività, tra l'altro, perché ha rilevato una società esistente i cui beni hanno fornito la garanzia per il prestito.	

Risposte corrette:

- Vero:** Grazie al finanziamento con risorse proprie, l'imprenditore non ha dovuto cercare un investitore esterno che decidesse di finanziare l'impresa e passare del tempo a chiedere il finanziamento e aspettare la sua decisione.

2. **Falso:** Grazie a un prestito della famiglia, l'imprenditore ha potuto lanciare l'attività rapidamente e non ha dovuto passare del tempo a dimostrare agli investitori (per esempio una banca) la sua conoscenza del mercato estero o la sua affidabilità creditizia.
3. **Vero:** l'imprenditrice si è rivolta a potenziali investitori tramite una piattaforma di crowdfunding chiedendo il loro sostegno ma anche informandoli sui vantaggi dell'offerta della sua azienda. Questo ha avuto l'effetto aggiuntivo di promuoverla.
4. **Vero:** le garanzie sono richieste dalla banca quando si concede un prestito. Molte delle start-up non hanno i beni necessari. L'azienda descritta nel Caso di studio 4 che è stata rilevata dal nuovo imprenditore ha fornito delle garanzie.

Quiz: Verifica della comprensione

Metti alla prova le tue conoscenze sul finanziamento.

- Quale dei seguenti punti descrive le caratteristiche del leasing:
 - A. Utilizzato per finanziare l'acquisto di immobilizzazioni
 - B. Tasso d'interesse solitamente più basso dei prestiti bancari
 - C. I piani di pagamento sono più flessibili dei contratti di prestito
 - D. Tutti i precedenti
- Una fonte di finanziamento che richiede la fornitura di garanzie è:
 - A. Prestito bancario
 - B. Crowdfunding
 - C. Risorse proprie
 - D. Tutti i precedenti
- Tutte le imprese che iniziano un'attività hanno bisogno di un finanziamento bancario:
 - A. Sì, almeno il 50% del capitale dell'azienda
 - B. Sì, almeno il 20% del capitale aziendale
 - C. No, è vietato usare il prestito bancario per le start up
 - D. No, un prestito bancario può o non può essere utilizzato da una start up

Risposte corrette:

1. **D** - Le caratteristiche del leasing come fonte di finanziamento includono: la limitazione del finanziamento alle attività fisse; il tasso di interesse relativamente basso; e i piani di pagamento relativamente flessibili.
2. **A** - Nelle fonti di finanziamento di cui sopra, solo la fornitura di garanzie è richiesta quando si prende un prestito bancario.
3. **D** - Non c'è alcun obbligo per le start-up di utilizzare i prestiti bancari in qualsiasi misura.