

Sottounità 6.3: Opportunità di finanziamento per gli imprenditori

Obiettivi di apprendimento

- Identificare le diverse fonti di finanziamento disponibili per gli imprenditori.
- Comprendere i criteri di ammissibilità per le diverse opportunità di finanziamento.
- Sviluppate intuizioni sulle strategie applicative di successo.

Definizione

Gli imprenditori che intraprendono nuove iniziative hanno spesso bisogno di un sostegno finanziario per trasformare le loro idee in realtà. Questa sottounità approfondisce le diverse opzioni di finanziamento, offrendo approfondimenti su programmi come Erasmus+, le iniziative di Nuova Generazione, i tradizionali prestiti alle imprese e i fondi dedicati ai giovani imprenditori. Verificando i criteri di ammissibilità e le procedure di richiesta, gli imprenditori possono navigare strategicamente nel panorama dei finanziamenti per trovare il supporto finanziario più adatto alle loro esigenze specifiche.

Esplorare i programmi di finanziamento

Portale dei finanziamenti europei: Un portale completo che fornisce informazioni sui programmi di finanziamento disponibili all'interno dell'Unione Europea.

https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies_en

Erasmus+ è un programma dell'Unione Europea che sostiene l'istruzione, la formazione, i giovani e lo sport. Include opportunità per gli imprenditori di partecipare a programmi di mobilità internazionale, acquisire competenze e promuovere l'imprenditorialità.

Esempi di programmi: Erasmus per giovani imprenditori facilita gli scambi tra nuovi imprenditori e imprenditori esperti in altri Paesi dell'UE.

<https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

I programmi per le nuove generazioni si riferiscono a varie iniziative e programmi dell'UE volti a promuovere l'innovazione, la sostenibilità e l'imprenditorialità tra le giovani generazioni.

Esempi di programmi: L'Iniziativa per l'occupazione giovanile mira ad affrontare la disoccupazione giovanile sostenendo la creazione di posti di lavoro, il lavoro autonomo e l'imprenditorialità.

<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1079>

Comprendere le fonti di finanziamento tradizionali:

I prestiti alle imprese sono una forma tradizionale di finanziamento fornita da istituzioni finanziarie, come le banche, agli imprenditori per l'avvio o l'espansione delle loro attività.

Esempi di programmi: I prestiti della Banca europea per gli investimenti (BEI) forniscono prestiti per vari progetti, compresi quelli che promuovono l'imprenditorialità.
<https://www.eib.org/en/products/loans/index.htm>

Fondi dedicati ai giovani imprenditori:

Diversi fondi sono specificamente progettati per sostenere i giovani imprenditori, offrendo risorse finanziarie e opportunità di tutoraggio.

Programmi esemplificativi: La Fondazione europea per la gioventù sostiene progetti e attività che incoraggiano la cooperazione, l'innovazione e l'imprenditorialità tra i giovani.

<https://www.coe.int/en/web/european-youth-foundation/home>

Risorse: Your Europe Business - Financial Assistance offre una guida sulle varie opzioni di assistenza finanziaria disponibili per le imprese nell'UE.

https://european-union.europa.eu/live-work-study/doing-business-eu_en

Gli imprenditori possono esplorare questi programmi e piattaforme per avere una visione più approfondita del panorama dei finanziamenti. Ogni programma ha un proprio obiettivo, criteri di ammissibilità e procedure di richiesta. Impegnandosi con queste risorse, gli imprenditori possono adattare le loro strategie di finanziamento per allinearsi agli obiettivi aziendali e aumentare le possibilità di ottenere il sostegno finanziario necessario per il successo.

Esistono vari tipi di opportunità di finanziamento a disposizione degli imprenditori, a seconda della fase aziendale, del settore e delle esigenze specifiche. Ecco alcuni altri tipi di fonti di finanziamento:

- Il venture capital (VC) è una forma di finanziamento azionario privato fornito da investitori (venture capitalist) a startup e piccole imprese con un elevato potenziale di crescita.

Il finanziamento VC spesso comporta un investimento azionario e i venture capitalist possono assumere un ruolo attivo nella gestione e nel processo decisionale dell'azienda investita.

- Gli angel investor sono persone facoltose che forniscono capitale per l'avvio di un'impresa, di solito in cambio di debito convertibile o di capitale proprio.

Oltre al sostegno finanziario, gli angel investor offrono spesso mentorship ed esperienza nel settore.

- Il crowdfunding consiste nel raccogliere piccole somme di denaro da un gran numero di persone, in genere attraverso piattaforme online.

I modelli di crowdfunding includono quelli basati sulle ricompense (i finanziatori ricevono un prodotto o un servizio), quelli basati sulle azioni (i finanziatori ricevono azioni dell'azienda) e quelli basati sulle donazioni (senza ritorno finanziario).

I governi a vari livelli possono offrire sovvenzioni alle imprese impegnate in attività specifiche, come ricerca e sviluppo, iniziative ambientali o creazione di posti di lavoro.

Le sovvenzioni sono spesso fondi a fondo perduto erogati per sostenere progetti specifici allineati alle priorità del governo.

- Sponsorizzazione aziendale, alcune imprese si assicurano finanziamenti attraverso partnership e sponsorizzazioni con grandi aziende che hanno interesse a sostenere startup o progetti innovativi.

Gli sponsor aziendali possono fornire sostegno finanziario, tutoraggio o accesso a risorse e reti.

- Gli acceleratori e gli incubatori sono programmi che forniscono finanziamenti, tutoraggio e risorse alle startup in cambio di capitale proprio.

Questi programmi hanno spesso una durata fissa, durante la quale le startup ricevono un supporto intensivo per accelerare la loro crescita.

- Le piattaforme di Peer-to-Peer Lending mettono in contatto i singoli prestatori con i mutuatari, consentendo alle imprese di accedere ai fondi senza le istituzioni finanziarie tradizionali.

I tassi di interesse e le condizioni sono tipicamente negoziati tra il mutuatario e i prestatori.

- Partenariati strategici, le imprese possono ottenere finanziamenti attraverso partenariati strategici in cui collaborano con altre aziende per ottenere vantaggi reciproci.

Il finanziamento può avvenire sotto forma di joint venture, accordi di licenza o partnership di co-sviluppo.

- Le fondazioni e le organizzazioni non profit possono offrire sovvenzioni alle imprese che lavorano su progetti in linea con la loro missione e i loro obiettivi.

Le domande di sovvenzione spesso richiedono una chiara dimostrazione dell'impatto sociale o ambientale.

- Concorsi e gare, le aziende possono partecipare a concorsi e gare che offrono premi in denaro, mentorship ed esposizione.

Questi eventi sono spesso incentrati sull'innovazione, sulla sostenibilità o su sfide specifiche del settore.

Gli imprenditori devono valutare attentamente ogni opzione di finanziamento, considerando fattori quali l'ammontare del finanziamento necessario, lo stadio della loro attività e i termini e le condizioni associati a ciascuna fonte. Diversificare le fonti di finanziamento ed esplorare una combinazione di queste opzioni può fornire una base finanziaria più solida per un'azienda.

Esplorare i programmi di finanziamento per i Paesi in via di sviluppo

Ogni Paese ha le proprie opportunità di finanziamento e i propri programmi di sostegno alle imprese. Ecco alcuni esempi per Spagna, Italia, Austria, Romania e Grecia.

Spagna:

- ICO (Instituto de Crédito Oficial): è una banca pubblica per lo sviluppo delle imprese che fornisce finanziamenti alle aziende spagnole, compresi prestiti per progetti di investimento.

Sito web: ICO <https://www.ico.es/>

- ENISA (Empresa Nacional de Innovación): è una società pubblica che offre sostegno finanziario alle PMI spagnole attraverso vari strumenti di finanziamento, tra cui prestiti e partecipazioni.

Sito web: ENISA <https://www.enisa.es/>

- Cdti (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial): Il Cdti sostiene le imprese spagnole nel campo dell'innovazione tecnologica e dell'internazionalizzazione attraverso sovvenzioni e prestiti.

Sito web: Cdti <https://www.cdti.es/>

Italia:

- Invitalia: è l'agenzia nazionale per gli investimenti e lo sviluppo economico. Offre sostegno e finanziamenti alle imprese italiane.

Sito web: Invitalia <https://www.invitalia.it/>

- Simest: fornisce sostegno finanziario alle imprese italiane per progetti di internazionalizzazione, tra cui esportazioni e investimenti all'estero.

Sito web: Simest <https://www.simest.it/>

- Cassa Depositi e Prestiti (CDP): fornisce sostegno finanziario alle imprese italiane, concentrandosi sugli investimenti in innovazione, infrastrutture e internazionalizzazione.

Sito web: Cassa Depositi e Prestiti <https://www.cdp.it/>

Austria:

- Austria Wirtschaftsservice (AWS): offre sostegno finanziario e sovvenzioni alle imprese austriache, compresi finanziamenti per l'innovazione, la tecnologia e l'internazionalizzazione.

Sito web: Austria Wirtschaftsservice <https://www.aws.at/>

- Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG): finanzia progetti di ricerca e innovazione in Austria, sostenendo le imprese in vari settori.

Sito web: FFG <https://www.ffg.at/>

Romania:

- Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat (MMACA): offre programmi di sostegno alle imprese rumene, tra cui sovvenzioni e finanziamenti per PMI e startup.

Sito web: MMACA <https://economie.gov.ro/>

Grecia:

- Hellenic Development Bank (HDB): fornisce prodotti e servizi finanziari a sostegno delle imprese greche, tra cui prestiti e garanzie.

Sito web: Banca ellenica di sviluppo <https://kyc.hdb.gr/>

- Grecia - Incentivi all'investimento: tra cui sovvenzioni e agevolazioni fiscali, per attrarre e sostenere le imprese nei settori chiave.

Risorsa: Investire in Grecia <https://www.enterprisegreece.gov.gr/>

Questi sono solo alcuni esempi, e spesso esistono anche programmi regionali e specifici per il settore. Gli imprenditori di ogni Paese dovrebbero esplorare queste risorse, contattare le istituzioni competenti e verificare i criteri di ammissibilità per individuare le opportunità di finanziamento più adatte alle loro specifiche esigenze aziendali.

Alcuni programmi offrono una guida generale per sostenere le persone nell'avvio di un'attività in proprio o di un lavoro autonomo nei Paesi del progetto:

Spagna:

- Programa de Autoempleo, Creación de Empresas y Emprendimiento: Questo programma in Spagna mira a promuovere l'autoimpiego e l'imprenditorialità offrendo sostegno, formazione e assistenza finanziaria alle persone che avviano la propria attività.

Risorsa: Ministerio de Trabajo y Economía Social

<https://www.mites.gob.es/trabajoautonomo/es/index.html>

Italia:

- Microcredito di Impresa (MDI): Programma italiano che offre microcredito a persone che avviano piccole imprese, aiutandole ad accedere a finanziamenti e supporto per l'autoimpiego.

Risorsa: Microcredito di Impresa <https://www.microcreditiimpresa.it/>

- Mettersi in Proprio - Regione Piemonte: Programma regionale Finanziato dal POR FSE PLUS 2021-2027 per il periodo 2023-2025 nell'ambito dei Percorsi di sostegno alla creazione d'impresa e all'autoimpiego (compreso il trasferimento d'azienda) - ha l'obiettivo di promuovere lo spirito imprenditoriale su tutto il territorio regionale, attraverso servizi di supporto dedicati a chi vuole avviare una propria attività.

Risorse: <https://mettersinproprio.it/>

Austria:

- GründungsService è un'iniziativa austriaca che fornisce supporto ai fondatori di startup, tra cui informazioni, consulenza e assistenza in vari aspetti dell'avvio di un'impresa.

Risorsa: GründungsService <https://www.wko.at/gruendung/start>

Romania:

- Fondul National de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri (FNGCIMM): fornisce garanzie di credito alle piccole e medie imprese (PMI) per facilitare il loro accesso ai finanziamenti.

Risorsa: FNGCIMM <https://www.fngcimm.ro/>

Grecia:

- Programma "Restart": mira a sostenere i disoccupati nell'avvio di un'attività autonoma, offrendo incentivi finanziari, formazione e tutoraggio.

Risorsa: Programma di riavvio <https://ypergasias.gov.gr/>

- Hellenic Entrepreneurship Award: sostiene gli imprenditori greci fornendo finanziamenti, tutoraggio e opportunità di sviluppo aziendale.

Risorsa: Premio Ellenico per l'Imprenditorialità <https://envolveglobal.org/>

Esplorare le strategie di applicazione di successo

Chiarezza del progetto

Definire obiettivi chiari: Articolate chiaramente le finalità e gli obiettivi del vostro progetto o della vostra attività. Siate specifici su ciò che volete raggiungere e su come il finanziamento contribuirà a questi obiettivi.

Comunicare l'impatto: Dimostrate una chiara comprensione dell'impatto che il vostro progetto o la vostra attività avranno. Spiegate come risponde a una particolare esigenza, risolve un problema o contribuisce a un cambiamento positivo.

Stabilità finanziaria

Dimostrare la redditività: Fornite prove della stabilità finanziaria della vostra impresa. Ciò include la presentazione di un piano finanziario valido, di proiezioni realistiche delle entrate e di un bilancio chiaro per i fondi che state cercando.

Mitigazione dei rischi: Affrontare i rischi potenziali e dimostrare un piano per mitigarli. Ciò dimostra lungimiranza e un approccio strategico alla gestione finanziaria.

Esperienza di squadra:

Evidenziare le competenze rilevanti: Mostrate l'esperienza e la competenza dei membri del vostro team. Sottolineate come le loro competenze siano in linea con le esigenze del progetto o dell'azienda. In questo modo si crea fiducia nella capacità del team di eseguire il piano proposto.

Capacità di leadership: Comunicare chiaramente la struttura di leadership all'interno del team. Evidenziate le capacità di leadership che guideranno il successo del progetto o dell'azienda.

Passi pratici per gli imprenditori:

1. Ricerca di applicazioni di successo: Studiate le richieste di finanziamento di successo nel vostro settore o industria. Identificate i temi e le strategie comuni utilizzate dalle imprese che hanno ottenuto un finanziamento. Questo può fornire indicazioni preziose su ciò che i finanziatori cercano.
2. Impegnarsi con i programmi di mentorship: Cercate un tutoraggio da parte di persone che hanno esperienza nell'ottenere finanziamenti. I programmi di mentorship, le reti industriali o gli incubatori possono fornire indicazioni su strategie di candidatura efficaci basate su esperienze reali.
3. Partecipare a workshop e formazione: Partecipate a workshop o sessioni di formazione incentrati sulla scrittura di sovvenzioni e sulle domande di finanziamento. Questi eventi spesso forniscono suggerimenti, best practice e sessioni interattive per migliorare le vostre capacità di preparare domande di finanziamento di successo.
4. Cercare un feedback: Se possibile, rivolgetevi a persone che hanno esperienza nel processo di valutazione delle domande di finanziamento. Chiedete un feedback sulle bozze di proposta per capire cosa cercano i valutatori e come potete rafforzare la vostra domanda.
5. Miglioramento iterativo: Considerate il processo di candidatura come un processo iterativo. Imparate da ogni candidatura, sia essa riuscita o meno, e perfezionate continuamente il vostro approccio. Adattate le vostre strategie in base al feedback e all'evoluzione dei requisiti.
6. Utilizzare l'assistenza di professionisti: Considerate la possibilità di richiedere l'assistenza di professionisti, come redattori di sovvenzioni o consulenti, soprattutto per le opportunità di

finanziamento più importanti. La loro esperienza può contribuire alla stesura di una domanda convincente e ben strutturata.

7. Esplorando attivamente queste strategie e incorporandole nelle loro richieste di finanziamento, gli imprenditori possono aumentare le loro possibilità di successo e creare un caso convincente per il sostegno finanziario. È fondamentale considerare il processo di candidatura come un'esperienza di apprendimento continuo e perfezionare continuamente le strategie in base ai feedback e alle tendenze del settore.

Opportunità di finanziamento Elenco di controllo generale di ammissibilità

Informazioni commerciali:

Struttura legale: Ditta individuale / Società di persone / Società di capitali / Altro (specificare)

Età commerciale: Meno di 1 anno / 1-3 anni / 3-5 anni / 5+ anni

Progetto o proposta commerciale:

Chiarezza di intenti: Obiettivi e traguardi chiaramente definiti per il progetto o l'azienda.

Innovazione e unicità: Dimostra innovazione o una proposta di valore unica.

Fattibilità: Illustra chiaramente come il progetto o l'attività possono essere realisticamente implementati.

Dati finanziari:

Stabilità finanziaria: Fornisce prove di stabilità finanziaria e un piano finanziario valido.

Bilancio: Presenta chiaramente un budget per il progetto o l'attività proposta.

Team e competenze:

Esperienza di squadra: Evidenzia l'esperienza e la competenza dei membri del team.

Capacità di leadership: Dimostra forti capacità di leadership all'interno del team.

Impatto e sostenibilità:

Impatto sociale o ambientale: Descrive l'impatto positivo sulla società o sull'ambiente.

Piano di sostenibilità: Delinea un piano per la sostenibilità a lungo termine.

Conformità legale e normativa:

Conformità: Assicura la conformità a tutti i requisiti legali e normativi.

Considerazioni etiche: Affronta le considerazioni etiche nel progetto o nell'attività proposta.

Presentazione della domanda:

Completezza: Assicura l'inclusione di tutti i documenti e le informazioni richieste.

Rispetto delle scadenze: Presenta la domanda entro la scadenza indicata.

Ulteriori considerazioni:

Rilevanza locale: Dimostra la rilevanza per la comunità locale o per il pubblico target.

Scalabilità: delinea il potenziale di scalabilità o di crescita.

Attività pratica: Indagine sui programmi di sostegno all'imprenditorialità

Obiettivo: esplorare e comprendere i vari programmi disponibili nel Paese selezionato per sostenere le persone nell'avvio di un'attività in proprio.

Materiali:

- un computer o un dispositivo mobile con connettività Internet per condurre ricerche online
- un taccuino o uno strumento digitale per prendere appunti per annotare le informazioni e le intuizioni più importanti.

Tempo: 2 ore.

Metodologia:

1. Selezionare un Paese: Scegliete il Paese specifico su cui volete indagare. Ad esempio, se siete interessati a Spagna, Italia, Austria, Romania o Grecia, concentratevi su uno di questi.

2. Ricerca di risorse online:

- Utilizzate i siti web ufficiali del governo, le camere d'affari e le organizzazioni di supporto all'imprenditorialità. (vedi sopra)
- Cercate sezioni dedicate all'avvio di un'impresa, all'imprenditorialità o ai programmi di sostegno.

3. Esplorare i siti web delle Camere di commercio:

- Visitate i siti web ufficiali delle Camere di commercio del Paese selezionato.
- Cercate le sezioni relative all'imprenditorialità, al sostegno alle imprese e ai programmi per le startup.

4. Agenzie e iniziative governative:

- Identificare le agenzie governative responsabili dello sviluppo delle imprese e dell'imprenditorialità.
- Esplorare le iniziative, le sovvenzioni e i programmi che offrono per sostenere le nuove imprese.

5. Verificare la presenza di programmi locali e regionali:

- Indagare sui programmi a livello locale e regionale, che potrebbero avere iniziative specifiche per gli imprenditori.
- Verificate se esistono agenzie di sviluppo regionale o il sostegno del governo locale.

6. Esaminare i programmi di assistenza finanziaria:

- Esplorare i programmi di assistenza finanziaria, le sovvenzioni e i prestiti disponibili per le startup.
- Cercate i criteri di ammissibilità, le procedure di candidatura e le storie di successo.

7. Indagare sugli incubatori e gli acceleratori d'impresa:

- Verificate se ci sono incubatori o acceleratori d'impresa che supportano le startup.
- Conoscere le loro offerte, le procedure di applicazione e le storie di successo.
- Programmate un incontro con i rappresentanti di questi incubatori o acceleratori per presentare la vostra idea e discutere di una potenziale collaborazione.

Spunti di riflessione:

Considerate che ogni imprenditore di successo ha iniziato da qualche parte. Perché non lasciare che il finanziamento sia il vostro punto di partenza? Esplorare il vasto panorama delle opportunità di finanziamento: potrebbe essere l'ingrediente vitale che trasforma i vostri sogni di startup in realtà.

Suggerimenti sui materiali didattici

Il [crowdfunding](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en) spiegato:
[https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowfundin
g/crowdfunding-explained_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en)