



**Teseo**

Schede per lo startup d'impresa

# Strumenti e metodi per finanziare una nuova impresa

Le risorse economiche sono la benzina necessaria per iniziare l'attività di un'impresa e per puntare, in un secondo tempo, a farla crescere e migliorarne i risultati. La strada per il successo può essere difficile e accidentata, ma con una buona idea, un team affiatato e il finanziamento adeguato si possono raggiungere grandi risultati. Ecco perché è importante scegliere la soluzione di finanziamento non solo adatta, ma anche più facilmente ottenibile. **Non esistono soluzioni di finanziamento migliori o peggiori, ma sicuramente ce ne sono alcune più appropriate di altre** in base alla tipologia di attività, allo stadio in cui si trova la startup e/o alle preferenze dell'imprenditore o dei soci. Analizziamo ora i principali metodi per finanziare una startup: ci sono soluzioni per tutte le necessità!

## INVESTIMENTO PERSONALE (BOOTSTRAPPING)

All'inizio dell'avventura imprenditoriale non saranno in molti a scommettere sulla startup, per cui sarà necessario ricorrere principalmente a **risorse personali (contanti, risparmi o garanzie su beni propri)**. È il cosiddetto auto-investimento, che negli Stati Uniti si definisce bootstrapping, ed è la forma di finanziamento più semplice. Scegliere questa strada dimostra a investitori e banchieri di avere un impegno a lungo termine nel proprio progetto e che si è pronti ad assumersi dei rischi.

## LE 3 F: FAMILY, FRIENDS AND FOOLS (LOVE CAPITAL)

In economia si parla di 3F quando il **denaro è prestato dai propri cari (coniuge, genitori, famiglia o amici) senza interessi e garanzie e senza scadenza di restituzione a stretto giro**. Questa modalità di finanziamento presenta anche altri vantaggi come tempi di ottenimento ridotti, mantenimento della autonomia direzionale e della proprietà della startup. Gli investitori e i banchieri lo considerano "capitale paziente", ovvero denaro che verrà rimborsato in seguito, quando i profitti dell'azienda lo permetteranno. Ma una relazione d'affari con parenti o amici non deve essere presa alla leggera: per evitare litigi futuri è infatti opportuno ricorrere a una scrittura privata così da definire tutti i dettagli della partecipazione nella nuova azienda, sia che si tratti di prestiti o di donazioni.



UNIONCAMERE

SNI SERVIZIO NUOVE IMPRESE  
La piattaforma delle Camere di Commercio



CAMERA DI COMMERCIO  
BERGAMO



Bergamo Sviluppo  
Azienda Speciale della Camera di Commercio

## BANCHE

Quando si parla di finanziamenti non si può non pensare alle banche. **Tutte le banche “vendono denaro” e per questo si fanno remunerare; vogliono però la sicurezza che chi lo riceve sia poi in grado di far fronte al debito.** Nel caso di piccole e medie imprese, gli istituti subordinano la concessione del prestito a una serie di valutazioni, come la capacità dell'impresa di produrre reddito in futuro e quindi di rimborsare il capitale con gli interessi o la richiesta di garanzie reali (es. immobili di proprietà, titoli in deposito, fidejussioni) su cui rivalersi nel caso in cui l'azienda non riesca a restituire quanto dovuto.

Le banche esprimono cioè un **giudizio di rating**, che rappresenta l'affidabilità di un'impresa e più precisamente la sua capacità di ripagare un prestito in un determinato periodo di tempo. La cautela delle banche vale ovviamente anche per le neoimprese, che non avendo ancora “prodotto” bilanci, non sono in grado di presentarsi con valori numerici storici e dunque fanno più fatica a far approvare alla banca il finanziamento per il proprio progetto. Il consiglio per una startup è di presentarsi alla banca con un business plan o piano d'impresa ben fatto: potrebbe essere considerato un buon biglietto da visita per la richiesta dei finanziamenti necessari.



## CONSORZI FIDI



I Confidi nascono come espressione delle Organizzazioni di categoria nei diversi comparti (industria, commercio, artigianato e agricoltura). Il termine è l'acronimo di **“consorzio di garanzia collettiva dei fidi”** ed indica un consorzio che si impegna a **fornire alle consociate (aziende facenti parte del consorzio) le garanzie verso gli istituti di credito** necessarie per agevolarle nell'accesso ai mutui e ai finanziamenti a breve, medio e lungo termine, utilizzabili ad esempio per l'acquisto di attrezzature e impianti, per

l'assunzione di dipendenti, per investimenti pluriennali, ecc., o anche solo per liquidità. Generalmente, con la propria garanzia, rappresentata da un fondo alimentato da tutti i soci del consorzio e da risorse pubbliche, il Confidi copre fino all'80% dell'importo del finanziamento accordato senza applicare un tasso di interesse (sulla quota residua del finanziamento, il Confidi può applicare un tasso di interesse per la remunerazione del rischio assunto a proprio carico).

## BANDI E INCENTIVI

Una strada che si può perseguire per contenere il rischio d'impresa, limitando l'utilizzo di capitale proprio, è quella delle **agevolazioni pubbliche messe a disposizione a livello europeo, nazionale, regionale, provinciale e comunale**; in alcuni casi tali agevolazioni si rivolgono a specifici destinatari (ad esempio giovani, donne e disoccupati), in altri vanno ad agevolare specifici investimenti, come quelli per lo sviluppo tecnologico, per l'innovazione infrastrutturale, per la sostenibilità ambientale, ecc. Bisogna premettere che non esistono agevolazioni che coprono integralmente le spese di avvio di un'impresa: una parte delle risorse andrà comunque stanziata in via autonoma. Inoltre i tempi di validità dei contributi spesso sono molto ristretti e le erogazioni avvengono successivamente al sostenimento delle spese. Le agevolazioni per lo startup hanno diverse forme, tra cui i **contributi a fondo perduto** e i **finanziamenti a tasso agevolato**. Per accedere alla maggior parte di questi finanziamenti le imprese devono partecipare a bandi pubblici ed essere in possesso dei requisiti richiesti, redigere un business plan e rispettare le scadenze previste per la presentazione delle domande. Nel nostro Paese la quasi totalità degli incentivi statali alle imprese è gestita da Invitalia, l'Agenzia nazionale per lo sviluppo, di proprietà del Ministero dell'Economia. Cassa Depositi e Prestiti (Gruppo CDP) è invece l'ente statale che mette a disposizione finanziamenti agevolati per l'innovazione e la crescita tramite il Fondo Rotativo Imprese, in cofinanziamento con il sistema bancario. Altri tipi di agevolazioni sono la **concessione di garanzie** da parte di enti che si assumono parte del rischio al posto delle imprese e i **voucher**, "buoni" con un determinato valore economico spendibili per interventi di formazione o consulenza.



## INCUBATORI

Gli incubatori nascono per **supportare aspiranti e neo imprenditori che hanno bisogno di definire il proprio modello di business**. Offrendo alle future imprese e/o alle startup già costituite, spazi e risorse amministrative, logistiche e tecniche, gli incubatori non rappresentano un metodo di finanziamento per una startup, ma sono spesso il trampolino di lancio o di accesso agli investimenti. Infatti al loro interno gli aspiranti e i neo imprenditori imparano a pianificare la propria attività raccogliendo i primi dati a sostegno dell'idea, in modo da poter stendere un business plan che verrà poi utilizzato per la richiesta di specifici finanziamenti.



## ACCELERATORI

Gli acceleratori, che possono avere come partner sia investitori pubblici sia privati, contrariamente agli incubatori **investono direttamente nelle startup, partecipando al capitale con una quota** che normalmente va dal 5% al 15%. Aderire ad un programma di accelerazione potrebbe quindi rappresentare, per una startup, una buona scelta per ottenere supporto finanziario e tecnico. Non tutte le startup però possono ottenere un programma di accelerazione, ma solo quelle ritenute interessanti e quindi selezionate. I programmi di accelerazione hanno solitamente durata limitata (normalmente dai 2 ai 6 mesi): in questo lasso temporale le startup ricevono finanziamenti, supporto e network per accelerare il proprio processo di maturazione ed essere in grado di riuscire a trovare da sole, al termine del programma di accelerazione, i finanziamenti necessari per proseguire la propria crescita.



## VENTURE CAPITAL

È un tipo di finanziatore che investe denaro (somme superiori a 500mila euro) in società non quotate, di nuova attivazione o dotate di progetti ad alto potenziale di sviluppo (di mercato e di reddito), ottenendo in cambio una partecipazione, per un periodo medio-lungo, nel capitale proprio (sociale o azionario). I venture capitalists, a differenza dei business angels, non sono persone che investono i propri capitali, ma sono costituiti da un gruppo di investitori, ossia i fondi di Venture Capital o società di Venture Capital. Queste società raccolgono denaro da investitori istituzionali, ad esempio fondi pensione, società assicurative, fondazioni bancarie, enti pubblici e territoriali, nonché da investitori privati con alti patrimoni. Rispetto al business angel, che offre mentorship, il venture capitalist si limita alla condivisione strategica del business (e non alla sua gestione pratica), spesso collocando un suo membro nel Consiglio di Amministrazione della partecipata diventando quindi una figura “di controllo” e partecipando alle decisioni operative. L’obiettivo di questo socio temporaneo è quello di assumere una posizione azionaria nella società per aiutarla a realizzare il progetto prefissato e ottenere un guadagno (capital gain) dalla futura vendita della partecipazione. Questo accade perché il venture capitalist deve rispondere nei confronti dei terzi che hanno conferito denaro nel fondo di Venture Capital. Ovviamente maggiore è l’iniezione di denaro nell’azienda (startup o impresa già attiva) da parte del fondo, maggiore sarà il controllo sulla stessa. Per farsi finanziare da un fondo di Venture Capital sono solitamente valutati 3 elementi: team (solido e totalmente impegnato sul progetto), prodotto (già validato e con una buona traction) e mercato (ampio e studiato in profondità).



## BUSINESS ANGELS

I business angels sono **professionisti, manager o imprenditori, esperti di un certo settore, che disponendo di vaste risorse economiche decidono di investire nel capitale di rischio di piccole imprese innovative per supportarne la crescita**. Sono definiti “investitori informali” perché, a differenza dei normali investitori, non sono enti o imprese come le banche e gli istituti di credito. Solitamente investono somme di denaro che possono andare da 10mila fino a 500mila euro. Prima di farlo valutano 3 elementi: il team (focalizzazione, esperienze, competenze, situazione economica-sociale dei componenti e visione unitaria dell’idea di business), la traction (la prova del fatto che qualcuno voglia comprare il prodotto/servizio offerto dalla startup) e la technology (è importante avere un vantaggio competitivo che pochi altri possono replicare). Oltre ad apportare risorse economiche mettono a disposizione esperienza, rete di contatti, conoscenze tecniche e/o gestionali e in cambio ottengono quote della startup. Solitamente, nelle imprese in cui investono, i business angels si limitano a svolgere il ruolo di mentor, istruendo e consigliando gli imprenditori che gestiscono l’attività in modo da monetizzare l’impegno speso, vendendo la propria quota aziendale in un secondo momento.

## PREMI E COMPETIZIONI

Per finanziare una startup si può anche partecipare alle diverse competizioni (business competition) che vengono organizzate a livello regionale o nazionale, da soggetti pubblici o privati. Si tratta di **concorsi per giovani imprenditori studiati appositamente per offrire alle startup un palcoscenico dove mostrare il proprio valore**, in un contesto competitivo con altre imprese emergenti. Oltre ad essere un ottimo modo per “testare” il valore della propria idea, solitamente presentata sotto forma di business plan o di elevator pitch, le diverse competizioni rappresentano un modo per foraggiare di capitale la propria startup, ottenere competenze, consulenze e servizi, farsi conoscere o crearsi un network di potenziali investitori.



## CROWDFUNDING

Il crowdfunding è un **metodo di finanziamento attraverso cui un'impresa raccoglie denaro coinvolgendo un gran numero di persone (i "crowdfunders")**, tramite una **campagna realizzata su apposite piattaforme online**. Si tratta di una forma di finanza alternativa che sta prendendo sempre più piede soprattutto per finanziare le startup o aziende con nuovi progetti di business. Esistono 5 tipologie di crowdfunding: lending based (prestito di denaro a imprese in cambio di un tasso di interesse prestabilito sul capitale apportato), equity based (conferimento di denaro dietro partecipazione al capitale sociale dell'impresa, cosa che permette di diventarne soci, con conseguente partecipazione sia agli utili generati dall'operazione ma anche alle eventuali perdite), reward based (raccolta di fondi che prevede una ricompensa, che consiste ad esempio in un riconoscimento pubblico o nel poter disporre del prodotto della startup una volta creato), donation based (raccolta di fondi a titolo di donazione; non si ottiene nulla in cambio ed è solitamente impiegata per finanziare iniziative senza scopo di lucro) e ibride (basate su più modalità di finanziamento). Il crowdfunding è un metodo di finanziamento che permette di far conoscere in anticipo, ai clienti e al mercato, il proprio prodotto/servizio. Gli svantaggi di questa metodologia riguardano i costi di lancio della campagna di comunicazione da creare sulla piattaforma di crowdfunding scelta, nonché il ritorno che bisogna garantire agli investitori (quote in caso di equity crowdfunding oppure prodotti/servizi in caso di reward crowdfunding).



## MICROCREDITO

È uno **strumento finanziario rivolto a chi non riesce ad accedere al credito tradizionale** a causa di mancanza di garanzie reali oppure per insufficiente storico creditizio. Il “microcredito imprenditoriale” si rivolge in particolare a tutti coloro che intendono avviare o potenziare un’attività d’impresa o di lavoro autonomo e hanno difficoltà di accesso al credito bancario. Il finanziamento concesso (massimo 40mila euro che possono diventare 50mila in certe condizioni), può servire a finanziare l’acquisto di beni, incluse le scorte, la retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori, il pagamento di corsi di formazione per l’imprenditore o per i suoi dipendenti. I finanziamenti così ottenuti (durata massima 84 mesi, coperti da garanzia pubblica del Fondo di Garanzia per le PMI pari all’80% dell’importo finanziato) non devono essere assistiti da garanzie reali e solitamente sono affiancati da un’attività ausiliaria di assistenza e monitoraggio.



PUNTO NUOVA IMPRESA

Gli aspiranti e neoimprenditori interessati ad approfondire gli aspetti presentati in questa scheda possono rivolgersi al **PUNTO NUOVA IMPRESA** di Bergamo Sviluppo. Lo sportello è disponibile **gratuitamente su appuntamento da lunedì a giovedì**, in alcuni giorni **a distanza** (telefonicamente o in videochiamata) e in altri giorni **in presenza** (nella sede di Bergamo Sviluppo, in via Zilioli 2).

### FISSA UN APPUNTAMENTO

utilizzando l'agenda sul sito [www.bergamosviluppo.it](http://www.bergamosviluppo.it) (sezione creazione d'impresa)

### MAGGIORI INFORMAZIONI

Bergamo Sviluppo - Azienda Speciale della CCIAA di Bergamo

Tel. 035 3888011-019 - e-mail: [pni@bg.camcom.it](mailto:pni@bg.camcom.it)



UNIONCAMERE

SNI SERVIZIO NUOVE IMPRESE  
La piattaforma delle Camere di Commercio



CAMERA DI COMMERCIO  
BERGAMO



Bergamo Sviluppo  
Azienda Speciale della Camera di Commercio