

Come finanziare la tua attività (ovvero la ricerca delle fonti di finanziamento)

Se hai in mente di intraprendere una nuova attività o un nuovo progetto, avrai bisogno di un capitale iniziale per il pagamento delle prime spese. Ma quanti soldi ti occorrono? Dove prenderli? E, soprattutto, quali sono le principali fonti di finanziamento?

In questo articolo, vediamo di capirci qualcosa in più.

In qualità di imprenditore o neoimprenditore, le principali fonti di finanziamento a cui puoi attingere per la tua attività o i tuoi progetti sono le seguenti:

1. il **capitale proprio**
2. il **capitale di rischio o capitale di terzi**

Il capitale proprio



Il **capitale proprio** è il capitale di tua **proprietà**. Quello di cui tu puoi disporre e che decidi di investire nella tua nuova iniziativa imprenditoriale o in un nuovo progetto. In buona sostanza si tratta del **capitale dell'imprenditore!**

Per piccole attività o piccoli progetti non è raro che già tu possa disporre di un capitale tuo adeguato a coprire l'intero fabbisogno finanziario richiesto dall'iniziativa. Io sono dell'idea che non è possibile avviare un progetto senza un apporto di capitale proprio. **Rischiare** almeno una parte dei propri soldi è **indispensabile** per essere credibili anche nei confronti di altri eventuali finanziatori del progetto o dell'iniziativa imprenditoriale.

Se poi ci pensi bene, il capitale proprio ha un grande **vantaggio**. Quello di essere messo a

disposizione dell'attività a tempo indeterminato e **senza il pagamento di interessi**. Il capitale proprio non presenta obblighi di rimborso e di remunerazione anche se chi investe nell'azienda si aspetta un rendimento (imprenditore compreso).

Il capitale di rischio o di terzi



Se l'imprenditore e/o i soci non riescono a disporre di capitali propri sufficienti a finanziare l'intero progetto o a sostenerne i costi di avvio, possono decidere di ricorrere a **terzi finanziatori** disposti a investire nel **progetto** in cambio di una **partecipazione** alla **proprietà** e agli **utili prodotti** in **proporzione** (logicamente) al **capitale investito**.

La cosa più semplice è ricorrere ad un amico o un parente che ha fiducia in te e ha sufficiente denaro per farti iniziare l'avventura. Queste persone possono anche entrare a far parte dell'azienda stessa in qualità di soci che apportano il capitale.

Ci sono poi i **finanziamenti ordinari**. Ricorrere ai soldi prestati dalle banche, dagli istituti di credito o dalle società finanziarie, per l'imprenditore diventa spesso una scelta inevitabile, a causa dell'insufficiente disponibilità di capitale proprio e delle possibili difficoltà nell'ottenimento di capitale di credito agevolato.

In tutte le aziende (piccole, medie o grandi che siano), l'utilizzo di capitale di debito da parte dell'imprenditore è una cosa quasi "**naturale**", non solo nel momento dell'avvio, ma anche in seguito, per sostenere le **spese di gestione** o le spese relative ad un **investimento**.

Il motivo è semplice. **La disponibilità di liquidità in un'azienda**, anche in presenza di una situazione economica positiva, **non è costante**. Specialmente in questo periodo, dove i clienti stentano o ritardano a pagare le fatture. Accade quindi molto spesso che il fabbisogno di mezzi finanziari superino i flussi di denaro in entrata. Insomma si verifica una momentanea situazione di "**scoperto**".

La richiesta di denaro alle banche o ad altri istituti finanziari comporta però due problemi da non sottovalutare.

Il primo problema è che il **denaro ha un costo**. Il denaro, come qualsiasi altro bene merce, deve essere pagato. E il “prezzo” del denaro è quello che chiamiamo “interesse”. Il ricorso al capitale di credito comporta infatti il pagamento degli interessi passivi da pagare sul prestito concesso.

Quindi quando chiedi del denaro in prestito devi cercare di contenere il più possibile l'indebitamento per evitare che gli interessi passivi diventino insostenibili. Un buon metodo è quello di rapportare l'indebitamento al fatturato prodotto dell'azienda. A occhio e croce si può dire che un finanziamento è troppo oneroso quando gli interessi passivi superano la soglia del 5 o del 6% del fatturato prodotto dall'azienda.

Il secondo problema è inerente alla fornitura di adeguate **garanzie alla banca** a cui decidi di chiedere il prestito. Nessuno fa niente per niente! E le banche quando devono darti dei soldi (sempre se te li danno) chiedono e pretendono adeguate garanzie.

Le garanzie possono essere **personali** o **reali**.

Le **garanzie personali** consistono in una firma da parte dell'imprenditore o di uno dei soci, o di altre persone garanti, con cui ci si impegna a rispondere, in caso di necessità, agli impegni assunti dall'impresa.

Le **garanzie reali** consistono invece in beni dati in garanzia a chi ti finanzia. Solitamente nel caso di beni mobili dati in garanzia si parla di pegno. Nel caso, più frequente, di beni immobili si parla di ipoteca. E le banche, specialmente quando si tratta di richieste di prestiti di significativo importo, ti chiedono sempre se possiedi beni immobili da fornire a garanzia.

Detto questo puoi cercare le fonti di finanziamento più appropriate alle necessità della tua impresa, avendo cura di orientare la ricerca verso un **finanziamento a breve termine**, un **finanziamento a medio e lungo termine** o un **contributo a fondo perduto**, ricordandoti sempre che i finanziamenti a breve termine, solitamente sono i finanziamenti con un'ampia facilità di accesso, ma sono quelli più costosi.

Alcuni istituti di credito o particolari enti prevedono specifici progetti o agevolazioni per finanziare la nascita e lo sviluppo di nuove attività imprenditoriali con strumenti o programmi dedicati. Queste **agevolazioni** sono previste da diverse leggi nazionali o regionali con l'obiettivo di facilitare la realizzazione di nuove attività.



Sono certo che non farai come l'omino della vignetta qui sopra. In genere per ottenere questo tipo di agevolazioni è necessario dimostrare la validità della propria iniziativa imprenditoriale presentando all'ente o all'istituto che eroga il contributo un **business plan** dettagliato con la descrizione del progetto imprenditoriale e con tutte le informazioni di carattere economico e finanziario.

In secondo luogo, la ricerca di un finanziamento o di una particolare agevolazione va fatta tenendo conto dell'uso che si intende fare di quel denaro (nuovi investimenti, acquisto di attrezzature, spese di gestione correnti, etc...).

Devi sapere esattamente cosa vuoi e cosa ti è necessario per ottenerlo. Con questo intendo dire che devi sapere quanti soldi sono necessari per un determinato progetto, quanti ne hai disponibili e quanti ne devi richiedere. E dopo che ti è chiaro a te, devi cercare di spiegarlo bene all'istituto o all'ente a cui intendi richiedere il finanziamento, ricordandoti sempre che **ciò che sembra chiaro a te può non esserlo per gli altri.**

È bene anche non dimenticare che le modalità di selezione o di accesso ai finanziamenti possono

differire da una banca all'altra. Ciò è dovuto al fatto che vengono utilizzati criteri diversi: serietà del progetto, importo richiesto, grado di rischio, livello di reddito, affidabilità creditizia, capacità di rimborso, etc...

Se trovi il finanziamento che fa per te o l'istituto o l'ente in grado di concedertelo, prima di sottoscrivere la richiesta e dare avvio alle pratiche, non dimenticare di **leggere attentamente il documento** che contiene tutte le **informazioni** e le **condizioni** applicate in quel momento dall'ente o dall'istituto che concede il finanziamento (soprattutto le scritte in piccolo).

Purtroppo però, a causa del particolare periodo di crisi che stiamo attraversando, non è raro trovare le porte chiuse. Le risorse finanziarie relative ai diversi incentivi e alle diverse agevolazioni sono quasi (o tutte) esaurite e spesso non è possibile presentare nuove domande di ammissione alle agevolazioni.

E tu? Hai già il capitale che ti serve per la tua attività? O, a breve, intendi cercare fonti di finanziamento?