



mosaic
inclusive investing for founders

MODULUL 4

Cum obțin finanțare pentru afacerea mea?

www.mosaic4investing.eu



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Introducere

Modulul 4 dezvoltă diverse modalități de obținere a finanțării, inclusiv împrumuturi, granturi și contextul capitalului de risc, așa cum a fost prezentat în Modulul 3. Acesta conturează criteriile și cerințele pentru accesarea finanțării și oferă informații despre microcredite, managementul riscului și strategii pentru a depăși discriminarea și prejudecățile. Modulul explorează, de asemenea, surse de finanțare non-tradiționale, cum ar fi crowdfunding-ul și impact investing, oferind îndrumări pentru navigarea în peisajul finanțării și asigurarea sprijinului financiar.

01

Înțelegerea diferitelor tipuri de finanțare

02

Navigarea criteriilor de finanțare

03

Strategii pentru depășirea prejudecăților și discriminării în finanțare

04

Explorarea surselor de finanțare non-tradiționale

05

Managementul riscurilor și planificarea financiară

Auto-reflecție și referințe

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Rezultatele învățării

Cunoștințe:

- Înțelegerea diferitelor tipuri de finanțare disponibile, inclusiv împrumuturi, granturi, capital de risc, investiții angel, crowdfunding și impact investing.
- Dobândirea unei perspective asupra criteriilor specifice și cerințelor de eligibilitate pentru diferite surse de finanțare.
- Înțelegerea provocărilor legate de prejudecăți și discriminare în procesul de finanțare și impactul acestora asupra antreprenorilor subreprezențați.



Rezultatele învățării

Abilități:

Develop the ability to evaluate and select the most suitable funding option based on the specific needs and stage of the business.

Acquire skills in preparing and presenting effective funding proposals that meet the criteria of traditional and non-traditional funding sources.

Comportamente:

Manifestați un angajament proactiv cu potențiali investitori și organisme de finanțare, demonstrând o pregătire temeinică și o gândire strategică.

Să aplice strategii pentru a depăși prejudecățile și discriminarea, promovarea unui tratament echitabil și a egalității de șanse în finanțare.



Rezultatele învățării

Atitudini:

Promovarea unei atitudini de reziliență și perseverență în navigarea peisajului finanțării, în special în fața posibilelor respingeri sau discriminări.

Cultivarea unei abordări etice în obținerea finanțării, asigurând transparența, responsabilitatea și integritatea în toate angajamentele financiare.

Deschiderea către învățare și adaptarea la noi strategii financiare care se aliniază cu condițiile de piață în schimbare și climatul investițional.





01

Înțelegerea diferitelor tipuri de finanțare



Diferite tipuri de finanțare

Nivelul de complexitate al ideii de afaceri determină diferite niveluri și abordări pentru accesarea finanțării. Lansarea unei afaceri reprezintă o oportunitate semnificativă pentru antreprenorii subreprezențați. Cu toate acestea, se știe că mulți dintre acești fondatori se bazează în continuare pe economiile personale ca principală sursă de finanțare a afacerii. Aceasta nu este o situație ideală. În realitate, există două categorii principale de cerințe pentru finanțare:-

- **INVESTIȚII MICI ÎN START-UP:** Vestea bună pentru antreprenorii subreprezențați este că există o gamă de resurse gratuite și cu costuri reduse care îi pot ajuta să depășească multe dintre aceste provocări și să aibă succes în afaceri.

INVESTIȚII MAI COMPLEXE ÎN START-UP: Există multe alte opțiuni disponibile pentru a fi accesate.



Pentru start-up-uri cu investiții reduse

Mulți antreprenori subreprezențați încep aproape de casă, apelând la **prieteni și familie**. Asigură-te că menții relațiile personale și profesionale cât mai separate posibil, redactând totul în scris și explicând clar riscurile implicate în investiția într-un start-up – și asigură-te că aceștia înțeleg că își pot pierde investiția. Nu risca să pierzi prieteni sau membri ai familiei din cauza unor investiții.

Pentru cei cu nevoi reduse de investiție la început, cel mai bine este probabil să înceapă aproape de casă. Întâlnește-te cu alți proprietari de mici afaceri, contactează Camera de Comerț locală sau Biroul de Dezvoltare a Afacerilor din stat, care te pot îndruma către...

- **Microcreditul** se referă, de obicei, la împrumuturi mici, oferite adesea fără garanții, fie individual, fie prin împrumuturi de grup.
- **Microfinanțarea** se referă la o gamă mai largă de produse și servicii financiare, inclusiv împrumuturi și alte forme de sprijin financiar destinate clienților cu venituri reduse.



Pentru start-up-uri cu investiții reduse

EXEMPLU – IRLANDA

- <https://microfinanceireland.ie/> oferă împrumuturi mici prin **Fondul de Împrumuturi pentru Microîntreprinderi al Guvernului**. Scopul fondului este de a ajuta startup-urile și afacerile deja existente să obțină finanțarea de care au nevoie.
- O microîntreprindere este o afacere mică (inclusiv o persoană care desfășoară activități independente) cu mai puțin de 10 angajați și o cifră de afaceri anuală mai mică de 2 milioane €.
- Aceștia sprijină aceste afaceri prin acordarea de împrumuturi comerciale nesecurizate, între 2.000 € și 25.000 €, pentru propuneri viabile. Persoanele fizice autorizate (PFA), parteneriatele și companiile cu răspundere limitată sunt eligibile pentru a aplica.



Microfinance Ireland poate lua în considerare cererile de la afaceri cărora li s-a refuzat un împrumut bancar. Ei analizează fiecare cerere și iau o decizie pe baza viabilității afacerii și a capacității de rambursare a împrumutului.



Pentru nevoi de investiții la scară largă – Împrumuturi

Împrumuturile sunt fonduri obținute de la instituții financiare, organisme guvernamentale sau creditori privați, care trebuie rambursate cu dobândă într-o perioadă specificată. Acestea sunt una dintre cele mai tradiționale forme de finanțare disponibile pentru afaceri.

Tipuri de împrumuturi:

- **Împrumuturi pe termen:** oferite cu un program de rambursare fix și o rată a dobânzii prestabilită. Aceste împrumuturi sunt potrivite pentru finanțarea unor investiții specifice, cum ar fi achiziția de echipamente sau proiectele de extindere.
- **Linii de credit:** Spre deosebire de împrumuturile pe termen, liniile de credit oferă afacerilor posibilitatea de a împrumuta până la o anumită limită, în funcție de necesități. Acestea sunt ideale pentru gestionarea fluxului de numerar și a cheltuielilor neprevăzute. Dobânda este percepută, de obicei, doar pentru suma utilizată.



Împrumuturi

Împrumuturi de la Banca Europeană de Investiții (BEI): BEI oferă împrumuturi, garanții și opțiuni de microfinanțare adecvate pentru întreprinderile mici. Aceste produse financiare sunt disponibile prin intermediul băncilor naționale și sprijină direct afacerile din diverse sectoare.

Fondul European de Investiții (FEI): Sprijină în mod specific întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) ajutându-le să acceseze finanțare. Acest lucru se realizează în principal prin capital de risc sau garanții oferite intermediarilor financiari, cum ar fi băncile și instituțiile financiare nebancare, care acordă direct împrumuturi întreprinderilor mici..



Avantaje și Dezavantaje

Avantaje:

- Împrumuturile pot oferi o sumă importantă de bani în avans, utilă pentru realizarea unor investiții semnificative în creșterea afacerii.
- De asemenea, pot contribui la construirea unui istoric de credit favorabil pentru afacerea ta, dacă sunt rambursate la timp.

Dezavantaje:

- Contractarea unei datorii implică riscuri, în special dacă fluxul de numerar al afacerii este instabil.
- În plus, incapacitatea de a rambursa un împrumut poate afecta grav scorul de credit și poate duce la pierderea activelor utilizate drept garanție.



Ce trebuie să iei în considerare

- **Eligibilitate și cerințe:** Diferite împrumuturi vin cu diverse criterii de eligibilitate, care pot include vechimea afacerii, istoricul de credit, venitul anual și profitabilitatea.
- **Ratele dobânzilor și comisioanele:** Ratele dobânzilor pot varia semnificativ în funcție de creditor și tipul de împrumut. Unele împrumuturi pot include și comisioane suplimentare, cum ar fi taxele de acordare, taxele de procesare sau penalitățile pentru rambursare anticipată.
- **Termenii de rambursare:** Este esențial să iei în considerare structura de rambursare, inclusiv perioada împrumutului și programul de amortizare (acesta oferă o detaliere clară a modului în care fiecare plată este împărțită între rambursarea principalului și dobândă și arată soldul rămas după fiecare plată efectuată), precum și flexibilitatea termenilor de rambursare. Înțelegerea acestor factori este crucială pentru gestionarea responsabilă a datoriilor, fără a pune presiune pe fluxul de numerar al afacerii.



Ce trebuie să iei în considerare

Cerințe privind garanțiile: Unele împrumuturi pot necesita garanții, cum ar fi bunuri imobiliare, stocuri sau alte active, pe care creditorul le poate confisca dacă împrumutul nu este rambursat.

Sănătatea creditului: Înainte de a aplica pentru un împrumut, verifică-ți scorul de credit pentru a evita surprize. Un scor de credit mai bun te poate ajuta să obții rate ale dobânzii mai favorabile.

Evaluează-ți cu atenție nevoile: Defineste clar scopul împrumutului. Asigură-te că este cu adevărat necesar și că fondurile vor fi utilizate pentru un scop planificat specific, nu pentru cheltuieli generale.

Compară ofertele pentru cele mai bune condiții: Nu accepta prima ofertă primită. Compară ratele dobânzilor, comisioanele, termenii și condițiile de la mai mulți creditori pentru a găsi cea mai bună variantă.

Citește cu atenție clauzele contractuale. Înțelege termenii și condițiile: Familiarizează-te cu toți termenii, condițiile și eventualele penalități pentru plăți întârziate sau rambursare anticipată.



Ce trebuie să iei în considerare

- **Dobânzi și comisioane:** Calculează suma totală pe care o vei plăti pe durata împrumutului, incluzând dobânzile și orice comisioane aplicabile. Acesta este costul real al împrumutului.
- **Planifică-ți bugetul + planul de rambursare:** Asigură-te că bugetul tău poate susține rambursările regulate ale împrumutului fără a compromite alte obligații financiare. Ajustează-ți bugetul pentru a acoperi această nouă cheltuială.
- **Fond de siguranță | Plan de rezervă:** Pregătește un plan de rezervă pentru rambursare în cazul unor dificultăți financiare neprevăzute. Acesta poate include economii sau alte surse de venit care pot acoperi plățile temporar.
- **Evită împrumuturile frecvente:** Încearcă să nu intri într-un cerc vicios al datoriilor, în care contractezi împrumuturi suplimentare pentru a rambursa pe cele anterioare. Împrumuturile frecvente pot duce la instabilitate financiară.
- **Consultanță profesională:** Dacă ai îndoieli, discută cu un consilier financiar independent.



Împrumuturi



Contractarea unui împrumut nu este foarte diferită de echilibrarea pe o sârmă. Totul ține de a avea sprijinul potrivit și de a ști când să faci cu atenție următorul pas.



O gestionare prudentă și o planificare strategică sunt esențiale atunci când apelezi la un împrumut. Este vorba despre găsirea unui echilibru între necesitatea de a fi precaut și recunoașterea faptului că împrumutul poate fi un pas necesar pentru atingerea obiectivelor tale. Află mai multe despre împrumuturi în **Modulul 8 - Ajutor financiar pentru antreprenorii subreprezențați.**



Ce să nu faci atunci când colaborezi cu o bancă

NU

- X Amesteca fondurile de afaceri cu cele personale.** Nu este niciodată o idee bună să amesteci banii afacerii cu banii personali. Poți folosi aceeași instituție bancară, dar asigură-te că deschizi un cont separat pentru afacerea ta. Nu transfera bani între cele două conturi decât dacă ai un motiv bine întemeiat și păstrezi un istoric clar al tranzacțiilor.
- X Aplica doar la un singur tip de creditor.** Cunoașterea tuturor opțiunilor disponibile îți va ușura decizia privind alegerea unui împrumut potrivit pentru afacerea ta și îți va crește șansele de aprobare..
- X Alege un creditor nesigur.** Evită să cazi în capcana unor creditori nesiguri sau lipsiți de transparență.

CITEȘTE - 10 întrebări pe care ar trebui să le pui înainte de a solicita un împrumut bancar



Granturi

Granturile sunt fonduri nerambursabile acordate sau donate de o entitate, adesea un departament guvernamental, o corporație, o fundație sau un trust, către un beneficiar. Acestea pot fi o sursă esențială de finanțare pentru fondatorii subreprezențați din UE, oferind sprijin financiar fără obligația de rambursare sau cedarea de capital.

Asemenea împrumuturilor, este esențial să înțelegi diferitele tipuri de granturi disponibile.

NOTĂ: Fiecare țară are o abordare diferită, dar acestea sunt tipurile comune de granturi:

- **Granturi de capital:** Destinate finanțării investițiilor în afaceri, cum ar fi achiziționarea de echipamente, renovarea unei baze de lucru sau investițiile în tehnologie. Acestea sunt potrivite pentru afacerile care au nevoie de un capital inițial semnificativ pentru înființare sau extinderea infrastructurii fizice.



Granturi

Granturi pentru angajare: Concepute pentru a încuraja companiile să angajeze și să instruiască angajați, în special în regiunile cu șomaj ridicat sau subocupare. Aceste granturi pot acoperi o parte din salariul noilor angajați sau pot oferi subvenții pentru crearea de locuri de muncă în anumite sectoare sau pentru categorii demografice specifice, cum ar fi tinerii sau șomerii pe termen lung.

Granturi pentru cercetare și dezvoltare (R&D) sau inovare: Destinate sprijinirii inovației prin activități de cercetare și dezvoltare în cadrul companiilor, aceste granturi ajută la acoperirea costurilor asociate cu dezvoltarea de noi produse, servicii sau procese pentru companiile care doresc să inoveze și să aducă idei noi pe piață.



Granturi

Granturi pentru formare profesională: Sprijină dezvoltarea competențelor forței de muncă prin finanțarea programelor de instruire pentru angajați. De obicei, orice afacere care dorește să îmbunătățească abilitățile angajaților săi pentru a ține pasul cu noile tehnologii sau practici de afaceri poate aplica. Multe programe naționale și regionale din țările UE oferă finanțare pentru formarea personalului, contribuind astfel la creșterea competitivității și productivității.

Granturi verzi: Pentru promovarea sustenabilității de mediu, aceste granturi sprijină proiecte care reduc amprenta de carbon, îmbunătățesc eficiența energetică sau implică utilizarea surselor de energie regenerabilă. Acestea sunt utilizate de companii care implementează practici ecologice, trec la sisteme energetice eficiente sau dezvoltă produse sustenabile.



Granturi

Granturi pentru export: Pentru a încuraja companiile să își extindă piețele dincolo de granițele locale sau naționale, aceste granturi pot acoperi o parte din costurile asociate exportului de produse și servicii. Acestea sunt utilizate în mod obișnuit de companii care doresc să participe la târguri comerciale internaționale, să desfășoare campanii de marketing în străinătate sau să se conformeze reglementărilor internaționale.

Înțelegerea diferitelor tipuri de granturi poate ajuta fondatorii să caute strategic finanțare care să se alinieze cu nevoile și obiectivele lor specifice. Fiecare tip de grant are propriile criterii, proces de aplicare și rezultate preconizate, ceea ce face esențial ca solicitanții să analizeze atent aceste aspecte înainte de a aplica.



Vizionează

Video interesant despre ce face și ce nu face un grant.



<https://youtu.be/q13UX4UCmKY>



Inclusive Investing for Founders

Granturi

Până la 50% dintre cererile primite de finanțatori nu îndeplinesc criteriile publicate. Ca o regulă de bază, ar trebui să citești cu atenție ghidurile oferite de finanțator.

la în considerare: motivația finanțatorului, formatul cererii, nivelul finanțării, termenele limită de depunere, eligibilitatea și procesul de luare a deciziilor.



Capital de risc

Capitalul de risc este o finanțare oferită de investitori startup-urilor și întreprinderilor mici cu potențial de creștere pe termen lung, în schimbul unei participații la capital. Oferim mai multe detalii despre capitalul de risc în

Modulul 5: Cum îmi gestionez finanțele
Modulul 7: Lucrul cu investitorii



Investițiile de tip *Business Angel*

Investitorii Business Angel sunt persoane cu un capital financiar semnificativ, care oferă sprijin financiar startup-urilor mici sau antreprenorilor, de obicei în schimbul unei participații la capital sau al unei datorii convertibile. Spre deosebire de capitaliștii de risc, care administrează fonduri colective de la mai mulți investitori într-un fond gestionat profesional, investitorii *Angel* își investesc, de regulă, propriile fonduri.

Considerații cheie pentru fondatori:

Dimensiunea și condițiile investiției: Investițiile *Angel* sunt, în general, mai mici decât cele realizate de firmele de capital de risc, variind de la câteva mii la câteva milioane de dolari. Condițiile acestor investiții pot varia considerabil. Fondatorii ar trebui să fie pregătiți să negocieze evaluarea afacerii, cota de capital și termenii de rambursare.



Investițiile de tip *Business Angel*

Dinamica relației. Un aspect unic al investițiilor *Angel* este relația personală dintre antreprenor și investor. Investitorii *Angel* acționează adesea și ca mentori pentru antreprenorii în care investesc, oferindu-le cunoștințele, experiența și rețelele lor de contacte.

Găsirea investorului potrivit. Este esențial ca fondatorii să caute investitori *Angel* care nu doar aduc capital, ci și se aliniază cu viziunea și valorile afacerii lor. Investitorii care înțeleg industria și sunt pasionați de conceptul de business pot adăuga o valoare considerabilă dincolo de sprijinul financiar.

Diligența necesară. Așa cum investitorii *Angel* realizează o analiză detaliată a potențialelor investiții, fondatorii ar trebui, de asemenea, să își facă propria verificare. Înțelegerea istoricului de investiții al unui investor, a reputației sale și a nivelului de implicare poate oferi indicii despre modul în care acesta ar putea interacționa cu startup-ul.



Investițiile de tip *Business Angel*

Implicații legale și financiare

Colaborarea cu investitorii *Angel* necesită o analiză atentă a aspectelor legale și financiare. Acest lucru include înțelegerea modului în care va fi structurat capitalul social, implicațiile pentru viitoarele runde de finanțare și modul în care vor fi gestionate relațiile cu investitorii pe măsură ce compania crește.

Strategii de exit

Investitorii *Angel* urmăresc, de obicei, un randament al investiției lor fie prin vânzarea companiei, fie printr-o ofertă publică inițială. Este esențial ca aceste strategii de exit să fie discutate și agreeate de la început, pentru a alinia așteptările ambelor părți.



VERIFICĂ

EBAN (European Business Angels Network) este reprezentantul paneuropean al comunității de investitori pentru startup-uri în stadii incipiente, reunind peste 100 de organizații membre din peste 50 de țări.



Verifică și ia legătura cu rețelele din țara ta prin [Membership Directory – EBAN](#)

Ghidurile pentru antreprenori [Guides for Entrepreneurs – EBAN](#) sunt, de asemenea, foarte informative. De exemplu, deși este mai vechi, ghidul [Guide to Finding an Angel Investment - EBAN](#) oferă informații valoroase.



Crowdfunding

Crowdfunding-ul reprezintă finanțarea unui proiect nou prin colectarea unor sume mici de bani de la un număr mare de persoane. Nu este doar o metodă excelentă de a strânge fonduri online pentru o idee de afacere sau un proiect, ci și o modalitate de a construi o comunitate și de a îmbunătăți vizibilitatea și credibilitatea ta și a afacerii tale.

Este crowdfunding-ul potrivit pentru afacerea ta?

Crowdfunding-ul se potrivește anumitor tipuri de afaceri – în special startup-urilor sau companiilor aflate în faza incipientă care caută finanțări relativ mici. Această metodă are o rată mai mare de succes în anumite sectoare, precum industriile creative, meșteșugărești și alimentare.



Crowdfunding

Crowdfunding-ul poate lua următoarele forme:

- **Caritate** – atunci când oamenii donează unei persoane, unui proiect sau unei organizații fără a primi vreo recompensă financiară sau materială în schimb.
- **Pre-vânzare** – atunci când oamenii contribuie financiar la crearea unui produs specific și îl primesc la lansare.
- **Împrumut peer-to-peer** – unde fiecare creditor primește o compensație financiară sau un randament al investiției.
- **Împrumut bazat pe capital** – atunci când oamenii împrumută bani persoanelor sau organizațiilor în schimbul unor acțiuni în companie.

Diferite platforme facilitează modele distincte de strângere de fonduri. Alegerea modelului potrivit de finanțare este un pas important pentru succesul unei campanii.



Crowdfunding

Diferite platforme aplică taxe diferite, în funcție de modelul de crowdfunding ales.

- **Taxă de găzduire a platformei:** Unele platforme, dar nu toate, percep un cost inițial doar pentru găzduirea campaniei tale. Sfat util – Asigură-te că întrebi platforma ce taxe se aplică înainte de a începe campania.
- **Taxă de succes:** Majoritatea platformelor de crowdfunding își rețin un procent din suma totală strânsă. Acest procent variază de la o platformă la alta, fiind cuprins între 3% și 12% din suma totală colectată.
- **Taxe de procesare a plăților:** De asemenea, este posibil să existe o taxă de serviciu pentru fiecare tranzacție efectuată. În mod obișnuit, această taxă este, în medie, de 3%. De exemplu, pentru fiecare donație/investiție de 100 €, doar 97 € ajung efectiv în campanie.



Exemple de campanii de crowdfunding

AmaElla creează și produce lenjerie intimă frumoasă, realizată din bumbac organic moale (certificat GOTS) – mai bun pentru mediu, mai bun pentru fermieri și mai prietenos cu pielea. Toate produsele sunt fabricate etic de femei, pentru femei.

- 14.422 € strânși, depășind obiectivul său de
- 11.100 €A atras investiții mici de la 156 susținători (și clienți potențiali)

CITEȘTE [AmaElla – Lenjerie sustenabilă și etică | UpEffect – Crowdfunding pentru întreprinderi sociale](#)





02

Navigarea în criteriile pentru finanțare



Cunoașterea este putere

Obținerea unei înțelegeri foarte aprofundate a criteriilor diferitelor surse de finanțare poate îmbunătăți semnificativ șansele tale de a obține finanțare cu succes. Pentru a naviga eficient prin aceste criterii, asigură-te că...

FĂ-ȚI CERCETAREA

Fiecare sursă de finanțare are propriul set de criterii care, la un nivel minim, includ stadiul afacerii, industria, potențialul de creștere, profitabilitatea și experiența echipei. De exemplu, capitaliștii de risc ar putea acorda o importanță mai mare potențialului ridicat de creștere și modelelor de afaceri scalabile, în timp ce băncile pot prioritiza bonitatea și proiecțiile financiare solide.

Înțelege cerințele creditorului sau investitorului

Pregătește-te să furnizezi documentație cuprinzătoare, inclusiv un plan de afaceri detaliat, situații financiare, analiză de piață care să includă dovezi ale conceptului și proiecții. Aceste date sunt necesare pentru a sprijini aplicația ta și pentru a demonstra potențialul afacerii tale și înțelegerea pieței..



Cerințe specifice pentru diferite tipuri de finanțare:

Împrumuturi (Loans): Băncile și alte instituții de creditare solicită de obicei informații detaliate despre istoricul financiar al afacerii tale, rapoarte de credit, garanții (dacă este cazul) și un plan solid de rambursare.

Granturi (Grants): Furnizorii de granturi cer, de obicei, o propunere detaliată care să descrie modul în care vor fi utilizate fondurile, rezultatele așteptate și modul în care proiectul contribuie la obiectivele finanțatorului, având adesea un accent pe inovare, impact comunitar sau cercetare.

Capital de risc și investitori de tip *Angel* (Venture Capital and Angel Investors): Acești investitori caută participării la capital în schimbul investiției lor și sunt interesați de scalabilitatea modelului tău de afaceri, capacitatea echipei tale și strategia de ieșire.

Finanțare participativă (Crowdfunding): Acest tip de finanțare necesită atragerea unui grup mare de oameni care să sprijine proiectul tău. Succesul depinde adesea de abilitatea ta de a-ți promova ideea într-un mod convingător și de a oferi recompense care să rezoneze cu potențialii susținători.

Investiții de impact (Impact Investing): Investitorii care caută atât câștiguri financiare, cât și beneficii sociale sau de mediu vor dori să vadă cum afacerea ta abordează eficient aceste probleme și cum măsoară impactul acestora.



Adaptarea propunerii și a aplicației

Alinierea cu obiectivele finanțatorului: Ajustează aplicațiile sau propunerile tale pentru a se potrivi cât mai bine cu obiectivele și interesele sursei de finanțare. Evidențiază aspectele afacerii tale care îndeplinesc criteriile specifice ale investitorului sau ale organismului care oferă granturi.

Propoziție clară de valoare: Explică clar ce diferențiază afacerea ta și modul în care finanțarea va contribui la atingerea unor rezultate specifice și măsurabile..

Pregătirea pentru procesul de verificare

Fii pregătit pentru un proces riguros de verificare, mai ales în cazul investitorilor de tip equity. Acesta poate include analizarea detaliată a situației financiare și evaluarea proceselor operaționale ale afacerii tale.

Referințe și credibilitate: Asigură-te că ai referințe pregătite și că toate afirmațiile despre afacerea ta pot fi susținute cu dovezi..



Aspecte legale și de conformitate

Înțelegerea obligațiilor legale: Familiarizează-te cu implicațiile legale ale fiecărui tip de finanțare. Înțelege cerințele legale și de securitate legate de obținerea capitalului de risc sau obligațiile contractuale atunci când accepți un grant.

Conformitate: Asigură-te că afacerea ta respectă toate legile și reglementările relevante, deoarece acesta va fi un criteriu fundamental pentru aproape toate sursele de finanțare.

Construirea relațiilor

Networking și relații: Adesea, obținerea unor tipuri de finanțare depinde atât de cine cunoști, cât și de ceea ce știi. Construirea de relații cu potențiali finanțatori și investitori, participarea la întâlniri din industrie și implicarea în rețele relevante pot fi esențiale.

Vezi Modulul 6: Networking pentru antreprenori subreprezențați





03

Strategii pentru Depășirea Prejudecăților și Discriminării în Finanțare



Ce poți face? Câteva idei

Fii deschis și oferă perspective

În întâlniri și prezentări, fii pregătit să abordezi direct și să pui sub semnul întrebării posibile prejudecăți sau respingeri vagi din partea investitorilor. Solicitarea de feedback specific poate evidenția uneori prejudecăți inconștiente, oferind o oportunitate de educare.

Creează și distribuie studii de caz detaliate

Prezintă exemple despre cum afacerea ta și altele au navigat cu succes și au depășit prejudecățile în procesul de finanțare. Aceste studii de caz pot fi instrumente puternice pentru a inspira antreprenorii subreprezențați și comunitatea.

Depășirea prejudecăților:

Creează și distribuie studii de caz detaliate despre cum afacerea ta și altele au navigat cu succes și au depășit prejudecățile în procesul de finanțare. Aceste studii pot fi instrumente puternice pentru a inspira alți antreprenori subreprezențați și pentru a educa întreaga comunitate.

Dovada socială și susținerea publică:

Caută sprijin din partea unor figuri influente din industrie care susțin diversitatea. Aceste susțineri pot fi utilizate pentru a contracara stereotipurile negative și pentru a valida afacerea ta în ochii publicului și investitorilor.

Training privind diversitatea pentru investitori:

Oferă sau susține formarea în diversitate și reducerea prejudecăților în firmele de capital de risc și rețelele de investitori angel. Acest lucru poate contribui la schimbarea percepțiilor pe termen lung și la încurajarea unor decizii de investiție mai echitabile.



VIZIONEAZĂ

Institutul European de Inovare și Tehnologie găzduiește o comunitate dinamică de femei inovatoare, antreprenoare și studente, care construiesc o rețea de inovare mai incluzivă și diversă pentru Europa și nu numai.

Acesta își sprijină membrii pentru a **#BreaktheBias** și pentru a lua măsuri concrete în accelerarea progresului către egalitate.

<https://youtu.be/UvIRkebn9tM>





04

Explorarea surselor de finanțare non-tradiționale



Investiții de impact

Investițiile de impact cresc rapid în Europa, cu **numeroși** jucători cheie dedicați sprijinirii inițiativelor care generează atât randamente financiare, cât și beneficii sociale și de mediu tangibile. Aceasta poate fi o sursă atractivă de capital pentru afacerile care vizează soluționarea unor provocări globale semnificative.

Strategie recomandată:

- Documentează clar impactul social sau de mediu al afacerii tale. Fii pregătit cu metrice și dovezi care să îți susțină afirmațiile.
- Asigură-te că obiectivele afacerii tale sunt aliniate cu criteriile de impact ale potențialilor investitori.



Descoperă investițiile de impact în UE

Triodos Investment Management

Triodos este un investitor de impact activ la nivel global, cu sediul în Țările de Jos, dedicat investițiilor sustenabile și etice în diverse sectoare. Poți afla mai multe despre strategiile lor de impact și oportunitățile de investiție pe [site-ul oficial](#).

Aceștia administrează [Triodos IM Knowledge Centre](#) un spațiu dedicat dezvoltării cunoștințelor despre investițiile de impact. Aici poți urmări masterclass-uri conduse de experți, explora principiile investițiilor de impact și obține perspective din analize și studii de caz.



Descoperă investițiile de impact în UE

PHITRUST

Phitrust [Invest to act | Société de gestion Phitrust](#)

Phitrust este o companie de investiții din Franța, specializată în investiții cu impact social. Aceasta oferă sprijin întreprinderilor sociale care demonstrează un impact social clar, alături de un model de afaceri sustenabil. Activitatea sa se concentrează pe domenii precum incluziunea, educația și ocuparea forței de muncă.

<https://www.linkedin.com/company/phitrust/about/>



Descoperă investițiile de impact în UE

Fase – Agenția de Finanțare pentru Antreprenoriat Social FASE

Fase, o organizație cu sediul în Germania, se concentrează pe reducerea decalajului dintre întreprinderile sociale și investitorii de impact, facilitând soluții de finanțare personalizate în întreaga Europă, în special în regiunea germanofonă.



FASE

FINANCING AGENCY FOR
Social **ENTREPRENEURSHIP**



Creditori Peer-to-Peer (P2P)

Împrumuturile Peer-to-Peer (P2P) reprezintă o metodă de finanțare prin datorie care permite persoanelor să împrumute și să împrumute bani fără a folosi o instituție financiară oficială ca intermediar. Acest model a câștigat popularitate ca alternativă flexibilă și accesibilă la sistemul bancar tradițional, în special pentru afacerile mici și persoanele fizice.

Strategie recomandată:

- **Solvabilitate:** Chiar dacă este un model non-tradițional, împrumuturile P2P necesită adesea o demonstrație a bonității. Fii pregătit să prezinți un plan de afaceri solid și documente financiare relevante.
- **Rate ale dobânzii:** Compară ratele dobânzii și condițiile oferite de diferite platforme P2P pentru a găsi cea mai potrivită opțiune pentru nevoile tale financiare.



Creditori Peer-to-Peer (P2P)

Creditarea P2P operează prin platforme online care potrivesc creditorii cu debitorii. Aceste platforme se ocupă de procesul de potrivire, verificări de credit, aprobarea împrumutului și facilitarea plăților, reducând cheltuielile generale asociate de obicei cu împrumuturile tradiționale.

Dobânzile pot fi mai competitive decât cele oferite de bănci deoarece costurile operaționale sunt mai mici. Cu toate acestea, ratele pot varia foarte mult în funcție de bonitatea împrumutatului și de condițiile stabilite de creditor.

3 caracteristici cheie ale creditării P2P

1. Accesibilitate: Una dintre principalele atracții ale creditării P2P este accesibilitatea. Împrumutații care ar putea să nu se califice pentru împrumuturi bancare tradiționale din cauza criteriilor stricte sau a scorurilor de credit mai mici ar putea găsi împrumuturile P2P o alternativă viabilă.



Creditori Peer-to-Peer (P2P)

2. Termeni flexibili: Creditorii și debitorii pot găsi adesea condiții mai flexibile prin platformele P2P, inclusiv suma împrumutului, perioada de rambursare și ratele dobânzii, adaptate nevoilor împrumutatului.

3. Diversificare pentru investitori: Pentru creditorii P2P, această metodă oferă oportunitatea de a-și diversifica portofoliile de investiții dincolo de acțiuni și obligațiuni tradiționale. Investitorii pot alege cui împrumută și își pot distribui investițiile pe mai multe împrumuturi pentru a reduce riscul.



Creditori Peer-to-Peer (P2P)

Considerații pentru împrumutați și creditori

- **Evaluarea riscului:** Deși platformele P2P efectuează verificări de credit, nivelul de risc poate fi mai ridicat în comparație cu sistemul bancar tradițional, mai ales atunci când se împrumută bani debitorilor cu ratinguri de credit mai slabe.
- **Reglementare și securitate:** În funcție de jurisdicție, platformele de împrumut P2P pot fi sau nu reglementate la fel de strict ca băncile tradiționale, ceea ce ar putea afecta securitatea fondurilor și aplicarea acordurilor.
- **Randamente și neplată:** Creditorii trebuie să fie conștienți că randamentul investițiilor prin împrumuturile P2P poate varia și există un risc de neplată. Este esențial să evalueze rata de neplată a platformei și procesul acesteia de gestionare a întârzierilor sau a neplăților.



Creditori Peer-to-Peer (P2P)

Platforme populare de împrumut P2P în Europa

- **Funding Circle:** Lansată inițial în Marea Britanie, acum operează în mai multe țări europene, oferind împrumuturi pentru afaceri mici.
- **Zopa:** Una dintre cele mai vechi platforme de împrumut P2P, cu sediul în Marea Britanie, oferind împrumuturi personale direct de la creditori către debitori.
- **Mintos:** Cu sediul în Letonia, Mintos este o piață P2P importantă în Europa, care conectează investitorii cu debitorii din diverse țări, oferind o gamă largă de produse de investiții.



Finanțare bazată pe venituri

Finanțarea bazată pe venituri (RBF) este un tip de finanțare care permite afacerilor să obțină capital prin acceptarea rambursării investiției cu un procent din veniturile brute continue. Această metodă de finanțare este deosebit de atractivă pentru afacerile cu fluxuri de venit stabile, dar care nu au suficiente garanții pentru împrumuturi tradiționale sau pentru cei care nu doresc să își dilueze capitalul propriu.

Strategie recomandată

- Fluxuri de venit: Asigură-te că ai surse de venit previzibile, deoarece acestea sunt esențiale pentru obținerea finanțării și pentru rambursarea sumelor primite.
- Proiecții de creștere: Conturează clar proiecțiile tale de creștere pentru a demonstra cum finanțarea bazată pe venituri poate fi o opțiune viabilă pentru ambele părți.



Finanțare bazată pe venituri

În cadrul finanțării bazate pe venituri (RBF), investitorii oferă capital inițial unei afaceri în schimbul unui procent din veniturile viitoare ale companiei, pe o perioadă stabilită. Rambursările variază direct proporțional cu veniturile afacerii, oferind astfel flexibilitate în perioadele cu flux de numerar fluctuant.

De obicei, suma totală de rambursat este plafonată la un multiplu al capitalului investit, variind între 1.5x și 3x suma inițială, în funcție de termenii acordului și de riscul perceput.

3 caracteristici cheie ale RBF

1. Flexibilitate: Unul dintre cele mai mari avantaje este flexibilitatea termenilor de rambursare, care sunt corelați cu performanța veniturilor companiei. Acest aspect poate reduce presiunea financiară în perioadele de încetinire a afacerii.



Finanțare bazată pe venituri

2. Fără diluare a capitalului: Spre deosebire de investițiile de tip venture capital, finanțarea bazată pe venituri nu necesită cedarea de acțiuni. Această caracteristică este deosebit de atractivă pentru fondatorii care doresc să păstreze controlul asupra companiei lor.

3. Rapiditate în obținerea finanțării: Procesul de la aplicație la obținerea fondurilor poate fi mai rapid decât finanțarea prin equity, deoarece implică mai puțină verificare din partea investitorilor în ceea ce privește controlul acțiunilor și implicarea în consiliul de administrație.



Finanțare bazată pe venituri

Companii populare de finanțare bazată pe venituri

- **Lighter Capital:** Capital pentru startup-uri fără diluare | Lighter Capital este specializat în furnizarea de finanțare RBF pentru startup-uri din domeniul tehnologiei, în special companii SaaS, fără a solicita acțiuni sau locuri în consiliul de administrație..
- **Clearbanc (now Clearco):** Se concentrează pe afaceri online, oferind capital de marketing pentru companiile care vând produse sau servicii prin canale digitale. Clearco | Finanțare pentru e-commerce bazată pe facturi și chitanțe





05

Managementul riscului și planificare

Consultați Modulul 3 pentru mai multe informații despre
gestionarea riscurilor



Studiu de caz – Cunoaște-o pe Maria Gomez, EcoTech Solutions

Maria Gomez, fondatoarea EcoTech Solutions, este un pionier în industria tehnologiei, aducând o perspectivă unică ca antreprenoare dintr-o categorie subreprezentată. Cu o pregătire în inginerie de mediu și o pasiune pentru dezvoltarea sustenabilă, Maria a fondat EcoTech Solutions cu misiunea de a face energia regenerabilă accesibilă comunităților care, în mod tradițional, nu beneficiază de servicii oferite de marii furnizori de utilități.

EcoTech Solutions se specializează în dezvoltarea de soluții inovatoare și accesibile pentru energia sustenabilă, concentrându-se pe sisteme de energie solară și eoliană. Compania își propune să reducă decalajul în accesul la energie prin tehnologii ecologice, care pot fi implementate în medii diverse, de la cartiere urbane la zone rurale.



Zilele de început și provocările

- **Obstacole în finanțare:** Fiind o fondatoare subreprezentată în industria tehnologiei, Maria s-a confruntat inițial cu dificultăți în obținerea capitalului de risc tradițional, din cauza reticenței investitorilor față de tehnologiile verzi, percepute ca fiind cu risc ridicat. În plus, prejudecățile împotriva antreprenorilor din grupuri minoritare și a femeilor au adăugat un nivel suplimentar de dificultate.
- **Abordări inovatoare pentru finanțare:** **EcoTech** a reușit să obțină mai multe granturi guvernamentale pentru a sprijini proiectele de energie regenerabilă, finanțând astfel dezvoltarea și testarea inițială a produsului. Maria a apelat la o combinație de surse de finanțare mai puțin convenționale pentru a-și lansa afacerea, inclusiv un grant destinat femeilor implicate în inițiative de climă, o campanie de crowdfunding orientată către comunitatea eco-responsabilă și o investiție angel din partea unei persoane pasionate de sustenabilitate și diversitate în tehnologie.



Starea actuală și poziționare pe piață

- **Creștere și expansiune:** De la începuturile sale modeste, EcoTech Solutions a devenit un jucător respectat în sectorul energiei regenerabile. A extins gama de produse pentru a include panouri solare, turbine eoliene de mici dimensiuni și sisteme hibride, adresându-se atât clienților rezidențiali, cât și comerciali.
- **Poziționare pe piață:** Astăzi, EcoTech este recunoscută pentru soluțiile sale inovatoare, accesibile și orientate spre comunitate. Se poziționează ca lider în tehnologia sustenabilă accesibilă, punând un accent puternic pe sprijinirea comunităților defavorizate și promovarea justiției de mediu.
- **Angajament pentru sustenabilitate:** Maria rămâne dedicată sustenabilității; EcoTech participă activ la inițiative de advocacy de mediu și programe educaționale, consolidându-și brandul ca un lider eco-conștient în industrie.



Tehnici de evaluare a riscurilor

- **Analiza industriei:** Maria și echipa sa au realizat analize detaliate ale industriei pentru a înțelege tendințele pieței, impactul reglementărilor și dinamica competitivă. Acest proces a ajutat la anticiparea schimbărilor din sectorul energetic și la adaptarea strategiilor de afaceri.
- **Feedback-ul clienților:** Opinile utilizatorilor inițiali ai produselor EcoTech au oferit perspective valoroase asupra nevoilor pieței și a posibilelor probleme, ghidând îmbunătățirea și dezvoltarea iterativă a produselor.
- **Planificarea scenariilor:** EcoTech a implementat strategii de previziune pentru a anticipa diverse situații viitoare, cum ar fi schimbările în comportamentul consumatorilor, noi politici de reglementare sau recesiuni economice, pregătind astfel strategii adecvate pentru a face față acestor provocări.



Importanța monitorizării continue a riscurilor

- **Adaptarea la schimbările tehnologice:** Intr-un domeniu dinamic precum energia regenerabilă, inovația continuă este esențială. EcoTech alocă resurse semnificative pentru cercetare și dezvoltare (R&D) pentru a se asigura că tehnologiile lor se adaptează la noi descoperiri și îmbunătățiri ale eficienței..
- **Dinamica pieței:** Piața energiei regenerabile este influențată de schimbări globale de politici, factori economici și tendințe culturale legate de sustenabilitate. Monitorizarea constantă permite EcoTech să fie mereu cu un pas înainte, aliniindu-și strategiile pentru a valorifica noile oportunități.
- **Cultura managementului riscului:** Maria încurajează o cultură a gestionării proactive a riscurilor, unde toți membrii echipei sunt stimulați să identifice riscurile potențiale și să contribuie la dezvoltarea strategiilor de atenuare. Această vigilență colectivă asigură o acoperire mai largă și un răspuns rapid la amenințările emergente.





mosaic
inclusive investing for founders

Felicitări pentru finalizarea Modulului 4!

Urmează **Modulul 5: Cum îmi gestionez finanțele?**



www.mosaic4investing.eu

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.