



DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



DONNE IN ATTIVO

La tua guida all'educazione finanziaria

Martedì 14 ottobre ore 14.30-16.30

“Progetti e futuro: donne e imprenditorialità finanziaria”



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE



DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



Saluti istituzionali

Dalila Mazzi, Presidente Camera di commercio
Pistoia-Prato



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE



DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



La parola all'economista
Alessia Pedrazzoli



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE

La finanza a supporto dell'imprenditorialità



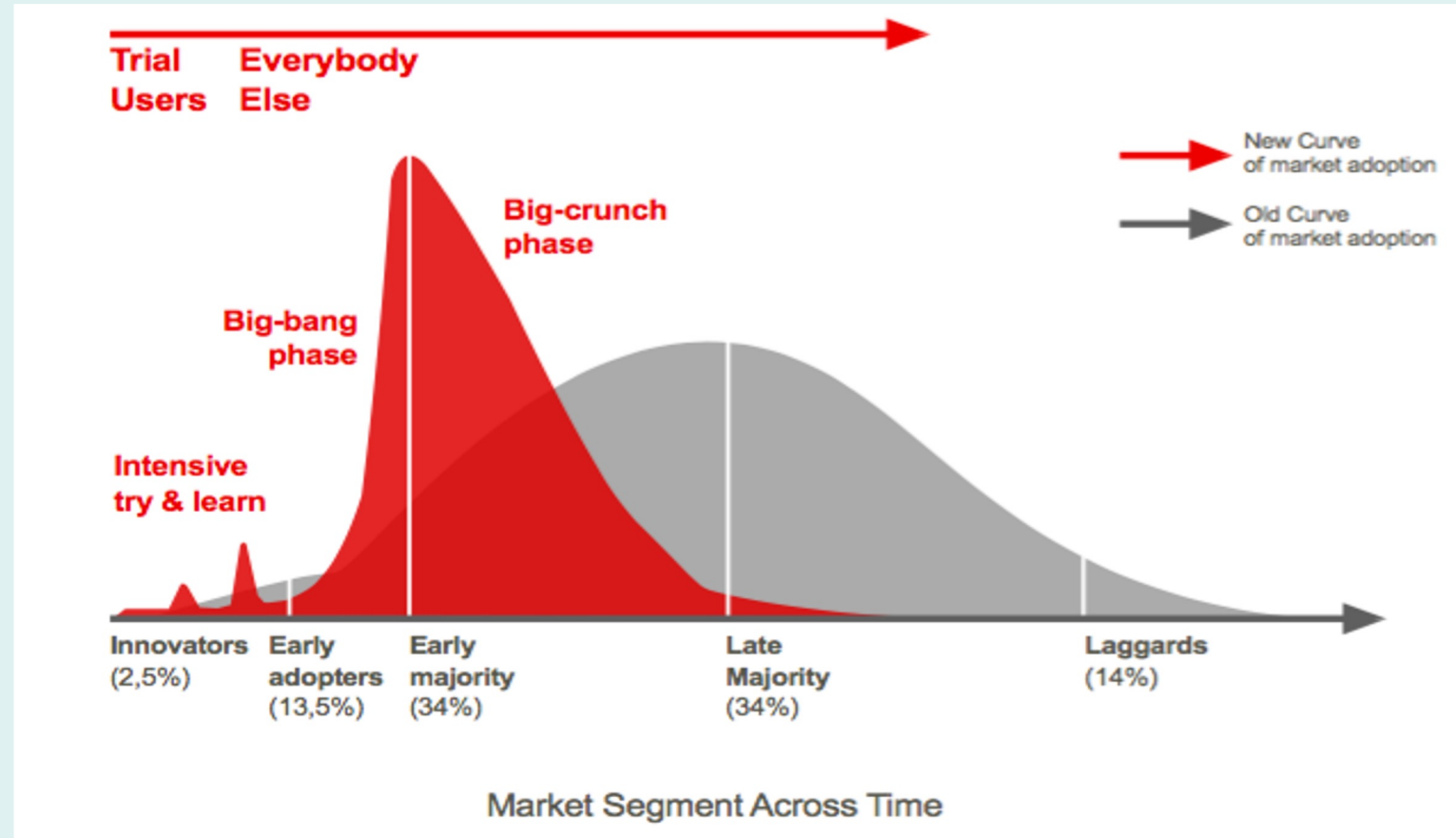
"Financing is the obstacle to innovation, most quoted
by firms, whatever their
size, their sector, in all member states of the European
Union"

European Investment Bank



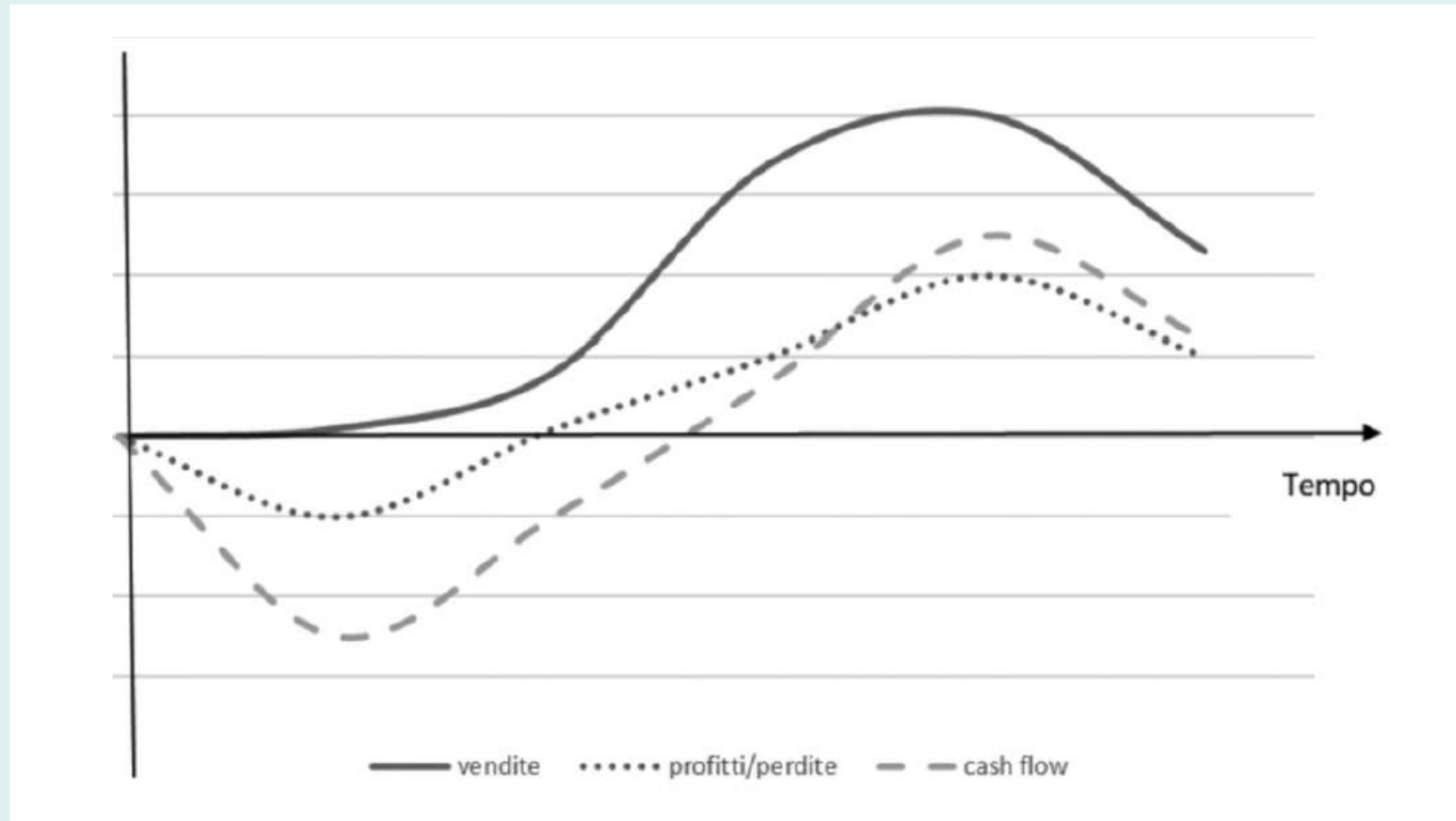
Finanziare l'innovazione nell'era della twin revolution

- In passato, l'adozione di una innovazione era graduale (curva grigia), ora è invece esponenziale (curva rossa)
- L'effetto «pinna di squalo» rappresenta un cambiamento nel comportamento strategico delle aziende: un «time-to-market» ristretto e il nuovo paradigma del «fail fast and succeed faster».



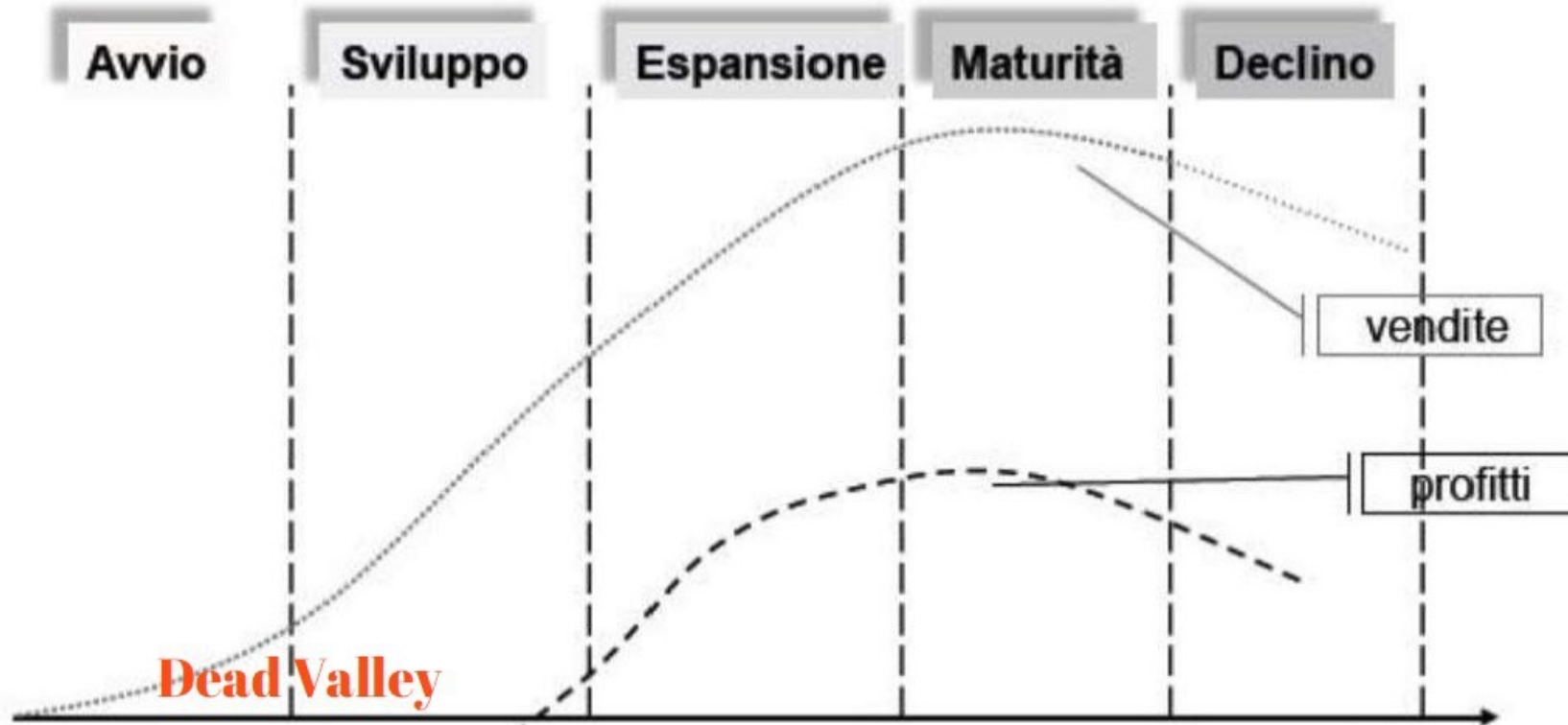


L'importanza del ciclo di vita dell'impresa



Nelle fasi iniziali, le aziende hanno ancora una redditività negativa, i flussi di cassa sono negativi e il finanziamento è difficile da ottenere sul mercato del credito a causa dell'orizzonte temporale e delle caratteristiche di rischio, che richiedono prevalentemente un finanziamento tramite capitale proprio.

L'importanza del ciclo di vita dell'impresa



A ciascuna di queste fasi di sviluppo corrispondono esigenze finanziarie specifiche in termini di entità e prevedibilità (rischiosità) dei flussi di cassa prospettici, costi di verifica e monitoraggio dei progetti e grado di liquidità degli investimenti.

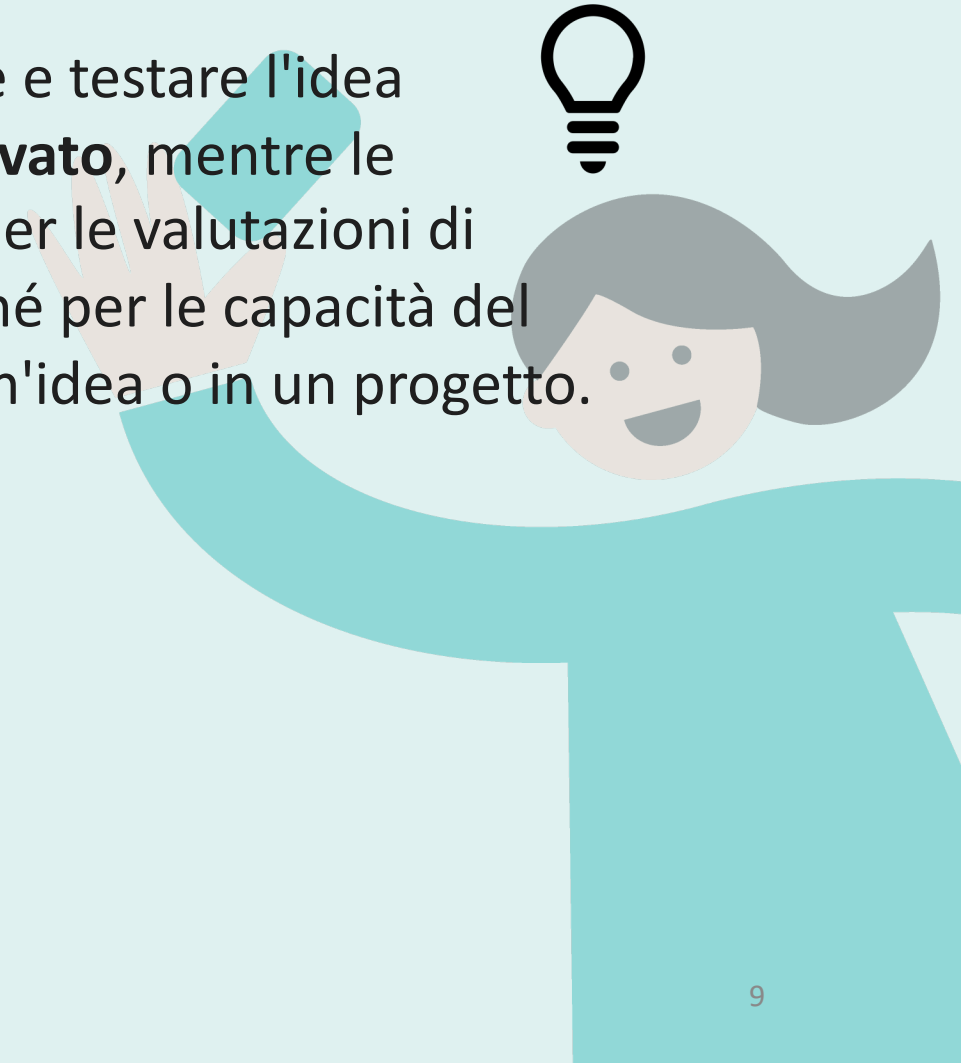
L'importanza del ciclo di vita dell'impresa: l'avvio

Il ciclo di vita delle imprese innovative si articola in quattro fasi, caratterizzate da diverse esigenze finanziarie

AVVIO: È il momento in cui i fondatori iniziano a creare e testare l'idea imprenditoriale. In questa fase, il livello di **rischio è elevato**, mentre le esigenze finanziarie sono limitate a quelle necessarie per le valutazioni di fattibilità e sostenibilità economica del progetto, nonché per le capacità del team (seed financing). Si tratta di un investimento in un'idea o in un progetto.

Esistono due livelli di rischio:

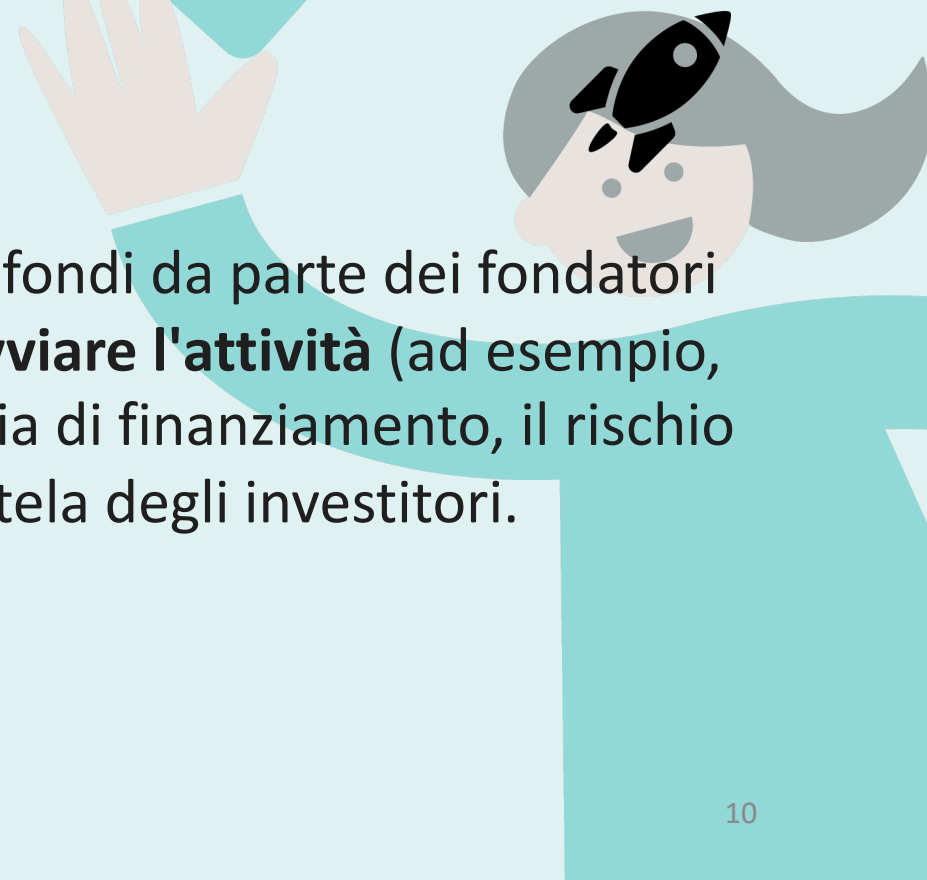
1. La capacità **dell'idea di generare un output**.
2. Se esiste un output, la **sua commerciabilità**.



L'importanza del ciclo di vita dell'impresa : start-up/sviluppo

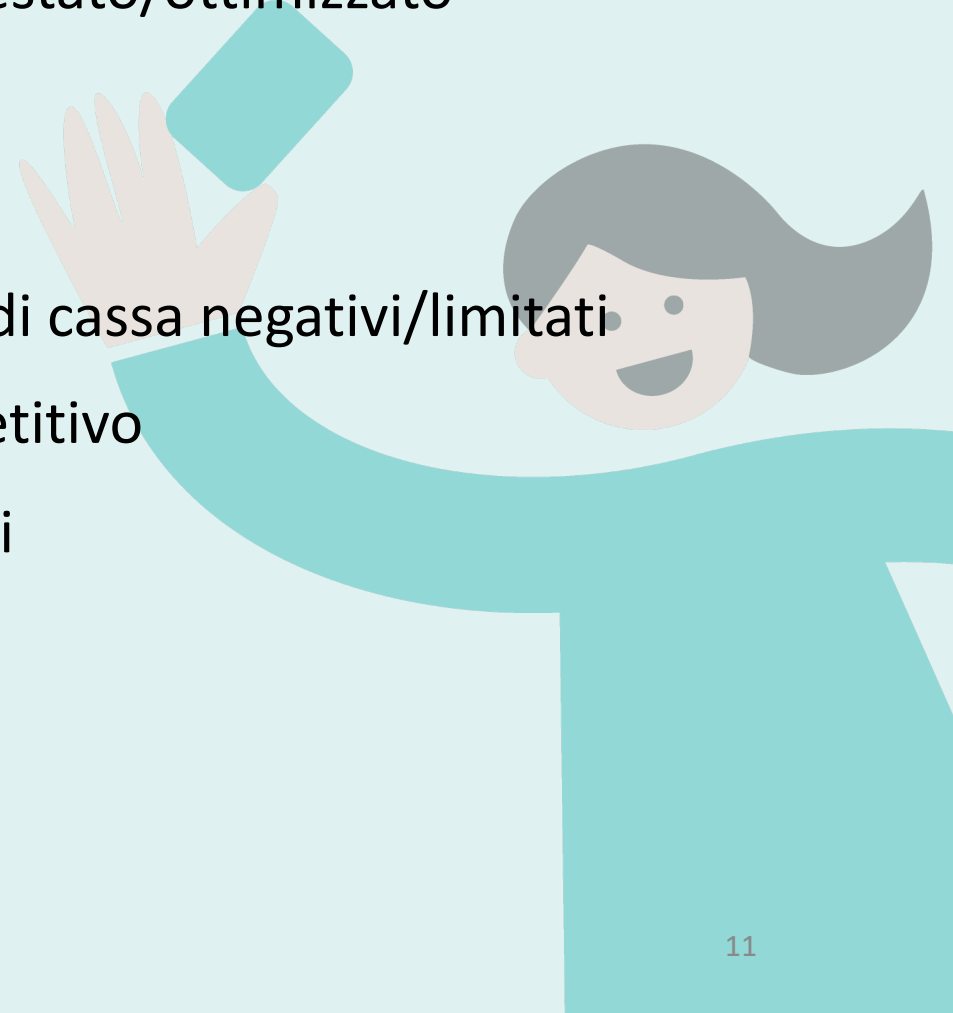
START-UP/SVILUPPO: L'idea concepita deve essere tradotta in realtà; l'azienda deve creare prototipi e approfondire le ricerche di mercato avviate nella fase precedente. Gli impegni finanziari, che possono assumere anche proporzioni significative, sono associati a un elevato livello di rischio derivante dall'elevato tasso di fallimento delle iniziative imprenditoriali nella fase di avvio - finanziamento di start-up.

RISCHIO TECNOLOGICO E TEMPORALE. Il fabbisogno di fondi da parte dei fondatori deriva dall'acquisto delle **attrezzature necessarie per avviare l'attività** (ad esempio, attrezzature, inventario, edificio, ecc.). In questa tipologia di finanziamento, il rischio è comunque molto elevato, richiedendo strumenti di tutela degli investitori.



L'importanza del ciclo di vita dell'impresa : start-up/sviluppo

- ❖ Team di gestione con poca esperienza
- ❖ Processo di produzione/distribuzione non ancora testato/ottimizzato
- ❖ Tecnologie non ancora brevettate
- ❖ Assenza di una base clienti e fedeltà al marchio
- ❖ Bassi volumi di ricavi, margini di redditività e flussi di cassa negativi/limitati
- ❖ Basso potere contrattuale e posizionamento competitivo
- ❖ Bassa attitudine alla divulgazione delle informazioni

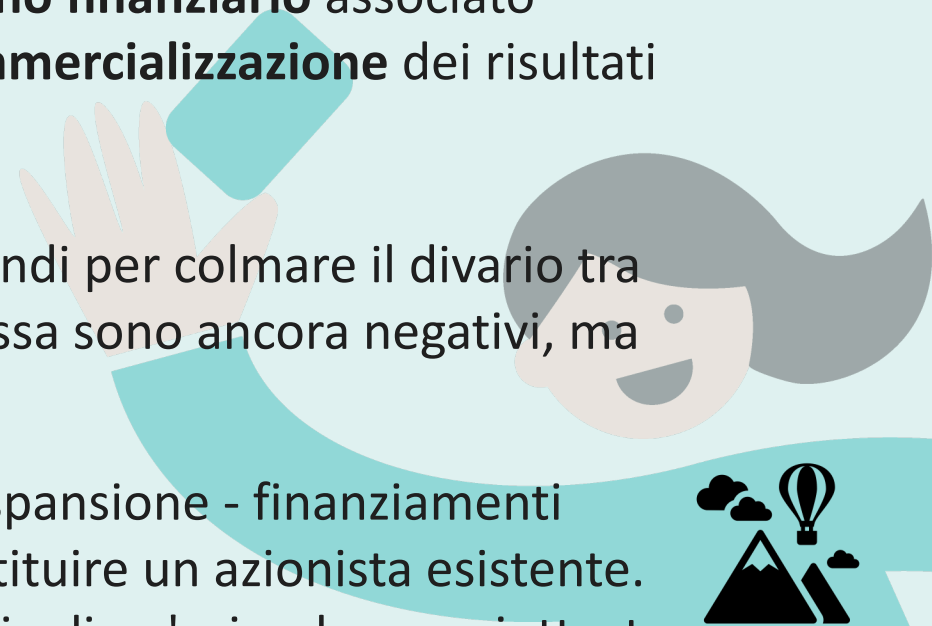


L'importanza del ciclo di vita dell'impresa : espansione e maturità

ESPANSIONE segna l'inizio della crescita aziendale. È chiamato "il finanziamento del giorno dopo" - finanziamento della crescita. Le vendite iniziano a crescere rapidamente - finanziamento dell'espansione. Queste sono fasi esposte a livelli di rischio relativamente inferiori rispetto a quelle iniziali. **Permane un elevato fabbisogno finanziario associato all'espansione commerciale** legata alla distribuzione e alla **commercializzazione** dei risultati del progetto innovativo.

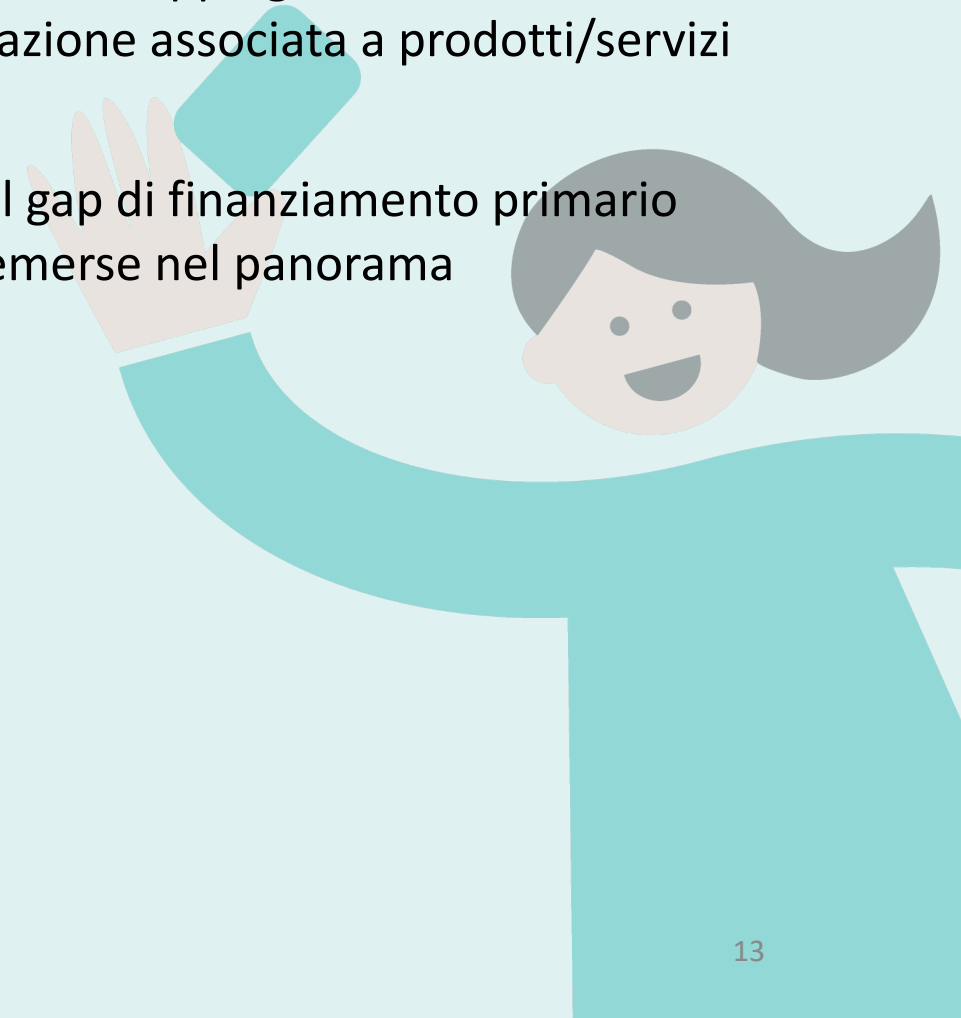
RISCHIO DI MERCATO. Le imprenditrici/ori hanno bisogno di fondi per colmare il divario tra flusso di cassa e denaro necessario. In questa fase, i flussi di cassa sono ancora negativi, ma non tanto quanto nelle fasi precedenti della vita dell'azienda.

ETÀ MATURA: La crescita delle vendite è stabile, i progetti di espansione - finanziamenti sostitutivi. Si verificano nella fase matura di un'azienda per sostituire un azionista esistente. Questi accordi non nascono dall'emergere di esigenze finanziarie di un'azienda, ma piuttosto quando si desidera affrontare decisioni strategiche relative a governance, status o decisioni di finanza aziendale. Il livello di rischio è moderato e legato alla **qualità del processo strategico che deve essere implementato.**



Il Gap di finanziamento

- Il «**gap di finanziamento**» si riferisce alla difficoltà di reperire fondi nelle prime fasi di vita dell'impresa, a causa della sua limitata attrattiva per gli investitori istituzionali.
- Gli investitori istituzionali e le banche spesso trascurano le imprese troppo giovani e di dimensioni ridotte, a causa dell'elevata incertezza e della difficoltà di valutazione associata a prodotti/servizi non ancora testati o commercializzati.
- Gli imprenditori possono parzialmente risolvere il problema del gap di finanziamento primario rivolgendosi alle forme di finanziamento alternative che sono emerse nel panorama imprenditoriale.



Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento

Principali fonti di finanziamento	Avvio	Sviluppo/Espansione	Maturità
Fondatori			
Familiari, amici e folli			
Crowdfunding			
Fondi pubblici e governativi, microcredito			
Business angels, BANs			
Debito			
Venture capital			

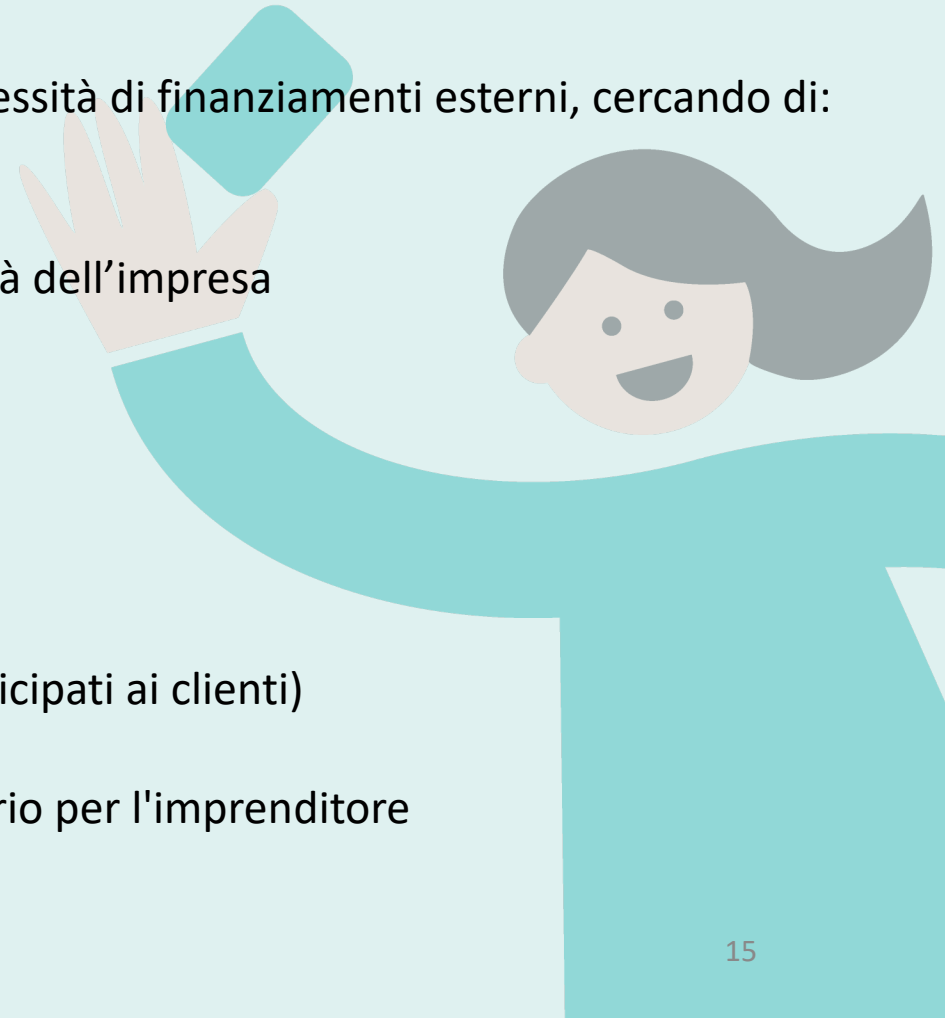
- Un malinteso comune è pensare che tutte le fonti di finanziamento siano uguali: "i soldi sono sempre soldi!". Ma questo punto di vista è tutt'altro che vero!
- Investitori diversi possiedono infatti capacità diverse di apportare valore all'impresa e differiscono in termini di:
 - struttura organizzativa
 - ammontare di risorse finanziarie disponibili/tolleranza al rischio/orizzonte di investimento
 - bilanciamento tra obiettivi finanziari e non finanziari

Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: autofinanziamento, familiari, amici e folli

- **Modalità:** prestiti (senza o con interessi), donazioni, o finanziamenti in cambio di piccole quote
- Questa tipologia di finanziamenti informali spesso svolge un ruolo particolarmente importante nelle economie emergenti.
- **Modalità:** autofinanziamento è un modo creativo per evitare la necessità di finanziamenti esterni, cercando di:
 - ridurre i costi operativi utilizzando risorse a basso costo
 - migliorare i flussi di cassa
 - utilizzare i flussi di cassa generati internamente per finanziare l'attività dell'impresa

Ne sono esempi:

- Ritardare i pagamenti (ad esempio, ai fornitori)
- Minimizzare il capitale investito in scorte
- Leasing di macchinari e attrezzature
- Uso congiunto di attrezzature ed uffici (ad esempio, spazi di co-working)
- Minimizzare i crediti commerciali (ad esempio, richiedere pagamenti anticipati ai clienti)
- Utilizzo di personale a tempo determinato (ad es., stagisti)
- uso di risparmi personali/carte di credito dell'imprenditore, nessun salario per l'imprenditore



Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: crowdfunding

- Il crowdfunding è un metodo di finanziamento che si basa sulla raccolta di piccole somme di denaro da un gran numero di persone, spesso tramite piattaforme online dedicate, in cambio del riconoscimento di una ricompensa, beneficio o quota di partecipazione al progetto/impresa.
- Questa pratica consente a individui, imprese o progetti di raccogliere fondi da una vasta comunità di sostenitori o investitori, piuttosto che affidarsi a fonti di finanziamento tradizionali come banche o investitori istituzionali.
- Il crowdfunding può essere utilizzato per finanziare una varietà di iniziative: startup, progetti artistici, culturali, iniziative sociali e molto altro.



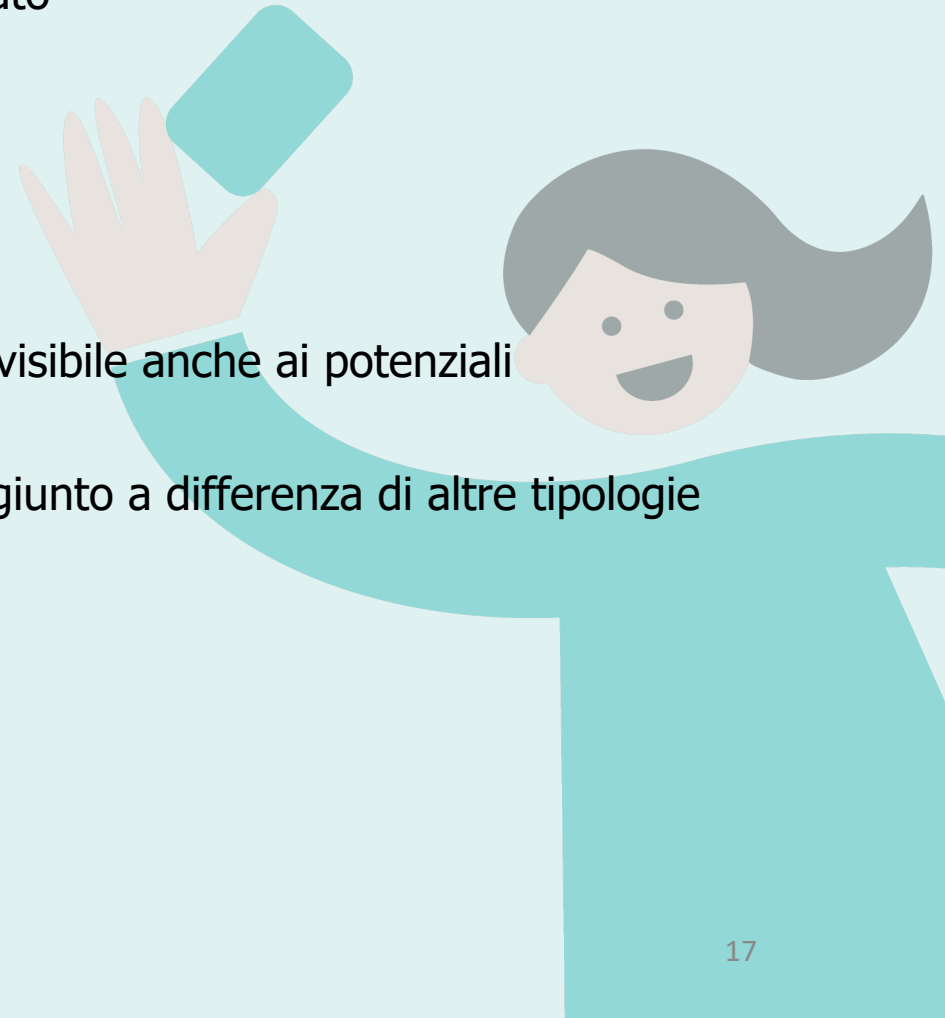
Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: crowdfunding

Vantaggi

- Capacità di attirare nuovi fondi abbastanza facilmente
- Possibilità di avere un riscontro della validità del prodotto dal mercato
- Visibilità del prodotto/servizio e creazione di una base clienti

Svantaggi:

- Elencare un progetto su una piattaforma di crowdfunding lo rende visibile anche ai potenziali concorrenti.
- Gli investitori sono in genere passivi, cioè non apportano valore aggiunto a differenza di altre tipologie di investitori
- Somme raccolte dai 5.000 ai 10.000 euro



Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: crowdfunding

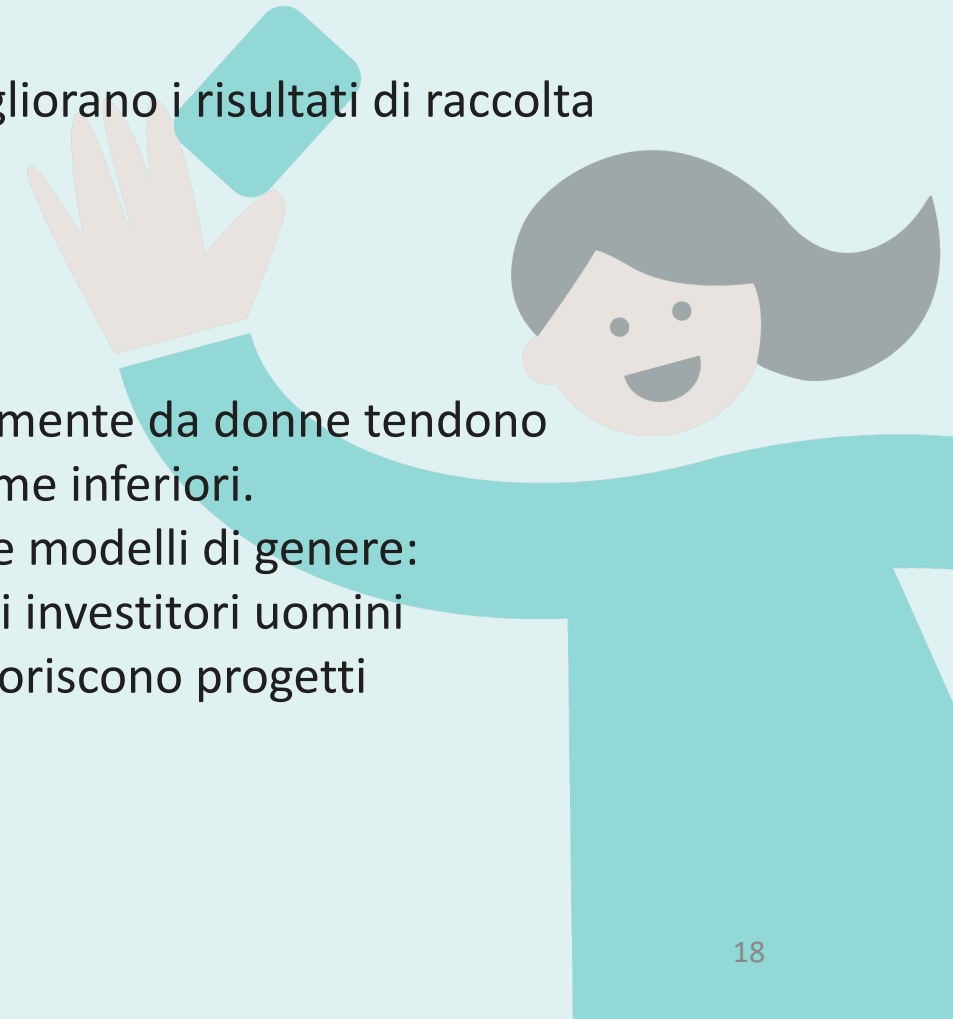
Studi sul genere nel crowdfunding mostrano modelli distinti tra i diversi tipi di piattaforma.

- Sulle piattaforme basate su reward, le campagne guidate da donne ottengono generalmente tassi di successo più elevati e rapporti tra impegni e obiettivi più favorevoli rispetto a quelle guidate da uomini.

Lo stile linguistico femminile e i tratti congruenti con il genere migliorano i risultati di raccolta fondi.

Tra le iniziative di equity crowdfunding, i team composti esclusivamente da donne tendono a stabilire obiettivi di finanziamento più bassi e a raccogliere somme inferiori.

In questi contesti, anche il comportamento degli investitori riflette modelli di genere: le investitrici mostrano una netta preferenza per le fondatrici, e gli investitori uomini investono meno in team composti esclusivamente da donne o favoriscono progetti guidati da persone del loro stesso genere.





DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



Anna Cazzulani
Imprenditrice, KOKESHI



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE

Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: business angels

- I business angels (BAs) sono individui facoltosi che investono il proprio denaro in startup o PMI promettenti, in cambio di una piccola quota di proprietà.
Essi costituiscono un gruppo molto eterogeneo che comprende ad esempio, imprenditori e imprenditrici di successo, manager, e professionisti come medici, avvocati e commercialisti.
- Sono anche chiamati «investitori intelligenti» in quanto non forniscono solo capitale, ma supportano gli imprenditori anche la loro esperienza, le loro capacità imprenditoriali e la loro rete di relazioni. Poiché supportano attivamente l'imprenditore, molti angeli pensano a se stessi come "co-imprenditori".



I primo gruppo di Business Angel
per sviluppare le startup al femminile

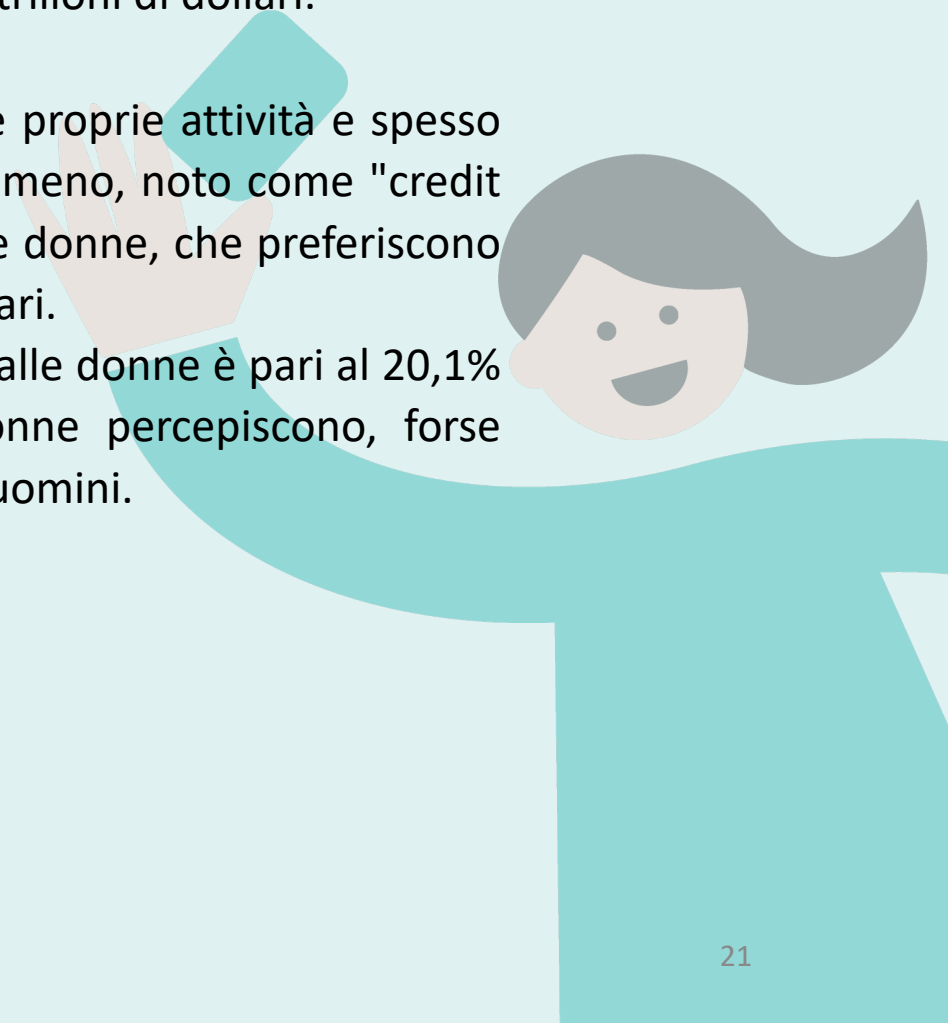


Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: debito e credit gender gap

Le imprenditrici affrontano un divario di finanziamento globale pari a 1,7 trilioni di dollari.

Fin dal principio, le donne hanno accesso a minori risorse per avviare le proprie attività e spesso evitano di chiedere credito per paura di ricevere un rifiuto. Questo fenomeno, noto come "credit gender gap", è legato a una maggiore avversione al rischio da parte delle donne, che preferiscono autofinanziare le proprie imprese piuttosto che rivolgersi agli istituti bancari.

In Italia nel 2023, il credit gender gap è di 70 miliardi: il credito concesso alle donne è pari al 20,1% del totale contro il 34,5% di quello degli uomini. Inoltre, molte donne percepiscono, forse erroneamente, di affrontare condizioni contrattuali peggiori rispetto agli uomini.



Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: venture capital

- I fondi di Venture Capital sono altamente selettivi (meno dell'1% delle proposte viene finanziato). Essi prediligono iniziative imprenditoriali innovative, con un potenziale di crescita rapido e con un modello di business altamente scalabile.
- Essi possiedono strategie di investimento molto eterogenee. Vi sono:
 - ❖ fondi specializzati su un determinato settore e fondi generalisti
 - ❖ fondi specializzati su specifiche fasi del ciclo di vita delle startup.
 - ❖ fondi che investono a livello regionale, nazionale o internazionale
 - ❖ fondi che operano individualmente e operano in collaborazione con altri investitori



Relazione tra il ciclo di vita e le fonti di finanziamento: fondi pubblici, microcredito

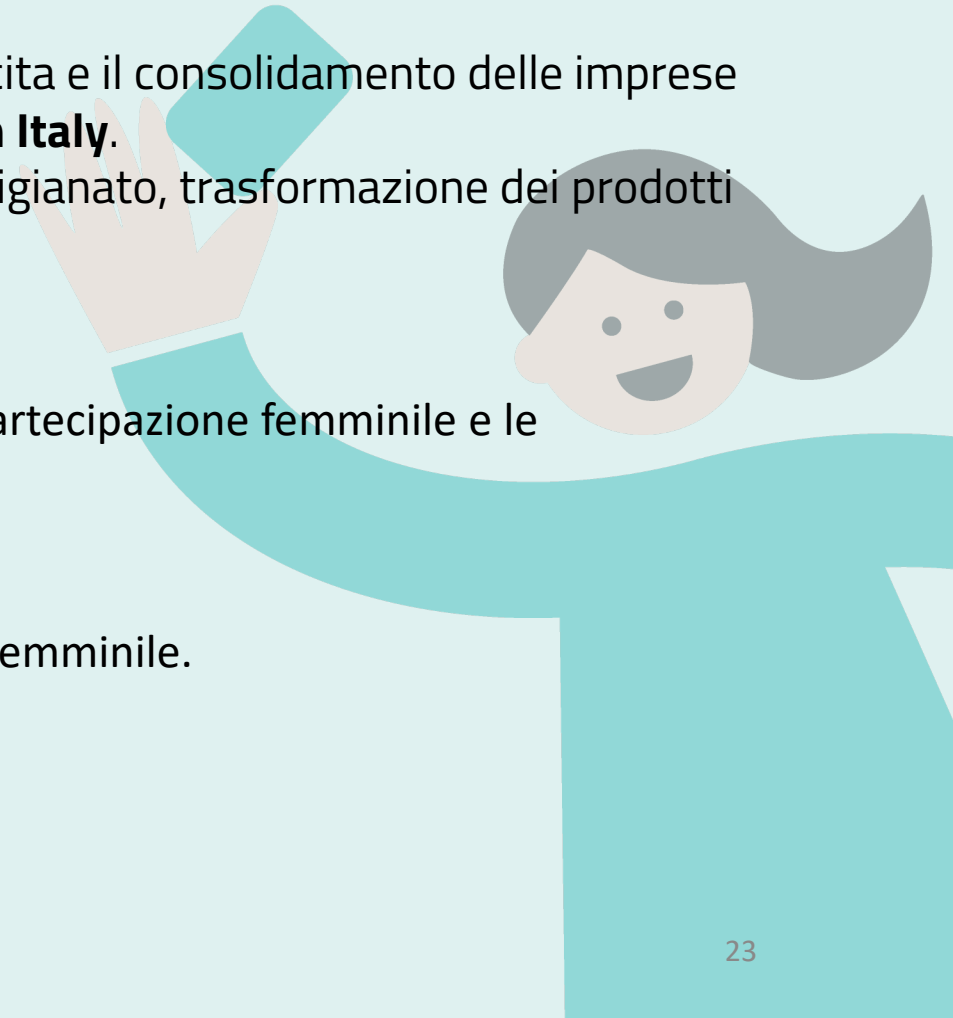
Il **Fondo impresa femminile** è l'incentivo nazionale che sostiene la nascita e il consolidamento delle imprese guidate da donne, promosso dal **Ministero delle Imprese e del Made in Italy**. Sono finanziati programmi di investimento nei settori dell'industria, artigianato, trasformazione dei prodotti agricoli, servizi, commercio e turismo.

Finanziamenti regionali:

Molte regioni offrono bandi specifici per sostenere le PMI a prevalente partecipazione femminile e le professioniste.

Microcredito d'Impresa:

Supporto finanziario per piccole iniziative imprenditoriali, anche a guida femminile.





DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



Valeria Curreli
Host con *BOOKING.COM*



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE



DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



La prospettiva PSICO-SOCIOLOGICA Emanuela E. Rinaldi



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE

10 Consigli per attivare un mindset imprenditoriale per le donne



1. **Superare l'autolimitazione:** riconoscere e lavorare sugli stereotipi interiorizzati che frenano la percezione di sé come “capaci di fare impresa”.
2. **Coltivare la “growth mindset”:** vedere ogni fallimento come apprendimento, non come insuccesso personale.
3. **Valorizzare le competenze trasversali:** soft skills come empatia, comunicazione e cooperazione sono risorse strategiche nella leadership contemporanea.
4. **Imparare a chiedere** capitale economico, collaborazioni e opportunità in modo assertivo.
5. **Imparare il linguaggio della finanza e dell'innovazione:** non delegare la parte economico-finanziaria; comprenderla è potere decisionale.
6. **Definire una visione personale:** chiarire perché si vuole fare impresa — impatto sociale, autonomia, innovazione — e non solo che cosa si vuole fare.
7. **Pianificare ma agire presto:** evitare il “paralysis by analysis”; sperimentare con prototipi o microprogetti.

8. Allenare la negoziazione: Integrare vita e lavoro con flessibilità: costruire un modello di impresa che tenga conto del proprio equilibrio personale, non della norma maschile tradizionale.

10 novembre 2025: «Donne e valore: la negoziazione come chiave del cambiamento culturale ed economico»

<https://obiettivof.unimib.it/2025/09/15/donne-e-valore-la-negoziazione-come-chiave-del-cambiamento-culturale-ed-economico/>



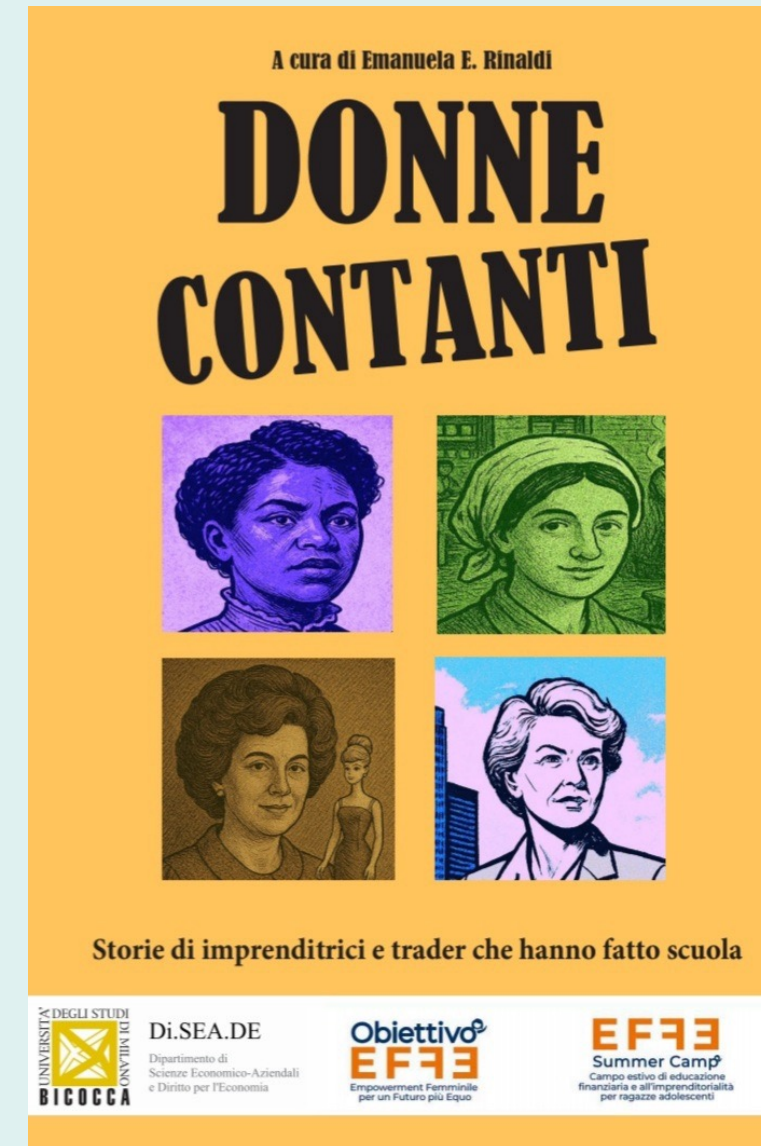
9. Circondarsi di modelli positivi: studiare casi di imprenditrici di successo, italiane e internazionali, per vedere diverse forme di leadership femminile.



Rinaldi E.E. (a cura di). (2025). *Donne contanti. Storie di imprenditrici e trader che hanno fatto scuola*. Edizioni dEste, Varese.

Il volume (gratuito) riporta le storie di 4 donne famose che hanno fatto scuola nell'ambito dell'imprenditoria e della finanza: Madame C.J. Walker, Luisa Spagnoli, Ruth Handler e Muriel Siebert. Il libro presenta anche saggi sull'empowerment femminile, esercizi per sviluppare le proprie competenze finanziarie, imprenditoriali, l'approfondimento di alcune soft skills (competenze negoziali, resilienza, intelligenza emotiva...), e un glossario dei termini di base dell'economia di impresa e della finanza.

Informazioni e link per consultare gratuitamente il libro: <https://obiettivof.unimib.it/2025/09/10/donne-contanti-storie-di-imprenditrici-e-trader-che-hanno-fatto-scuola/>



10. Restituire e fare mentoring ad altre donne: la mentalità imprenditoriale cresce quando diventa rete e non competizione.



ESEMPI:

- Camere di Commercio – “Comitati per l’Imprenditoria Femminile”: presenti in ogni provincia, offrono bandi, mentoring e sportelli di consulenza <https://www.imprenditoriafemminile.camcom.it/> .
- “Imprenditoria femminile» (Invitalia / MISE): programma nazionale per favorire l’imprenditorialità femminile con fondi e formazione. <https://www.invitalia.it/incentivi-e-strumenti/imprenditoria-femminile> e <https://www.imprenditoriafemminile.gov.it/il-programma-limprenditoria-femminile>
- «Mentorship Milano» <https://www.comune.milano.it/-/mentorship-milano.-si-chiude-la-seconda-edizione-coinvolte-oltre-290-ragazze-tra-i-18-e-i-30-anni>
- Unioncamere: <https://sni.unioncamere.it/approfondimenti/il-portale-agevolazioni-di-innexta-e-le-principali-opportunita-finanziarie>
- “Valore D”: associazione di imprese che promuove una cultura inclusiva per la crescita delle aziende e del Paese . <https://www.valored.it/>



DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



CONCLUSIONI

Francesca Dell'Orco, Centro Studi e Progettazione, Osservatorio legislativo, Ente Nazionale per il Microcredito

Francesco Marrone, Responsabile Formazione Progetto per l'autoimpiego, Ente Nazionale per il Microcredito



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE



DONNE IN ATTIVO

LA TUA GUIDA
ALL'EDUCAZIONE FINANZIARIA

V EDIZIONE



FINE



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



UNIONCAMERE

Risorse per approfondire

- <https://www.imprenditoriafemminile.camcom.it/>
- <https://www.imprenditoriafemminile.gov.it/il-programma-limprenditoria-femminile>
- <https://www.invitalia.it/incentivi-e-strumenti/imprenditoria-femminile>