

**LE GUIDE**  
**WE | WEALTH**

# TUTTE LE OPPORTUNITÀ PER LA LIQUIDITÀ D'IMPRESA

**GUIDA ALLE MIGLIORI  
SOLUZIONI  
DI FINANZIAMENTO "ALTERNATIVE"  
PER DARE PIÙ SPINTA  
AL PROPRIO BUSINESS**





# SOMMARIO

- PAG. 5 **LA LIQUIDITÀ DI IMPRESA: LE OPPORTUNITÀ**
- PAG. 6 **LA LIQUIDITÀ, COME MISURARLA**
- PAG. 7 **I DATI**
- PAG. 10 **LE STRADE ALTERNATIVE PER LA LIQUIDITÀ PIÙ DIFFUSE**  
- **DIRECT LENDING & CROWDFUNDING**  
- **INVOICE TRADING & FACTORING**  
- **MINIBOND**
- PAG. 15 **ALTRE STRADE UTILI ALLA LIQUIDITÀ DI IMPRESA**  
- **LA BORSA**  
- **IL VENTURE CAPITAL**





## TUTTE LE OPPORTUNITÀ PER LA LIQUIDITÀ D'IMPRESA

La liquidità per un'impresa è come la benzina per un motore. Senza di essa l'azienda non va. La liquidità aziendale è infatti fondamentale per sostenere le spese fisse, onorare i debiti, ma anche per investire nella ricerca e nella tecnologia, far fronte a eventuali emergenze di cassa. E anche per crescere dimensionalmente, acquisendo altre società. Per questo, nel tempo, con il restringersi del credito bancario, sono emersi canali alternativi – in continua evoluzione – che permettono alle aziende di reperire liquidità. Un piccolo viaggio in queste "alternative" può essere utile a chi ha una azienda e punta a cogliere opportunità che non conosceva per dare una spinta al business. Siamo inoltre sicuri di sapere quanto è realmente "liquida" la nostra azienda? Come e a chi rivolgerci per saperlo monitorando costantemente il nostro business?

# TUTTE LE OPPORTUNITÀ PER LA LIQUIDITÀ D'IMPRESA

## La liquidità, come misurarla

Per definizione, la liquidità è la capacità dell'azienda di far fronte agli impegni finanziari assunti a determinate scadenze in relazione ai mezzi liquidi a sua disposizione. Questo "status" è misurabile secondo due indicatori che possono essere costantemente monitorati da un consulente fiscale. Ma cosa è necessario chiedere al fiscalista per ottenere questo tipo di monitoraggio? Gli indici fondamentali sono due:

**1 - L'indice di liquidità immediata:** ovvero il rapporto tra le attività disponibili (denaro in cassa e in banca, titoli a breve scadenza, crediti in scadenza a breve) e i debiti a breve termine (debiti in scadenza a breve, assegni, spese correnti e sistematiche)

**2- L'indice di liquidità totale:** ovvero le attività disponibili sommate alle attività realizzabili (materie prime, merci, scorte, servizi in erogazione che, nel breve periodo, possono essere convertite in denaro) in rapporto ai debiti a breve termine. In questo rapporto, considerato come il più importante nella valutazione della liquidità aziendale, il risultato ottimale è pari almeno a due, ovvero quando l'attivo disponibile è almeno il doppio dei debiti a breve termine. In questo caso un'azienda si può definire, appunto, "liquida".

# TUTTE LE OPPORTUNITÀ PER LA LIQUIDITÀ D'IMPRESA

## I dati

Che il tradizionale rapporto tra banche e imprese si sia incrinato lo dimostrano i numeri. La dinamica dei prestiti bancari alle imprese in Italia si è bruscamente fermata a fine 2022 (+0,1%), dopo aver accelerato molto nella prima metà dell'anno scorso (picco di +4,8% in agosto). Le richieste di fondi per scorte/capitale circolante, quindi per coprire esigenze di liquidità, hanno rallentato nella seconda metà del 2022 dopo il balzo nel 2° trimestre, ma continuano a crescere.

Calano, invece, le richieste di fondi per finanziare nuovi investimenti. In particolare, secondo Banca d'Italia, le politiche di offerta di credito alle imprese sono state moderatamente irrigidite, in particolare nei confronti delle aziende centro-settentrionali e di quelle edili.

Le banche hanno segnalato un incremento degli spread applicati ai finanziamenti alle imprese, soprattutto per le aziende giudicate maggiormente rischiose, in connessione con un aumento della rischiosità percepita e dei costi di provvista.

Anche il primo trimestre 2023 conferma il trend: secondo dati Crif, la frenata alla domanda di credito è stata del 3,6% rispetto al corrispondente periodo del 2022.

Viceversa, l'importo medio richiesto registra un in-

# TUTTE LE OPPORTUNITÀ PER LA LIQUIDITÀ D'IMPRESA


cremento a doppia cifra: +27,8%, per un ammontare pari a 146.845 euro.

Il trend generale di flessione delle richieste si rispecchia anche nello spaccato per tipologia di imprese. Infatti, la domanda di credito da parte delle imprese individuali mostra una contrazione del 6%, mentre le società di capitali subiscono una flessione del 2,4%. Viceversa, si mantiene in decisa crescita l'importo medio per entrambi i settori: +27,4% per le società di capitali (193.363 euro) e +21,3% per le imprese individuali (49.717 euro).

## **Le strade per la liquidità**

Se anche le banche hanno stretto le maglie del credito, le imprese in cerca di liquidità possono accedere a fonti di finanziamento alternative a quelle proposte dal canale bancario, come quelle offerte dalle piattaforme di digital lending, a cui si aggiungono altre come la quotazione in Borsa e il Venture Capital. In particolare, spiega Daniele Ingannamorte, Director Monitor di Deloitte, le pmi italiane utilizzano prevalentemente 3 tipologie di soluzioni: Direct Lending & Crowdfunding, Invoice Trading & Factoring, Minibond.





# DIRECT LENDING & CROWDFUNDING

Nel 2021 la crescita degli investimenti dei fondi per l'erogazione di finanziamenti alle piccole e medie imprese italiane ha contribuito all'aumento dei volumi complessivi oltre i 2,5 miliardi, confermando la necessità di coinvolgere investitori professionali se si vuole scalare i finanziamenti in modo significativo. Infatti la raccolta cumulata dalla clientela retail su piattaforme peer-to-peer, che consentono di ottenere fondi da investitori privati interessati ad ottenere un rendimento nel breve periodo, è in crescita ma ancora limitata – circa 280 milioni a giugno 2022 – di cui quasi il 40% relativo ai prestiti effettuati negli ultimi 12 mesi.

Inoltre ultimamente sono cresciute le piattaforme dedicate al settore del Real Estate e specializzate esclusivamente nel finanziamento di progetti immobiliari, con una raccolta cumulata a giugno 2022 di 177 milioni, di cui 83 milioni raccolti nell'ultimo anno.





# INVOICE TRADING & FACTORING

Tra le forme di finanza alternativa per le Pmi, le piattaforme di Invoice trading e factoring sono forme di finanziamento che consistono nella cessione di fatture commerciali al fine di ottenere della liquidità. Rappresentano uno dei comparti più utilizzati, con oltre 1 miliardo di volumi erogati negli ultimi 12 mesi in crescita del 7% rispetto all'anno precedente. La possibilità di trasformare crediti in liquidità attraverso piattaforme specializzate che garantiscono velocità nell'analisi delle fatture cedibili e brevissimi tempi d'attesa rende questa soluzione particolarmente attrattiva per aziende di piccole e medie dimensioni. L'invoice trading ha un funzionamento semplice, l'azienda interessata alla cessione di una o più fatture si registra su una piattaforma di invoice trading che valuta la proposta e gli attribuisce un rating che scaturisce da alcuni indicatori oggettivi e da banche dati provenienti da provider esterni. Se la fattura viene reputata idonea per la cessione, viene pubblicata sulla piattaforma e resa visibile agli investitori che la possono acquistare tramite un'asta al rialzo. La fattura può essere ceduta pro solvendo, il cedente rimane responsabile in caso di mancato pagamento del saldo; pro soluto, il cessionario si assume il rischio di insolvenza. Una volta effettuato l'acquisto, l'investitore deve corrispondere entro 48 ore l'85-90% dell'ammontare della fattura.



# INVOICE TRADING & FACTORING

La piattaforma trattiene il resto del denaro come forma di garanzia e poi lo liquida al momento della effettiva scadenza della fattura al netto della remunerazione dell'investitore. In genere, le aziende che si avvalgono dell'invoice trading sono medie imprese che hanno difficoltà ad accedere al credito tradizionale e che detengono fatture per un importo incluso tra i 1.000 e i 15.000 euro.

In questo settore opera, per esempio, *Workinvoice*, una società fintech di servizi che ha sviluppato il primo mercato online in Italia di invoice trading e che nel 2018 ha stretto una partnership industriale con il leader delle business information *Cribis* (gruppo *Crif*).



+0.7%

-0.2%

+3%

+0.7%

+1.3%





# MINIBOND

Uno strumento con potenziale di sviluppo, ma con diffusione ancora limitata perché richiede una maggiore preparazione e attività da parte delle aziende è quello dei minibond. Anche in questo ambito i portali autorizzati a collocare minibond, sviluppati a partire dal 2020, hanno supportato lo sviluppo dell'offerta per le Pmi raddoppiando i volumi nell'ultimo anno. Guardando alle emissioni effettuate dalle Pmi attraverso campagne condotte su queste piattaforme digitali, si contano 74 emissioni per un controvalore di 63 milioni. Con questo strumento le società possono reperire fondi dagli investitori fornendo in cambio titoli di credito in favore di chi desidera investire nel loro progetto. Permettono alle società non quotate di aprirsi al mercato dei capitali, riducendo la dipendenza dal credito bancario. Come tutte le obbligazioni hanno un tasso d'interesse riconosciuto sotto forma di cedola periodica, e una data di scadenza.

E comunque va sottolineato che il minibond non è uno strumento di supporto alle aziende in crisi, ma un'opportunità di finanziamento sul mercato dei capitali per le aziende sane. I costi per le società emittenti sono volutamente molto bassi, non essendo previste commissioni. Ma una valutazione con un esperto può chiarire di quale cifra si tratta.





# LA BORSA

Secondo l'analisi di Assolombarda, l'accesso al mercato dei capitali tramite la quotazione in Borsa è uno strumento importante per tutte quelle imprese che desiderano confrontarsi in scenari competitivi sempre più complessi che richiedono visione strategica, piani industriali solidi e importanti capitali per realizzarli.

## **Secondo la loro analisi, le imprese quotate:**

- Sono caratterizzate da elevati tassi di sviluppo che la quotazione aiuta a mantenere nel tempo: il fatturato cresce pre-quotazione del 22% annuo e del 18% dopo, a fronte di un dato medio del 7%;
- Quattro imprese su 5 dichiarano che senza la quotazione il tasso di sviluppo aziendale sarebbe stato inferiore;
- Il 40% delle risorse raccolte in sede di Initial Public Offering sono destinate all'attività di crescita per linee esterne: il 70% delle imprese effettua almeno un'acquisizione e mediamente si osservano, post-quotazione quattro acquisizioni per impresa;
- In corrispondenza dell'accesso al mercato azionario le imprese effettuano significativi investimenti: il tasso di investimento annuo passa dal 15%



# LA BORSA

pre-quotazione al 23% negli anni successivi.

Un canale, quello della quotazione, che oggi è stato semplificato e quindi può essere valutato con maggiore agio. Sono stati infatti significativamente semplificati gli obblighi di documentazione per le società quotande, le competenze di Borsa Italiana in materia di ammissione e il ruolo e le responsabilità dello sponsor.



65.32

+1.332

-12.14

64.25

55.01

11.08



# 5 VENTURE CAPITAL

Nel caso di una startup, una via privilegiata per reperire liquidità è quella del venture capital. Questo perché la startup non è come un'impresa avviata, ma deve ricorrere spesso a forme di finanza alternativa e deve trovare lo strumento giusto in relazione al suo ciclo di vita. Una delle fonti di finanziamento in equity tipiche è appunto il venture capital. Mentre i business angel puntano nelle start-up le proprie personali risorse finanziarie, i fondi di venture capital, quando si costituiscono, devono a loro volta raccogliere capitali, rivolgendosi in prevalenza ai canali tradizionali. Il venture capital quando investe acquisisce quote della società e, secondo i casi, aiuta la start up anche a livello operativo, mettendo a disposizione competenze varie.





# ASCOLTIAMO I TUOI BISOGNI

**E TI METTIAMO  
IN CONTATTO  
GRATUITAMENTE  
CON LA RETE  
DI ADVISOR  
SELEZIONATI DA  
WE WEALTH**

**TROVA IL TUO  
ADVISOR**

