

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Diversificare le fonti di credito e non solo: la finanza alternativa chiama terminalisti e armatori

Nicola Capuzzo · Thursday, February 25th, 2021

Assiterminal, l'associazione italiana dei terminalisti portuali, e Confitarma, Confederazione Italiana Armatori, hanno organizzato con il supporto di SHIPPING ITALY un webinar dedicato alla finanza alternativa. Il titolo, "Finanza e capitali navigano anche nei porti: strumenti, scenari, rischi e opportunità", ben sintetizza i temi oggetto di discussione di fronte a una platea virtuale qualificata e composta da una cinquantina di addetti ai lavori.

Dopo i saluti introduttivi di Alessandro Ferrari (Assiterminal) e Luca Sisto (Confitarma), ognuno portando il proprio contributo secondo le rispettive competenze, si sono succeduti come relatori diversi advisor: Fabrizio Vettosi (Vsl Club), Andrea Azzolini (Deloitte Corporate Finance Debt Advisory), Davide Prete (C&G Capital), Sergio Ratti (AS2 Advisory) e Davide Maresca (Maresca & Partners studio legale).

Durante il webinar è emerso chiaramente che quello dei porti e dell'armamento è un terreno ancora quasi totalmente inesplorato in Italia per chi propone questo tipo di credito alternativo al tradizionale canale bancario. Le ragioni per scegliere di rivolgersi a questi innovativi canali di finanza alternativa (complementari al credito bancario) possono essere diversi: diversificare le fonti di approvvigionamento di capitale calmierando il rischio di eccessiva dipendenza da un unico canale o fornitore, rendere noto al mercato dei capitali che la propria azienda è meritevole di supporto finanziario e quindi indirettamente certificarne la solidità e la qualità del lavoro svolto, aumentare la competitività. Interessante è stato ascoltare che quasi sempre queste soluzioni non richiedono garanzie né personali né reali.

Secondo una ricerca sulla Finanza alternativa per le Pmi in Italia redatto pochi mesi fa dagli Osservatori Entrepreneurship Finance&Innovation della School of Management del Politecnico di Milano, solo nell'ultimo anno, da luglio 2019 a giugno 2020, in Italia le risorse che la finanza alternativa al credito bancario ha veicolato verso le pmi sono state di 2,67 miliardi di euro contro i 2,56 miliardi del periodo precedente, con una crescita anno su anno pari al 4%. I dati si riferiscono alla raccolta su piattaforme fintech, alle emissioni di mini-bond, alle operazioni di direct lending, alla raccolta delle campagne di equity crowdfunding e di reward crowdfunding, alle raccolte ICOs e agli investimenti di private equity e venture capital.

Per quanto concerne il private debt, uno degli strumenti probabilmente più interessanti per la platea

delle imprese marittime e portuali, continuano a crescere i mini-bond, con 348 emissioni da parte di Pmi non finanziarie nel periodo considerato dallo studio, per un controvalore di 331 milioni (in salita dai 281 milioni del periodo precedente).

Fino ad oggi lo shipping italiano ha visto l'intervento di investitori istituzionali in operazioni che hanno riguardato terminal operator quando l'azienda a conduzione familiare si è accorta di non avere le spalle sufficientemente forti per rimanere su un mercato dominato da grandi player internazionali. Nel business armatoriale, invece, i fondi d'investimenti sono sbarcati soprattutto per rilevare crediti incagliati ceduti dalle banche e per portare a termine piano di ristrutturazione finanziaria di shipping company in difficoltà. Nello shipping italiano, dunque, si può dire che la finanza alternativa ancora deve prendere il largo ma i tempi sembrano maturi perché questo processo possa salpare.

**Nicola Capuzzo**

### **ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

This entry was posted on Thursday, February 25th, 2021 at 1:26 pm and is filed under [Navi, Politica&Associazioni, Porti](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.