

Supply chain finance decisivo durante la crisi

Finanziamenti

Pierangelo Soldavini

Il supply chain finance ha rappresentato uno strumento decisivo di resilienza per il sistema delle imprese in un momento di grande crisi di liquidità e di fragilità delle filiere del "made in Italy". Di fronte a un quadro che registra un aumento del 21% dei pagamenti con ritardi gravi nell'ultimo trimestre 2020, secondo i dati di Cribis D&B, il supporto del finanziamento del circolante ha rappresentato un'ancora di salvezza per il sistema industriale. Il mercato potenziale è stimato dall'Osservatorio Supply chain finance del Politecnico di Milano tra 450 e 490 miliardi di euro per il 2020, con una contrazione tra 15 e 55 miliardi rispetto all'anno precedente, che incorpora un calo complessivo dei fatturati delle imprese italiane fra il 10% e il 12%. I dati preliminari indicano che il mercato servito da soluzioni di finanziamento del circolante nel 2020 si assesterà intorno ai 120 miliardi di euro, pari al 24-27% del potenziale, con una crescita concentrata sulle soluzioni innovative, evidenziando allo stesso tempo il grande potenziale di sviluppo del settore.

I dati segnalano un crollo del 33% del tradizionale anticipo fattura, che, scendendo a quota 44 miliardi di euro, perde il primato tra le soluzioni a favore del factoring diretto che segna un ridimensionamento limitato all'8% a 55 miliardi, risentendo del calo dei volumi transati nei mesi di picco della pandemia e la preferenza verso soluzioni più orientate alla filiera. Crescono per contro le soluzioni innovative, pur partendo da volumi decisamente più contenuti: il *reverse factoring*, con cui i fornitori godono del merito creditizio più alto del cliente, balzano del 13% a 7,5 miliardi, il

confirming guadagna il 7% a 800 milioni, l'*invoice trading* il 20% a 300 milioni. Il *dynamic discounting*, che abilita il pagamento anticipato a fronte di uno sconto da parte del fornitore, registra un vero e proprio boom: +500% sia pur a un valore contenuto di 100 milioni. «Il supply chain finance è oggi sempre più uno strumento manageriale a supporto delle filiere, una leva strategica delle imprese per una migliore gestione del rischio e un aumento della resilienza – afferma Federico Caniato, direttore dell'Osservatorio Supply Chain Finance –. È fondamentale migliorare la sinergia con il processo di gestione del rischio, perché è ancora alto il numero di im-



LA NEWSLETTER

Con Fintech+ ogni settimana informazioni, dati e analisi sul mondo all'incrocio tra finanza e tecnologia

prese che lo utilizza esclusivamente per ottimizzare il capitale circolante».

La vendita a credito negli ultimi anni è diventata uno strumento commerciale fondamentale anche a livello internazionale, i cui rischi possono essere mitigati da apposite soluzioni di supply chain finance. Ma le imprese italiane le conoscono poco: il 54% delle imprese esportatrici le ignora, il 22% le usa soltanto nel mercato nazionale e solo il 24% le impiega nelle operazioni di export. Le soluzioni più utilizzate sono quelle tradizionali, come la lettera di credito (50%), l'assicurazione del credito (48%), l'anticipo all'export (44%). Solo il 14% usa spesso il *forfaiting*, la cessione da un esportatore a un istituto finanziario di titoli di credito commerciali ricevuti da un importatore come pagamento di beni (strumenti o servizi).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

