

# SOS LIQUIDITÀ

I dati dell'Osservatorio supply chain finance del PoliMi: la spinta arriva dalla pandemia

## Credito di filiera in accelerata

### Mercato stimato in 490 mld. Boom di soluzioni innovative

Pagina a cura  
DI ROXY TOMASICCHIO

La pandemia ha impresso un'accelerata al ricorso a soluzioni di supply chain finance (Scf), ossia il credito di filiera. In particolare le cosiddette soluzioni alternative quali reverse factoring e confirming stanno guidando il sorpasso su strumenti più tradizionali come anticipo fatture e factoring. Così come è da sottolineare il balzo di start-up che offrono servizi in questo ambito. Parliamo, cioè, di soluzioni con cui si può garantire liquidità sostenendo il capitale circolante delle imprese di una stessa filiera sfruttando proprio il ruolo che ciascuna impresa ha all'interno della cosiddetta supply chain. A fotografare questo fenomeno è l'Osservatorio supply chain finance della School of management del Politecnico di Milano, che ha diffuso gli ultimi dati nel convegno «Crisi, liquidità e filiere: il vaccino si chiama Supply chain finance».

Le cifre parlano chiaro: si stima sia di 450 - 490 miliardi di euro il mercato potenziale del credito di filiera nel 2020 in Italia, di cui solo un quarto già servito. La contrazione (tra 55 e 15 miliardi) rispetto al 2019 (505 miliardi di potenziale, +2,4% sul 2018, di cui il 29% servito per un totale di 146 miliardi) è coerente con la riduzione dei fatturati delle imprese (tra il 10 e il 12%) derivante dalla crisi. A determinare la cifra esatta sarà il trend di incassi e pagamenti delle imprese.

I dati preliminari indicano che il mercato servito da soluzioni di supply chain finance nel 2020 si assesterà intorno ai 120 miliardi di euro, pari al 24%-27% del potenziale. Come anticipato sono le soluzioni innovative a imporsi di più sul mercato. C'è, quindi, un crollo

dell'anticipo fattura, forma di finanziamento che prevede l'anticipo da parte di un operatore finanziario di una o più fatture non ancora riscosse, che nel 2020 perde il primato di soluzione più utilizzata, scendendo a quota 44 miliardi (-33% rispetto al 2019, quando era a 65 miliardi).

Fatica anche il factoring, vale a dire la cessione di crediti commerciali vantati da un'azienda verso la propria clientela: 55 miliardi, -8% sul 2019, in quanto risente del calo dei volumi transati nei mesi di picco della pandemia e la preferenza verso soluzioni più orientate alla filiera.

Crescono le soluzioni innovative come il reverse factoring, o factoring indiretto, in cui è l'impresa debitrice che si attiva per smobilizzare i crediti (7,5 miliardi di euro, +13%); e il confirming, strumento con cui il debitore autorizza il factor a pagare i propri fornitori e a gestire i debiti commerciali. L'aumento è del 7%, a 800 milioni (erano 700 milioni nel 2019). Bene anche invoice trading, ossia il marketplace per l'anticipo delle fatture: 300 milioni di euro +20%, quando nell'anno precedente erano 250 milioni di euro. Segno più anche per il dynamic discounting, il pagamento anticipato da parte del cliente a fronte di uno sconto proporzionale ai giorni di anticipo: nel 2020, +500% a 100 milioni. Secondo le stime, le soluzioni innovative coprono oggi tra il 4 e il 5% del mercato potenziale della supply chain finance del 2020, in espansione costante negli ultimi anni (rappresentavano meno dell'1% nel 2015).

**Le startup.** A fine 2020 l'ecosistema mondiale della supply chain finance è costituito da 137 startup, in grado di raccogliere finanziamenti per 2 miliardi di dollari negli ultimi 5 anni. La maggior

parte ha sede in Europa (48), Asia (45) e Nord America (28). Metà opera solo nel proprio contesto nazionale (46%), il 24% estende la sua offerta a livello continentale e il 30% a livello globale.

Le soluzioni più offerte sono invoice trading (29 startup) e reverse factoring (28), ma non mancano servizi complementari come valutazione del rischio (17), servizi di pianificazione finanziaria e tesoreria (11), di credit collection (9) o di assicurazione del credito (2).

**L'export.** 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 una impresa italiana su due (il 54% delle aziende esportatrici, per la precisione) ignora questa soluzione. Solo il 22% le usa soltanto nel mercato nazionale e il 24% le impiega nelle operazioni di export. Le soluzioni di supply chain finance più utilizzate sono quelle tradizionali, come la lettera di credito (50%), l'assicurazione del credito (48%), l'anticipo all'esportazione (44%). Solo il 14% usa spesso il Forfaiting (cessione da un esportatore a un istituto finanziario di titoli di credito commerciali ricevuti da un importatore come pagamento di beni strumenti o servizi), l'8% l'export factoring (il factoring con l'aggiunta della gestione e copertura del rischio sui crediti da esportazione) e il 4% l'invoice trading. Nonostante questo, le soluzioni di Scf hanno aiutato le imprese esportatrici a diminuire l'impatto negativo della pandemia: per il 25% hanno contribuito a stabilizzare o aumentare il fatturato estero, per il 22% hanno aiutato a riavviare le attività localmente e all'estero.

© Riproduzione riservata



L'ANALISI DI ASSIFACT

## Migliorano i rapporti pmi-leader

Far leva sulla filiera ha un duplice vantaggio: da un lato, supporta le imprese nel finanziare il capitale circolante; dall'altro, fidelizza, semplifica e migliora i rapporti tra le imprese di grandi dimensioni e i propri fornitori (di norma piccole e medie imprese). È quanto emerge dal commento di **Simone Del Guerra**, amministratore delegato di Unicredit Factoring e vicepresidente Assifact, ai dati diffusi durante il convegno dell'Osservatorio sulla Supply chain finance (si veda altro servizio in pagina), al quale l'Associazione italiana per il factoring ha partecipato in qualità di partner istituzionale. «Tutte le soluzioni di Scf», aggiunge Del Guerra, «hanno registrato una considerevole crescita nel 2020. La crisi indotta dalla pandemia ha provocato, in particolare modo nella prima parte dell'anno, tensioni sulla liquidità delle imprese. L'ampia gamma di soluzioni disponibili, adatte a fornire stabilità e a regolarizzare i flussi finanziari rafforzando le relazioni strategiche tra imprese clienti e fornitrici organizzate in filiera, si è subito dimostrata un indispensabile supporto per la resilienza delle imprese e ha poi consentito di aiutare la ripartenza dei fornitori di importanti aziende, espressione del made in Italy». Ma come e quanto incide la gestione di crediti e debiti di natura commerciale? Il 2020, spiegano da Assifact, si è chiuso con un volume complessivo di crediti smobilizzati da parte del factoring di circa 228 miliardi di euro, un ammontare importante pari a circa il 14% del pil. Mantenendo una correlazione con il fatturato industriale, che ha risentito della crisi pandemica con un calo superiore al 10%, il factoring ha confermato il sostegno a una parte consistente del fabbisogno finanziario delle imprese connesso al capitale circolante, mentre altre forme di finanziamento hanno subito un calo significativo. Le operazioni di supply chain finance hanno registrato una crescita significativa, secondo gli ultimi dati disponibili di Assifact, del 20,78%, superando i 22 miliardi di euro. Nell'ambito delle filiere produttive, i grandi debitori di elevato standing, vale a dire rilevanza finanziaria e patrimoniale, hanno sostenuto i propri fornitori e garantito loro l'accesso alla liquidità e la continuità operativa dell'intera filiera, tramite convenzioni di reverse factoring e altre soluzioni di Scf evolute, mettendo a disposizione la propria solidità creditizia e soluzioni tecnologiche innovative. Tra queste, sempre più diffusa, spiegano da Assifact, anche la soluzione denominata confirming, attraverso la quale un'impresa solida, leader della propria filiera stipula un accordo con il factor perché questi provveda al pagamento delle fatture ai fornitori puntualmente alla scadenza dei crediti, contemplando la possibilità per il fornitore di chiedere, con una procedura semplificata, l'eventuale anticipo delle fatture mediante la cessione del relativo credito. Un esempio concreto, fanno sapere dall'Associazione per il factoring, è rappresentato da un'impresa di dimensioni rilevanti e finanziariamente solida, che opera nel comparto della moda e del lusso e che si relaziona con una filiera produttiva composta da imprese fornitrici tipicamente di dimensione ridotta e spesso a carattere artigianale. Per dare sostegno alla propria filiera di fornitori che hanno sempre garantito alta qualità dei prodotti contribuendo al successo del marchio, l'impresa leader decide di investire nel rafforzamento della filiera produttiva attraverso un programma di confirming. Il programma prevede l'utilizzo di una piattaforma web che snellisce il processo di smobilizzo dei crediti. L'impresa capo-filiera, attraverso il controllo del ciclo passivo, carica sulla piattaforma le fatture accettate e ciascun fornitore ha la possibilità di decidere in tempo reale, con una procedura molto semplice, se e quali fatture cedere ottenendo così l'anticipazione del pagamento rispetto alla scadenza del credito. Questo passaggio libera fondi per le imprese della filiera che possono essere reinvestiti dalle stesse nel processo di ammodernamento di macchinari e produzione e nella sostenibilità. Per l'impresa capo filiera la soluzione, oltre a garantire la continuità operativa e la qualità del prodotto, rappresenta una forma di fidelizzazione dei propri fornitori e anche uno strumento di sicurezza che, grazie all'utilizzo della piattaforma e la presenza di un intermediario finanziario, riduce, in tempi in cui la minaccia da cyber risk è sempre più alta, i rischi di truffa nell'ambito dei processi di pagamento.

