

NEWS - Dopo il Covid-19

Supply Chain Finance contro l'emergenza Coronavirus

IL VERO BOOM PER LA SUPPLY CHAIN FINANCE POTREBBE ARRIVARE PROPRIO NEL 2020? LO SCORSO ANNO QUESTO STRUMENTO, NELLE SUE VARIE DECLINAZIONI, HA INIZIATO A FARSI STRADA NEL SOSTEGNO ALLE FILIERE PRODUTTIVE. E CON L'ACUIRSI DELLA CRISI DI LIQUIDITÀ A FRONTE DELL'EMERGENZA CORONAVIRUS, LA SUPPLY CHAIN FINANCE POTREBBE OFFRIRE UNA VALIDA RISPOSTA A QUESTA NECESSITÀ

È l'asso nella manica di molte imprese: la Supply Chain Finance si sta rivelando un valido sostegno per le aziende italiane che in questo periodo di emergenza sanitaria sono state costrette a sospendere le loro attività, le vendite e gli approvvigionamenti, con una crisi di liquidità difficile da gestire. Alcune grandi imprese, in particolare della GDO come Esselunga, Conad ma anche del Food, come Venchi, hanno quindi immediatamente adottato soluzioni di Supply Chain Finance a supporto delle proprie filiere nei primi mesi del 2020. E se negli anni passati eravamo abituati a pensare alla Supply Chain Finance nella sua forma più diffusa del reverse factoring, ora si fanno avanti nuove soluzioni, sostenute dalla tecnologia, anche quella più spinta come AI e blockchain, e dalla tanto discussa Fatturazione Elettronica divenuta obbligatoria.

Mercato potenziale da 483 miliardi

I numeri della Supply Chain Finance, rilasciati dall'Osservatorio del Politecnico di Milano, fanno riferimento allo scorso anno, quindi prima dell'emergenza Coronavirus. Ma offrono un quadro abbastanza chiaro di come questo strumento stia prendendo piede in Italia: il mercato potenziale, naturalmente, è ancora enorme (483 miliardi di euro di

crediti commerciali, in crescita dell'1,1% sul 2018) e solo il 31% è servito da soluzioni che consentono alle imprese di finanziare il capitale circolante facendo leva sul ruolo e le relazioni di filiera. Per un valore, quindi, ancora piccolo: 150 miliardi di euro.

L'anticipo fattura tradizionale perde terreno

Ma si assiste a un cambio di strategia. Tra le diverse soluzioni utilizzate in Ita-

lia, infatti, l'anticipo fattura ha subito una frenata: il ricorso al finanziamento bancario delle fatture non rimosse, che si conferma comunque al primo posto se guardiamo al suo valore (70 miliardi di euro), si riduce del 2,7%.

Il factoring in crescita

Cresce invece l'interesse verso le altre forme di Supply Chain Finance. In primis il factoring, in tutte le sue varianti: quello tradizionale segna un +6,1% e



Dopo il Covid-19 - NEWS

vale 61 miliardi di euro; il reverse factoring, che permette ai fornitori di sfruttare il merito creditizio di un cliente per ottenere prezzi più bassi, aumenta del 36,8% fino a 6,1 miliardi di euro; la cessione dei crediti futuri cresce a doppia cifra (+25%, per 1 miliardo di euro in valore).

Nuove soluzioni nella Supply Chain Finance

Sempre nell'alveo della Supply Chain Finance rientra anche la cartolarizzazione dei crediti commerciali ceduti a terzi attraverso titoli obbligazionari, che si conferma comunque rilevante con un giro d'affari da 8,5 miliardi. E, anche se con volumi limitati, si registrano interessanti incrementi per nuove soluzioni: l'utilizzo della carta di credito come strumento di ottimizzazione del circolante ha raggiunto un valore pari a 3 miliardi di euro (+15%); l'invoice trading, che consente la cessione delle fatture attraverso piattaforme digitali, ha segnato una crescita a tre cifre (+225%, ma ben sotto la soglia del miliardo, con 130 milioni di euro) e da aprile 2020 è a disposizione delle imprese clienti di Banco BPM, grazie all'accordo stretto con TeamSystem per il lancio della soluzione "Incassa Subito".

Confirming e Dynamic Discounting: iniziative anche nel 2020

Ancora volumi ridotti per quelle che sono le prime iniziative italiane di Confirming, ovvero la cessione di un mandato di pagamento dei fornitori a un factor che diventa gestore dei debiti commerciali, e per il Dynamic Discounting, soluzione tecnologica che consente il pagamento anticipato a fronte di uno sconto concordato dinamicamente. Eppure, di quest'ultima formula si è sentito tanto parlare proprio nei primi mesi di emergenza sanitaria: protagonista è la FinTech FinDynamic, attiva in questo

DIMENSIONE DIVERSA, TEMPI DI INCASSO DIFFERENTI

Secondo i dati raccolti dall'Osservatorio del Politecnico di Milano, riferiti al 2018, migliora il tempo medio di incasso dei crediti commerciali delle aziende italiane: 75 giorni, con un calo del 3,9%. In realtà c'è una ampia forbice tra i tempi di incasso delle piccole e delle grandi aziende: chi soffre di una dimensione minore, infatti, presenta tempi più lunghi (106 giorni), mentre per le grandissime aziende la media si attesta attorno ai 52 giorni. E questa dinamica si riflette anche sulle tempistiche di pagamento: le piccole imprese impiegano 113 giorni per pagare i debiti commerciali, mentre le grandi e grandissime pagano in media in 85 giorni.

business, che ha stretto accordi con UniCredit, per fornire la soluzione a Furla, Venchi e Arena, oltre che con Credemtel.

Fatturazione Elettronica...

Le tecnologie digitali giocano quindi un ruolo cruciale nella spinta all'adozione della Supply Chain Finance. In primis, l'obbligo della Fatturazione Elettronica. Proprio nel Dynamic Discounting, ad esempio, ha consentito di inserire i dati automaticamente all'interno dei gestionali, con un ampliamento della finestra temporale di finanziamento anticipato, passata in media da 26 a 49 giorni secondo i dati dell'Osservatorio. Anche nell'invoice trading la Fatturazione Elettronica ha permesso di generare e sfruttare i dati delle fatture in modo rapido all'interno dei sistemi informativi, agevolando quindi i provider nei loro iter di verifica.

... e nuove tecnologie per il mercato

Altre tecnologie promettenti sono la blockchain e l'intelligenza artificiale. La tecnologia a blocchi è scesa in campo a livello internazionale e si è consolidata con molte operazioni di Supply Chain Finance erogate proprio tramite la blockchain, con il vantaggio di una condivisione trasparente e in tempo reale delle informazioni, oltre che con la possibilità di automatizzare i processi con smart contract. L'AI, invece, consente di condurre decisioni consapevoli e in

parte automatizzate che rendono possibile mitigare varie forme di rischio, come il doppio finanziamento, la frode, il rischio operativo e di credito.

Quale rischio per gli operatori?

D'altronde, tutti gli operatori di Supply Chain Finance sono esposti al rischio di credito e a quello operativo, mentre quello di mercato riguarda solo il 72% degli operatori secondo l'Osservatorio. Per fare fronte al rischio è quindi necessario avvalersi di rating affidabili: per il rischio di credito ben il 48% degli operatori si avvale esclusivamente di rating esterni certificati, l'8% di rating interni sempre certificati e il 20% di una combinazione di entrambi. Il rimanente 24% è composto da operatori di piccola dimensione che effettuano la valutazione del merito di credito con rating interni non certificati. E quindi non valida ai fini del calcolo dell'adeguatezza patrimoniale: un rischio, certamente. Sul fronte del rischio operativo, invece, più di due terzi degli operatori utilizza il metodo base per il calcolo dei requisiti patrimoniali. Mentre tra gli altri rischi, solo il 16% degli operatori considera rilevante il rischio di outsourcing: e si tratta principalmente di operatori di piccola dimensione che si affidano a terze parti specializzate per la gestione delle attività core.

G.C.