

Le imprese, in difficoltà per accesso al credito e pagamenti lenti, cercano altri canali

Le pmi lanciano l'Sos liquidità

Dal factoring all'invoice trading: crescono le alternative

Pagina a cura
 DI ROXY TOMASICCHIO

Imprese a corto di liquidità. Sempre più compresse tra stretta del credito e pagamenti lenti, cercano soluzioni attraverso canali alternativi: da un lato, quelli più radicati, come il factoring (in accelerata nei primi mesi dell'anno), dall'altro quelli di più recente introduzione, come le piattaforme online di invoice trading, cioè di compravendita di fatture, verso le quali anche l'Europa sta puntando i riflettori.

Lo scenario. Per quanto riguarda i tempi di pagamento, l'Italia non riesce a lasciare le posizioni di coda a livello europeo, nonostante un miglioramento nel 2017. Stando all'ultimo rapporto di Intrum Justitia, le imprese italiane pagano a 52 giorni quando la media europea è di 37 giorni. Più gravi i ritardi della pubblica amministrazione: ai 95 giorni medi in Italia si contrappongono i 41 della media europea. Con un ulteriore onere a carico delle imprese produttive, in quanto, secondo le norme Ue di vigilanza prudenziale (il cosiddetto Crr), oltre i 90 giorni dalla scadenza un credito passa automaticamente tra quelli «deteriorati», pesando sui requisiti di capitale imposti dal sistema creditizio. E qui si passa all'altra fonte di difficoltà per le pmi. Ogni anno centinaia di migliaia di piccole aziende non riescono ad accedere al credito bancario. In Europa, infatti, secondo i dati più aggiornati della Commissione europea circa una pmi su tre non ottiene il finanziamento richiesto. Così anche, secondo una ricerca della Banca d'Italia, le pmi hanno maggiori difficoltà di accesso al credito non solo a causa della fragilità finanziaria, ma anche per un minore interesse del sistema bancario a fornire loro finanziamenti. «Le statistiche

rilasciate da Banca d'Italia nel 2017 per il credito bancario alle imprese mostrano due macro-trend», ha riferito a *ItaliaOggi Sette* **Fabio Bolognini**, co-fondatore Workinvoice, piattaforma italiana per l'anticipo fatture online, «il primo è che il ritorno del credito dopo 7 anni di forte riduzione è ancora incerto (sotto l'1%) e frenato da timori di rischiosità. Il secondo, meno noto, è che il vastissimo segmento delle piccole imprese continua a subire riduzioni mese dopo mese, a prescindere dalla rischiosità delle imprese stesse, quindi per motivazioni più legate a strategie commerciali delle banche. Questo fenomeno amplifica la carenza di liquidità e spinge i piccoli imprenditori a valutare con maggiore interesse circuiti innovativi e complementari a quello bancario».

Factoring a doppia cifra. Secondo il quadro delineato da Assifact, associazione presieduta da **Fausto Galmarini**, che a oggi ha 42 associati e rappresenta la sostanziale totalità degli operatori del mercato in Italia, al 31 maggio scorso il volume d'affari del factoring ha toccato quota 81 miliardi (+16,20% sul 2016). In positivo anche il monte dei crediti in essere (4,61%) e impieghi (6,38%). Percentuali che, dopo un 2016 già favorevole, fanno ben sperare per la chiusura del 2017: al 31 dicembre i volumi, secondo stime Forefact, saliranno del 7,79%. Il perché di questa accelerata è da trovare nei vantaggi del factoring: sono più bassi rispetto ad altri strumenti finanziari, infatti, i tassi d'interesse praticati dalle società di factoring alla clientela, come risulta dalle rilevazioni periodiche della Banca d'Italia. Contrariamente al credito, il factor valuta non solo l'impresa che cede i crediti, ma anche la qualità dei crediti stessi e quindi dei debitori, riducendo così il rischio rispetto

a un finanziamento bancario, come confermato dal livello contenuto di sofferenze tipico dell'industria del factoring.

Le soluzioni alternative.

Per la sopravvivenza stessa delle imprese, diventa di vitale importanza mettere in campo il maggior numero di opzioni. In questa direzione si sta muovendo l'Europa, tramite la Capital Markets Union, organismo della commissione europea che si occupa di sviluppare l'accesso alla finanza per le Pmi del nostro continente, e che sta guardando con maggiore interesse alla finanza complementare. Per esempio, appunto, alle piattaforme di invoice trading, strumento attraverso il quale trasformare asset illiquidi che stagnano nei bilanci aziendali in valori da negoziare, cedendo, per esempio, i propri crediti commerciali. «La commissione europea ha creato nel 2015 la Capital Markets Union con lo scopo di supportare lo sviluppo di forme alternative di finanza, complementari rispetto al finanziamento bancario, incluso venture capital, crowdfunding e marketplaces», ha spiegato a *ItaliaOggi Sette* **Matteo Tarroni**, co-fondatore e ceo di Workinvoice, la piattaforma chiamata a presentare la propria esperienza alla tavola rotonda organizzata dalla Capital Markets Union, focalizzata sulle barriere allo sviluppo di canali di finanziamento non bancari e sui modi per superarli a livello nazionale ed europeo. «Obiettivo della Cmu», ha aggiunto Tarroni, «è proprio favorire lo sviluppo di tali canali di finanziamento alternativi e l'ampliamento della gamma di opzioni di finanziamento per le pmi in tutti gli Stati membri dell'Ue». Tuttavia le banche, secondo Tarroni, non sono attrezzate per fornire risorse finanziarie a costi competitivi e con la rapidità e l'efficienza necessarie per soddisfare le esigenze, differenziate, delle Pmi. Tutto ciò

si traduce in opportunità mancate di sviluppo per le aziende e per il sistema economico nel suo complesso. La finanza alternativa in questi casi può essere di aiuto. Il modello dell'invoice-trading, appunto, sta sempre più convincendo imprese e imprenditori perché, da un lato, garantisce l'anticipo di cassa immediato e, dall'altro, l'assicurazione sul mancato pagamento del proprio credito commerciale. Ed entriamo così nel raggio d'azione di Workin-

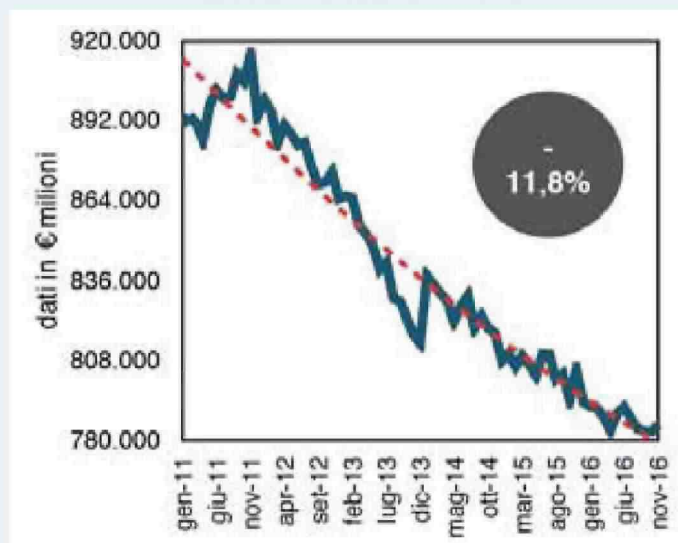
voice, che gestisce il mercato online per i crediti commerciali delle aziende italiane con oltre 65 milioni di fatture transate, fresca di due accordi con Fivesixty e Willis Towers Watson, rispettivamente network di professionisti e il big mondiale del brokeraggio assicurativo e della consulenza sui rischi di credito. Scopo delle intese è offrire alle imprese soluzioni per rendere liquidi i propri crediti commerciali in modo rapido e flessibile. Ma in tema di finanza su web, a che punto è l'Italia? «Alcuni

dati confortanti ci sono», ha risposto Tarroni, «da una ricerca svolta insieme a Sociometrica risulta infatti che l'utilizzo di internet è diffuso anche per attività più sofisticate come la ricerca di informazioni sulle forme di finanziamento disponibili, da circa un quarto degli intervistati. Un risultato (forse) meno atteso, perché solitamente internet viene visto (o meglio era visto in passato) come uno strumento poco aziendale».

—© Riproduzione riservata—

La stretta sul credito a breve termine

Prestiti a imprese 2011-2016



- 105 miliardi in 6 anni

I tempi di pagamento medi delle imprese

