

Fatture all'asta, arriva la piattaforma

LO SFORAMENTO DELLE TEMPISTICHE CONCORDATE PER I PAGAMENTI È UN PROBLEMA PER CIRCA DUE TERZI DEL CAMPIONE DI UN SONDAGGIO È IN CRESCITA L'APPEAL DELL'INVOICE TRADING

Sibilla Di Palma

Milano

Arrivano le piattaforme di compravendita online delle fatture. Secondo un'indagine realizzata dalla società di consulenza Sociometrica, che ha coinvolto 800 aziende di Lombardia e Triveneto (quindi nei territori più ricchi della Penisola), lo sforamento delle tempistiche concordate per i pagamenti è un problema per circa due terzi del campione intervistato (grave per il 12,9%, molto sentito per il 44%). La questione assume una rilevanza crescente in parallelo con le dimensioni del fatturato.

È infatti considerato «molto grave» e «abbastanza grave» dal 43% delle imprese sotto il milione di euro di giro d'affari, dato che cresce fino al 47,6% per aziende con fatturato superiore ai 5 milioni. Come risultato il 37,6% degli imprenditori intervistati deve fronteggiare una contrazione della liquidità aziendale. Uno scenario confermato anche da un'indagine realizzata da Cribis D&B, secondo cui nell'ultimo anno il ritardo grave nei pagamenti dei fornitori è calato del 13%, ma le aziende che pagano con un ritardo contenuto (fino a 20 giorni) sono passate dal 48,7% al 51,5%. Il numero di società che paga puntuale in

parallelo si è assottigliato (dal 36,8% al 35,9%). Uno scenario di fronte al quale, secondo l'indagine di Sociometrica, il 30,8% delle imprese sceglie di portare in banca le fatture per un'anticipazione del credito, mentre basso è il ricorso al factoring (contratto con il quale l'impresa cliente cede al factor, società specializzata, una parte dei propri crediti commerciali) che rappresenta il 4% del totale. Il 23,8% si rivolge invece a internet per raccogliere informazioni su nuove forme di finanziamento. Tra queste, è in crescita l'appeal dell'invoice trading, che consente di cedere a degli investitori le proprie fatture commerciali attraverso un portale dove vengono messe all'asta. Una volta individuato il miglior offerente, «quest'ultimo effettua direttamente sul conto corrente dell'impresa un versamento pari al 90% della somma dovuta a titolo di acconto», spiega Matteo Tarroni, ceo di Workinvoice, piattaforma di invoice trading che nei primi 18 mesi di operatività ha superato i 21 milioni di euro di operazioni. «Quando il cliente del cedente paga la fattura viene poi accreditato il saldo mancante al quale va sottratto lo sconto applicato all'investitore (sia privati con capacità minima di investimento di 50mila euro, sia investitori istituzionali) a titolo di rendimento per il periodo trascorso tra acconto e data effettiva d'incasso». Lo sconto, aggiunge Tarroni, dipende «da quanto è rischioso il credito e da quanto è impellente la necessità di ricevere l'anticipo da parte dell'impresa». Tra i vantaggi per l'azienda cliente c'è la possibilità di ridurre i tempi di incasso, «con la possibilità di com-

pletare l'intero processo, e quindi di ricevere il denaro, in cinque giorni lavorativi, mentre una banca impiega in media tra le sei e le dodici settimane». Inoltre, la piattaforma consente di vendere anche singole fatture.

«La filosofia è infatti quella del pay per use, in cui ogni impresa può decidere quante e quali fatture cedere e il prezzo minimo che è disposta a ricevere». Sul fronte dei costi, «nel momento in cui la fattura viene venduta le imprese pagano una fee alla piattaforma, oltre allo sconto fatto agli investitori per avere il pagamento subito». Per tutelarsi, «a questi ultimi vengono forniti da un'agenzia di rating una serie di parametri per valutare il rischio di credito del debitore». Si tratta di una soluzione per ora ancora allo stadio embrionale, soprattutto se confrontata con i numeri realizzati a livello europeo, e che va ad affiancarsi ad altre formule che si stanno da poco affacciando sul mercato italiano: dal reverse factoring (nel quale la cessione del credito avviene su richiesta del debitore) al purchasing finance (finanziamento basato su ordini di acquisto invece che su fatture), fino al dynamic discounting (gestione dinamica dei tempi di pagamento e degli sconti tra cliente e fornitore). Tutte soluzioni che puntano ad avvicinare la Penisola alla media europea in termini di pagamenti. In Italia, infatti, le fatture tra imprese private vengono pagate a 80 giorni, mentre nell'Unione europea a 35 giorni, pur con una profonda differenza tra mercati. Infatti ai 16 giorni della virtuosa Germania ai 69 della Spagna.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

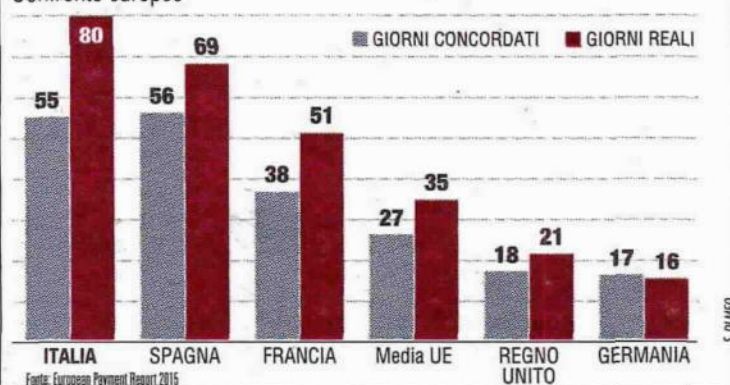
43%

I DELUSI

Il ritardato pagamento delle fatture è considerato «molto grave» e «abbastanza grave» dal 43% delle imprese sotto il milione di giro d'affari, dato che cresce fino al 47,6% per aziende con fatturato superiore ai 5 milioni. Come risultato il 37,6% degli imprenditori deve fronteggiare una contrazione della liquidità.

TEMPI MEDI DI PAGAMENTO PER LE FATTURE B2B

Confronto europeo



Matteo Tarroni
Ceo
Workinvoice