

L'invoice trading può aiutare il sistema produttivo nazionale



Il Fintech può spezzare il circolo vizioso dei ritardi nei pagamenti. A settembre di quest'anno, le imprese puntuali nel versare le fatture sono state il 36,3%, in calo rispetto al 45,7% del 2011. E sono più che raddoppiate le fatture evase con ritardi superiori a 30 giorni, passando dal 5,7 all'11,3%. Ma la situazione migliora per le imprese che si sono affidate ai nuovi canali digitali: nell'ultimo biennio, tra le aziende che hanno scelto l'invoice trading, cioè la cessione di fatture commerciali tramite un portale, si è registrato un calo dei documenti pagati con oltre 30 giorni di ritardo. Dal quarto trimestre del 2016 al terzo del 2017 la percentuale è a doppia cifra (13, 16, 13, 17%), mentre dal quarto trimestre 2017 a oggi, passa a una cifra (9, 5, 8, 9%). A delineare il quadro è lo Studio Pagamenti di Cribis assieme all'analisi di [Workinvoice](#), primo mercato online di invoice trading in Italia, che proprio a settembre ha stretto una partnership con il big della business information Cribis (gruppo Crif), che ne ha rilevato il 10%. «Il campione di [Workinvoice](#) (basato su circa 200 milioni di euro di transazioni

realizzate sulla piattaforma in quasi quattro anni di attività)», spiega [Fabio Bolognini](#), co-founder e chief risk officer di [Workinvoice](#), «pur se soggetto a maggiore volatilità e ai trend stagionali, è significativo per tracciare similitudini e differenze tra il sottogruppo di aziende che si aprono ai servizi Fintech, ovvero che accettano la cessione del credito attraverso il factoring digitale, e che sono tendenzialmente più virtuose

della media, e la popolazione complessiva fotografata da Cribis. Il calo nella consistenza dei cattivi pagatori riscontrato dalla piattaforma è un trend visibile anche a livello macro, anche se le percentuali dei ritardi gravi restano più alte: le fatture con ritardi gravi passano dal 15,7% del quarto trimestre 2013 all'11,3% del

terzo 2018. Segnando però un nuovo rialzo tra la fine del 2017 e settembre 2018 (dal 10,5 all'11,3%). Ed è probabile che, se non si restaurerà la fiducia sui mercati, la situazione continui a peggiorare». Ma dalle rilevazioni di [Workinvoice](#) arriva un messaggio forte: le imprese medio-

grandi che accettano la cessione delle fatture (e quindi vanno incontro alla propria filiera di fornitori) sono più propense a rispettare i tempi di pagamento concordati. «E dunque», spiega ancora Bolognini, «sono orientate a un'etica di business che in Italia è ancora carente e che il Fintech può contribuire ad accelerare innescando circuiti virtuosi. I dati di Cribis, da un lato, mostrano che la direttiva Ue, che impone di rispettare un tempo massimo di 60 giorni per i pagamenti dalla p.a. alle imprese e suggerisce gli stessi termini tra imprese, ha avuto effetti del tutto marginali. Dall'altro lato, lo sguardo al campione **Workinvoice** ci fa vedere che la cessione del credito può funzionare come facilitatore dell'equilibrio finanziario del sistema produttivo».

Su questo punto, Alessandro Carretta, segretario generale di Assifact e professore ordinario di economia degli intermediari finanziari all'Università di Roma Tor Vergata, aggiunge: «Il factoring è uno strumento che consente all'impresa di ridurre l'impatto dei ritardi di pagamento attraverso l'anticipazione del credito e di regolarizzare e migliorare i tempi di pagamento dei suoi debitori attraverso il servizio di gestione, incasso ed eventualmente garanzia offerto dal factor. L'adozione di soluzioni Fintech a supporto del factoring può facilitare l'accesso allo strumento da parte delle imprese e snellire i processi, amplificando le potenzialità del factoring come volano del capitale circolante delle imprese italiane».

