

School of Management - Politecnico di Milano

www.osservatori.net



COMUNICATO STAMPA

Osservatorio Supply Chain Finance

IL SUPPLY CHAIN FINANCE OPPORTUNITÀ ANCORA DA SFRUTTARE

IL CREDITO DI FILIERA IN ITALIA VALE 637 MLD DI EURO, MA SOLO IL 23% GIÀ SERVITO

In Italia si attendono in media 98 giorni per l'incasso dei crediti commerciali, 124 giorni per il pagamento dei debiti. Il mercato potenziale del Supply Chain Finance in Italia è il più grande d'Europa, grandi opportunità da cogliere per il finanziamento delle imprese, soprattutto PMI.

Il mercato servito è ancora dominato dalle soluzioni tradizionali, come l'Anticipo Fattura (75 miliardi di euro) e il Factoring (58 miliardi), ma è il Reverse Factoring a crescere più veloce (3 miliardi, +7%).

Si diffondono nuove soluzioni legate allo sviluppo Fintech, come Invoice Auction, Purchase Order Finance, Dynamic Discounting e Equipment Finance, e tecnologie innovative come Internet of Things, Big Data e Blockchain.

Milano, 15 marzo 2018 - Cresce l'interesse verso nuove soluzioni innovative, si diffonde l'uso di tecnologie come Internet of Things, Big Data e Blockchain, si consolida l'offerta delle startup e si affacciano nuovi attori importanti: in Italia il Supply Chain Finance - l'insieme delle soluzioni per il finanziamento del capitale circolante che fanno leva sul ruolo delle aziende all'interno della filiera - si è ormai affermato come una realtà in grado di offrire opportunità concrete per il finanziamento delle imprese. Ma le potenzialità del credito di filiera sono ancora in larga parte da sfruttare.

Con un tempo medio di incasso dei crediti commerciali di 98 giorni e di pagamento dei debiti ai fornitori di 124 giorni (dati 2016), il mercato potenziale del Supply Chain Finance in Italia è pari a 637 miliardi di euro (di cui il 74% di crediti verso clienti e il 26% verso le consociate), il più importante in Europa, di gran lunga superiore a Germania (582 mld), Francia (529 mld), Regno Unito (411 mld), Spagna (341 mld) e Olanda (170 mld). Ma il mercato servito si ferma solamente al 23% del totale (il 29% se si considerano solo i crediti verso i clienti), pari a oltre 146 miliardi di euro, per il momento ancora dominato da soluzioni tradizionali, come l'*Anticipo Fattura*, cioè il finanziamento delle fatture non ancora rimosse che passa dagli 87 miliardi del 2015 ai 75 mld del 2016 (-13,8%), e il *Factoring*, la cessione di crediti commerciali vantati da un'azienda verso i debitori che sale del +6,6% a quota 58 miliardi. Nell'ultimo anno però a crescere è stato soprattutto il *Reverse Factoring*, che permette ai fornitori di sfruttare il merito creditizio di un'azienda cliente per ottenere prezzi più bassi (3 mld, +7%), mentre hanno preso piede anche nuove soluzioni innovative come l'*Invoice Auction*, il *Purchase Order Finance*, il *Dynamic Discounting* e l'*Equipment Finance*, di cui si prevede una forte crescita nel 2017 grazie al boom del Fintech e all'impiego di tecnologie innovative come Blockchain, Big Data e Internet of Things.

La necessità di trovare nuove forme di finanziamento per le imprese per sfruttare le potenzialità offerte dal credito di filiera attira nel settore nuove imprese innovative: sono state analizzate oltre 100 startup internazionali in ambito Supply Chain Finance, di cui 15 italiane, che puntano a velocizzare e digitalizzare la gestione dei crediti commerciali con servizi rivolti prevalentemente alle PMI. E diventa sempre più importante il ruolo degli operatori logistici, che, oltre a gestire il flusso fisico della merce dei loro clienti, hanno una visibilità costante sui flussi informativi e finanziari della filiera.

Sono i risultati della ricerca [dell'Osservatorio Supply Chain Finance della School of Management del Politecnico di Milano](#), presentata questa mattina a Milano al convegno "*Supply Chain Finance: il credito di filiera verso nuove prospettive*" (www.osservatori.net)*. "La ricerca mostra come il Supply Chain Finance in Italia sia ormai una realtà affermata, che evolve verso nuove prospettive - commenta **Federico Caniato**, Direttore dell'Osservatorio Supply Chain Finance -. Il mercato servito si consolida, con un'attenzione crescente verso le soluzioni innovative, anche se quello potenziale resta ancora molto rilevante, con grandi opportunità ancora da cogliere in particolare per il supporto delle PMI. C'è fermento per l'ingresso di nuovi attori sul mercato, soprattutto operatori internazionali e startup che offrono servizi snelli basati su piattaforme digitali".

"Le imprese stanno adottando soluzioni con approccio sempre più manageriale, cercando di comprendere e internalizzare nuovi modelli di business provenienti dall'estero, che trovano una veloce applicazione sul mercato italiano - dice **Antonella Moretto**, Direttore dell'Osservatorio Supply Chain Finance -. Si iniziano a

vedere i primi esempi concreti di applicazione di Blockchain e Internet of Things: la tecnologia potrebbe rivelarsi il vero elemento di accelerazione per un Supply Chain Finance digitale. E la visione che considerava il credito di filiera come sinonimo del Reverse Factoring è ormai superata, perché oggi ci si sta allargando sempre più oltre la sola fattura, anche a ordini, scorte e investimenti”.

Soluzioni innovative e tecnologie digitali - Nonostante le soluzioni tradizionali di Supply Chain Finance coprano ancora la maggior parte del mercato servito, in Italia si stanno diffondendo soluzioni innovative legate allo sviluppo del Fintech di cui si prevede una forte crescita in futuro. Una di queste è il *Purchase Order Finance*, l'impiego di un ordine ricevuto da un cliente con elevato merito creditizio come garanzia per ottenere un finanziamento: rispetto alle soluzioni tradizionali, il focus del finanziamento si sposta dalla fattura all'ordine, supportando l'acquisto dei materiali o prodotti necessari a produrre quanto ordinato. Un'altra è il *Dynamic Discounting*, il pagamento anticipato a fronte di uno sconto proporzionale ai giorni di anticipo, che consente il finanziamento anche solo tra attori della filiera senza coinvolgere finanziatori terzi. Poi c'è l'*Equipment Finance*, l'insieme di strumenti finanziari a supporto dell'acquisto di asset durevoli, che estende a questi i tradizionali confini del Supply Chain Finance.

Le imprese italiane intervistate dall'Osservatorio considerano le tecnologie come Blockchain, Big Data e Internet of Things lo strumento per superare le barriere che finora hanno frenato l'adozione delle soluzioni più innovative. L'Internet of Things, ad esempio, viene impiegato nelle soluzioni di Inventory Finance e Equipment Finance, perché agevola il monitoraggio in tempo reale dei beni oggetto di garanzia, rende più efficienti i processi, riducendo i rischi di frode e aumentando la fiducia degli attori coinvolti. L'analisi dei Big Data provenienti dalle transazioni che avvengono all'interno della supply chain consente una migliore valutazione del merito creditizio delle imprese, soprattutto delle PMI, meno rappresentate dai dati di bilancio, e può quindi essere utilizzata con successo in tutte le soluzioni del settore. La Blockchain trova applicazioni nelle soluzioni di Reverse Factoring, perché permette di ridurre costi e tempi di acquisizione delle informazioni necessarie ad esempio per l'inclusione di un nuovo fornitore, e di Inventory Finance, perché garantisce visibilità delle scorte a magazzino, aumenta la trasparenza e riduce i rischi di frode.

Le startup - L'analisi compiuta dall'Osservatorio in collaborazione con Assifact (Associazione Italiana per il Factoring) ha esaminato le soluzioni di finanziamento del capitale circolante portate dalle principali nuove imprese, analizzando oltre 100 startup internazionali in ambito Supply Chain Finance, di cui almeno 15 italiane. Le startup offrono servizi snelli e veloci basati su piattaforme digitali che riducono le interazioni umane e accelerano i tempi per l'erogazione degli anticipi sui crediti commerciali ceduti, soprattutto per ottimizzare la liquidità all'interno della filiera in favore delle PMI, che si trovano ad affrontare le difficoltà maggiori nell'accesso al credito.

Sono 4 i business model distintivi: le startup *Cash Seeker* mettono in contatto investitori che cercano opportunità di investimento non tradizionali con imprese che cercano liquidità alternativa perché in difficoltà nell'accedere al canale bancario; le *Cash Exploiter* sfruttano la liquidità in eccesso della filiera a vantaggio di piccoli fornitori che faticano ad accedere al credito; le *Working Capital Broker* trovano alternative di finanziamento al canale tradizionale cliente-fornitore mettendo in contatto imprese che necessitano di credito con investitori istituzionali; le *Compass* riducono le asimmetrie informative lungo la filiera e semplificano la valutazione del merito creditizio o la gestione del cash flow.

“Dall'analisi sulle startup appare chiara l'influenza del Fintech sui modelli tradizionali in Italia - afferma **Federico Caniato**, Direttore dell'Osservatorio Supply Chain Finance -: questi paradigmi creano alternative e concorrenza, democratizzando strumenti e offerte prima difficilmente accessibili alla grande massa. Emerge una spaccatura tra startup che adottano modelli di *alternative finance*, in antitesi con i modelli tradizionali, e quelle che si basano sul coinvolgimento degli attori istituzionali, in ottica di collaborazione”.

Il ruolo degli operatori logistici - All'interno dell'ecosistema della supply chain è sempre più decisivo il ruolo degli operatori logistici, che partecipano alle soluzioni di Supply Chain Finance secondo 4 modelli. Gli *Indipendenti* offrono soluzioni in autonomia senza supporto finanziario di terzi; gli *Spin-Off* creano una società per offrire servizi in esclusiva; quelli in *Joint Venture* creano una nuova società specializzata con un provider di finanziamento; quelli in *Collaborazione* gestiscono il flusso informativo per il provider di finanziamento. Gli asset più finanziati dagli operatori logistici sono quelli durevoli dei clienti (di movimentazione merci e investimenti in innovazione o attività a valore aggiunto), scorte (soluzioni che monetizzano il capitale immobilizzato nelle scorte di magazzino), crediti o debiti commerciali (operatori che agiscono come finanziatori o segnalano informazioni agli operatori finanziari).

Gli operatori logistici adottano prevalentemente 4 modelli di business: forniscono soluzioni per ampliare l'offerta di servizi a valore aggiunto tradizionali della logistica; entrano nel mercato sfruttando la collaborazione con istituti finanziari come leva commerciale per attrarre nuovi clienti; si presentano come attori di alternative finance, investendo risorse finanziarie e competenze in una società specializzata che offre soluzioni di finanziamento delle scorte o delle fatture; offrono soluzioni di supporto al capitale circolante dei propri clienti come Inventory Finance, Factoring e Reverse Factoring.

Il calcolo della probabilità di default - Un'analisi dell'Osservatorio sui bilanci a livello internazionale degli ultimi 4 anni dimostra come la probabilità di default delle imprese sia influenzata dalla gestione del capitale circolante. Il modello costruito dall'Osservatorio si basa su dati di bilancio che incorporano maggiormente una prospettiva di filiera (quelli relativi alla gestione del circolante, come Days Payable Outstanding, Days Sales Outstanding e Inventory Turnover) e, benché molto semplificato rispetto ai modelli utilizzati dalle principali Agenzie di Rating e istituti finanziari, ha un'accuratezza predittiva molto elevata, pari all'80%, con circa 18 mesi di anticipo, confermando la rilevanza della prospettiva di supply chain per una buona gestione del capitale circolante.

“L'analisi conferma l'importanza di integrare variabili operative nei modelli attuali di valutazione del merito di credito, andando così ad aumentarne la reattività e la capacità predittiva - rileva **Antonella Moretto**, Direttore dell'Osservatorio Supply Chain Finance -. Un modello di simulazione realizzato su una filiera su 10 anni infatti mostra il ruolo predittivo dei dati operativi di filiera, la frequenza dei pagamenti anticipa con una buona approssimazione il default di un'impresa e un deterioramento della puntualità di consegna anticipa fino a 18 mesi il default di un'impresa”.

*L'edizione 2017-2018 dell'Osservatorio Supply Chain Finance è realizzata con il supporto di American Express, Banca Farmafactoring, Banca Sella, FS2A, Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia CRIBIS, Groupama Asset Management SGR, modefinance, Niuma, Studio Rinaldi Dottori Commercialisti, TESISQUARE®, The AvantGarde Group; BNL Gruppo BNP Paribas, Credem, Exprivia, FinDynamic, Fintastico, HSBC; ABI, ACMI, ADACI, AITI, Assifact, Assobiomedica, Assolombarda, CNDCEC, Confindustria Bergamo, Finlombarda.

Ufficio stampa School of Management del Politecnico di Milano

Barbara Balabio
Tel.: 02 2399 9578
email barbara.balabio@osservatori.net
Skype [barbara.balabio](https://www.skype.com/name/barbara.balabio)
www.osservatori.net

d'I Comunicazione:

Piero Orlando
po@dicomunicazione.it
Mob.: 335 1753472

Marco Puelli
mp@dicomunicazione.it
Mob.: 320 1144691

La School of Management del Politecnico di Milano, costituita nel 2003, accoglie le molteplici attività di ricerca, formazione e alta consulenza, nel campo dell'economia, del management e dell'industrial engineering, che il Politecnico porta avanti attraverso le sue diverse strutture interne e consortili. La Scuola ha ricevuto nel 2007 il prestigioso accreditamento EQUIS. Nel 2009 è entrata per la prima volta nel ranking del Financial Times delle migliori Business School europee. Nel Marzo 2013 ha ottenuto il prestigioso accreditamento internazionale da AMBA per i programmi MBA e Executive MBA. La Scuola può contare su un corpo docente di più di duecento tra professori, ricercatori, tutor e staff e ogni anno vede oltre seicento matricole entrare nel programma undergraduate. La Scuola è membro PRME, Cladea e QTEM. Fanno parte della Scuola: il Dipartimento di Ingegneria Gestionale e MIP Graduate School of Business che, in particolare, si focalizza sulla formazione executive e sui programmi Master. Gli Osservatori Digital Innovation della School of Management del Politecnico di Milano (www.osservatori.net) nascono nel 1999 con l'obiettivo di fare cultura in tutti i principali ambiti di Innovazione Digitale. La Vision che guida gli Osservatori è che l'Innovazione Digitale sia un fattore essenziale per lo sviluppo del Paese. La Mission degli Osservatori è produrre e diffondere conoscenza sulle opportunità e gli impatti che le tecnologie digitali hanno su imprese, pubbliche amministrazioni e cittadini, tramite modelli interpretativi basati su solide evidenze empiriche e spazi di confronto indipendenti, pre-competitivi e duraturi nel tempo, che aggregano la domanda e l'offerta di innovazione digitale in Italia. Gli Osservatori sono ormai molteplici e affrontano in particolare tutte le tematiche più innovative: Agenda Digitale, Artificial Intelligence, Big Data Analytics & Business Intelligence, Cloud Transformation, Cloud nella PA, Contract Logistics, Digital Thinking for Business, Digital Transformation Academy, Digital Insurance, eCommerce B2c, eGovernment, Export, Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b, Fintech & Insurtech, Food Sustainability, Gestione Progettazione e PLM (GeCo), Gioco Online, HR Innovation Practice, Industria 4.0, Information Security & Privacy, Innovazione Digitale in Sanità, Innovazione Digitale nei Beni e Attività Culturali, Innovazione Digitale nel Retail, Innovazione Digitale nel Turismo, Innovazione Digitale nell'Industria dello Sport, Internet Media, Internet of Things, Mobile B2c Strategy, Mobile Banking, Mobile Payment & Commerce, Multicanalità, Omnichannel Customer Experience, Professionisti e Innovazione Digitale, Smart Agrifood, Smart Working, Startup Hi-tech, Startup Intelligence, Supply Chain Finance.