

L'invoice trading può aiutare il sistema produttivo nazionale

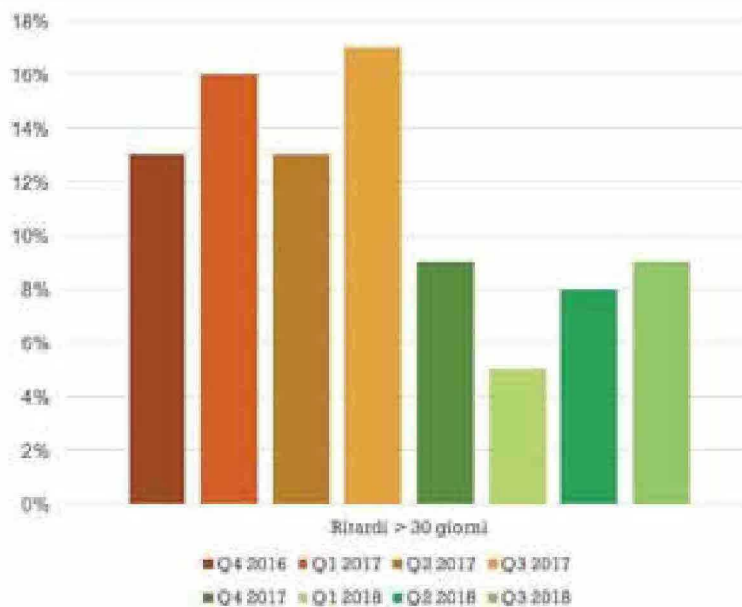
Il Fintech può spezzare il circolo vizioso dei ritardi nei pagamenti. A settembre di quest'anno, le imprese puntate il 36,3%, in calo rispetto al 45,7% del 2011. E sono più che raddoppiate le fatture evase con ritardi superiori a 30 giorni, passando dal 5,7 all'11,3%. Ma la situazione migliora per le 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».

L'impatto del Fintech



Dati: Transazioni marketplace Workinvoice
Fonte: Elaborazione Workinvoice

