

Lo stato dell'arte nella terminologia del Supply Chain Finance: driver od ostacolo per lo sviluppo?

di Diego Tavecchia

Il factoring è uno strumento finanziario che offre un mix di servizi unico, che comprende anticipazione, gestione e protezione dal rischio di credito dei crediti commerciali dell'impresa, ritagliato sulle effettive esigenze di gestione del capitale circolante della clientela. Nelle sue diverse forme, il factoring è stato nel tempo il partner principale per le imprese alla ricerca di strumenti per **ottimizzare il circolante**. Da qualche tempo, tra imprese e settore finanziario c'è grande fermento attorno all'offerta di svariate soluzioni più o meno innovative di "supply chain finance" ("SCF") a supporto del capitale circolante "di filiera".

Se il concetto di **factoring** è ormai abbondantemente diffuso e parte integrante della cultura finanziaria di istituzioni finanziarie ed imprese, ancora deve formarsi una terminologia condivisa ed uniforme in materia di SCF, la cui stessa nozione è tuttora oggetto di diverse interpretazioni. La stessa nozione di "SCF" è ancora oggi oggetto di un equivoco di fondo" con la seguente:

"In particolare, ancora oggi esiste un equivoco di fondo: da un lato, appare diffusa la visione tradizionale, che vede il termine "supply chain finance" come di fatto sinonimo di "reverse factoring", una linea di factoring in cui un grande acquirente attiva un programma che prevede la cessione dei suoi debiti commerciali da parte dei fornitori strategici. In tale ottica, il SCF sarebbe un sotto-prodotto del factoring. Dall'altro lato va diffondendosi una concezione più ampia di SCF, secondo cui quest'ultimo rappresenta "l'insieme delle soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante, facendo leva sul ruolo che essa ricopre all'interno della supply chain in cui opera e delle relazioni con gli altri attori della filiera stessa" (definizione coniata dall'Osservatorio SCF del Politecnico di Milano). Sotto tale prospettiva, quindi, "supply chain finance" rappresenta un termine "ombrello" che racchiude diverse tecniche finanziarie, non necessariamente legate all'intervento di una istituzione finanziaria: tali tecniche hanno la finalità di supportare finanziariamente



**Diego
Tavecchia**

Diego Tavecchia è nato a Milano nel 1983 e si è laureato in Economia e Finanza Internazionale all'Università degli Studi di Milano, dove ha conseguito inoltre un Dottorato di Ricerca in Management discutendo una tesi sugli effetti del factoring sulle imprese italiane. Dal 2007 lavora presso Assifact, l'Associazione Italiana per il Factoring, dove è attualmente Responsabile delle Commissioni Tecniche e delle Relazioni Internazionali. In quest'ambito, ha costituito e presieduto per diversi anni l'Economics and Statistics Committee dell'EUFA, la Federazione Europea del factoring, ed è attualmente Chairman del Prudential Risk Committee della Federazione.



Figura 1 – L'equivoco originale nella concezione del Supply Chain Finance

Che cosa c'è in un nome? Ciò che noi chiamiamo con il nome di rosa, anche se lo chiamassimo con un altro nome, serberebbe pur sempre lo stesso dolce profumo.

Forse che quella che chiamiamo rosa cesserebbe d'aver il suo profumo se la chiamassimo con altro nome?

Shakespeare - Romeo e Giulietta, atto II scena II

Alcuni esempi			
	Servizio di anticipazione del credito senza notifica al debitore ceduto, eventuale garanzia		Facility su convenzione con il debitore ceduto per la cessione dei debiti commerciali dei propri fornitori selezionati
Italia	Factoring not notification	Italia	Reverse factoring
Germania	In house Factoring	Spagna	Confirming
UK	Invoice Discounting	Altri riferimenti	Payables finance, Supply chain finance

Figura 2 – Un servizio, molti nomi?

Il mondo era così recente, che molte cose erano prive di nome, e per citarle bisognava indicarle col dito.

Gabriel Garcia Márquez - Cent'anni di solitudine

La value proposition dell'intera gamma di servizi di supply chain finance deve essere chiarita e aggiornata al fine di:

- valorizzare il livello di servizio offerto
- differenziare il prodotto dal credito tradizionale
- cavalcare (e non subire) lo sviluppo del Fintech

Figura 3 – Il focus sul servizio offerto come driver per lo sviluppo del SCF

il capitale circolante dell'impresa attraverso la collaborazione con gli altri attori della filiera di riferimento. Anche in questa ottica, in ogni caso, il **factoring ed il reverse factoring** rappresentano le manifestazioni più diffuse del SCF. Questa concezione "allargata" è stata peraltro adottata dalla European Banking Association e dal Global Supply Chain Finance Forum (di cui, per inciso, è parte anche FCI, la catena di factoring internazionale), i quali hanno prodotto delle utili rassegne finalizzate proprio a fornire standard di classificazione e definizione delle varie tecniche di SCF. (Fig.1)

Nonostante gli sforzi di diversi organismi

per uniformare e chiarire i concetti del SCF, fra imprese e istituzioni finanziarie, fra le istituzioni finanziarie e fra i diversi paesi permangono significative dissonanze sia di terminologia che di definizione riguardo alle soluzioni presenti sul mercato. Ad esse si aggiunge una continua evoluzione in termini di **innovazione operativa e tecnologica**. Tutto ciò alimenta una certa confusione riguardo a cosa il *supply chain finance* sia effettivamente e quali benefici possa avere sulle imprese che vi ricorrono, con potenziale detrimento per lo sviluppo di tale mercato.

A riguardo, giova evidenziare che il

settore del factoring "tradizionale", a sua volta, convive da tempo con alcuni possibili fraintendimenti dovuti alle diverse terminologie utilizzate nei diversi paesi così come, all'interno dello stesso mercato, da società diverse, per servizi simili (o, viceversa, all'uso della stessa terminologia per prodotti diversi). Tuttavia, ciò non è stato di impedimento allo sviluppo del prodotto. Il **factoring è un prodotto non standardizzato**, tipicamente non indirizzato alla clientela retail e che serve imprese dotate di business di qualità e sofisticata cultura finanziaria: esse sono più propense a porre attenzione alla composizione del servizio offerto dalla società, anche personalizzandone i contenuti per meglio rispondere alle proprie esigenze di *working capital*. (Fig.2)

Il mercato del SCF è ancora una sorta di "brodo primordiale" dove stanno prendendo forma nuovi prodotti, nuove tecniche e nuove modalità operative che sfruttano le potenzialità delle nuove tecnologie (come non citare il "blockchain"?). In questo contesto, è senz'altro prematuro ipotizzare lo sviluppo di una terminologia ampiamente condivisa e uniforme nel settore, ma ciò non dovrebbe essere di ostacolo allo sviluppo di tali soluzioni: le imprese si orienteranno nel mercato attraverso l'analisi delle proprie esigenze legate alla gestione del **capitale circolante** e implementando, assieme ai propri partner finanziari, adeguate soluzioni, soprattutto *tailor-made*, che rispondano a tali esigenze. Per tale ragione, le potenziali difficoltà di comprensione legate all'uso di terminologie non uniformi potranno essere superate se gli operatori saranno in grado di chiarire e adattare alle esigenze delle singole filiere la *value proposition* del servizio offerto, valorizzando adeguatamente il livello di servizio e le differenze con il credito tradizionale, nella prospettiva di cogliere le occasioni create dallo sviluppo di nuove tecnologie a supporto delle soluzioni di gestione ed ottimizzazione del capitale circolante. (Fig.3) ■