

**Favorire la crescita  
sostenibile e le opportunità  
di sviluppo per le piccole e  
medie imprese attraverso  
i programmi di Supply  
Chain Finance (SCF)**

## Gli autori



### **Cheik Daddah, Global Vice President del Value Engineering di Kyriba**

Cheik è un protagonista del settore del value engineering da 20 anni. Ha collaborato a lungo con CFO e altri dirigenti alla pianificazione, esecuzione e creazione di valore attraverso iniziative di trasformazione. In questo ruolo, Cheik ha lavorato con centinaia di organizzazioni, pubbliche e private, in SAP, Oracle, Teradata e Kyriba. La trasformazione digitale, soprattutto nel campo della finanza e della gestione della supply chain, è una delle sue specializzazioni. La trasformazione della gestione della finanza, della tesoreria, del rischio e del capitale circolante in una disciplina di gestione della performance della liquidità è una delle sue aree di interesse professionale. In Kyriba, guida la divisione globale del Value Engineering, la cui funzione consiste nel collaborare con clienti acquisiti e potenziali per comprendere, quantificare e creare valore dalla gestione attiva della liquidità (Active Treasury, Active Payments, Active Risk Management e Active Working Capital Management). Cheik ha conseguito un Master in Economia, con una specializzazione in sviluppo economico, e un MBA in Finanza.



### **Ken Flechler, Global Head of the Plus F Group and Government Affairs**

Ken ha occupato diverse posizioni manageriali per più di 25 anni nel settore delle infrastrutture e degli appalti pubblici per diverse società come TCI, Comcast e Pike Corporation. Ha inoltre partecipato a diversi Consigli di Amministrazione di organizzazioni come la South Carolina Energy Commission, il Detente Group e il National Safety Council. La sua prospettiva unica aiuta le aziende, i governi e gli istituti di credito multilaterali nella gestione del capitale circolante.



### **Shruti Gupta, Value Engineer di Kyriba**

Shruti è un business value engineer di Kyriba. Nel suo ruolo aiuta le aziende a comprendere come la supply chain finance possa creare nuovo valore e a gettare le basi per il cambiamento. Ha lavorato nel settore fintech (in Kyriba e Morgan Stanley) per più di cinque anni in diverse regioni di India, Francia e Stati Uniti. Shruti ha conseguito un MBA (in strategia) presso l'istituto HEC di Parigi e un BTech presso l'IIT-BHU, in India.

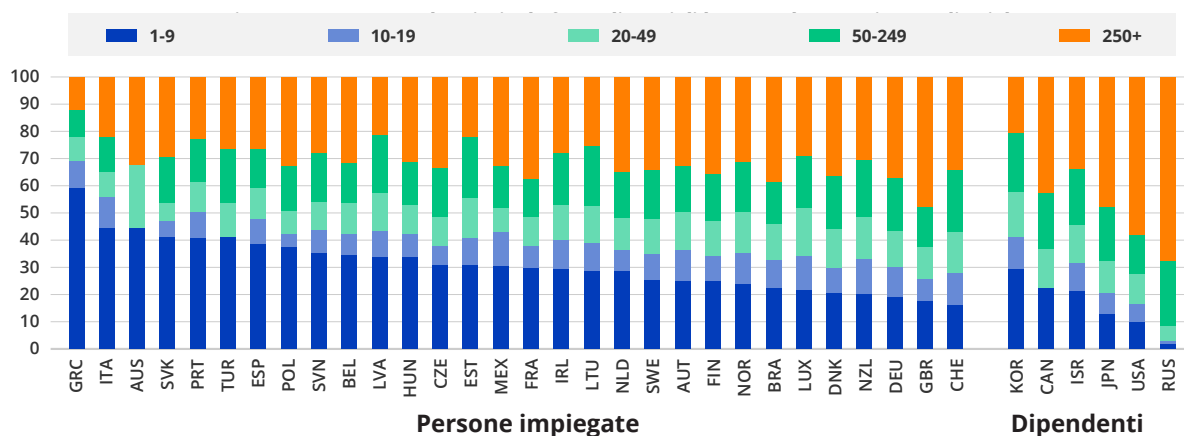
### Il ruolo delle piccole e medie imprese nell'Economia e nello Sviluppo

Le piccole e medie imprese (PMI) sono la spina dorsale delle economie e delle società in tutto il mondo. Svolgono un ruolo fondamentale nel tessuto produttivo generale di un Paese e sono essenziali per uno sviluppo socioeconomico sostenibile. In tutto il mondo, è sempre più evidente come le PMI abbiano un impatto significativo tanto nei Paesi sviluppati quanto in quelli emergenti.

Le piccole e medie imprese contribuiscono in modo determinante alla creazione di posti di lavoro, alla realizzazione di valore, alla lotta alla povertà e alla

generazione di reddito. Rappresentano circa il 90% delle imprese registrate nel mondo, contribuendo a più del 50% dell'occupazione su scala globale (Banca mondiale<sup>1</sup>). Nei paesi membri dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE), le PMI sono la forma predominante di impresa, rappresentando circa il 99% di tutte le aziende e in media circa il 70% dei posti di lavoro, e contribuiscono in modo importante alla creazione di valore, generando in media tra il 50% e il 60% di valore aggiunto (Figura 1).

Figura 1: Le PMI sono la principale fonte di posti di lavoro nel settore delle imprese



Fonte: OCSE (2019) SME and Entrepreneurship Outlook (OCSE, 2019[7])

Secondo l'Organizzazione Mondiale del Commercio<sup>2</sup>, che trae le sue conclusioni da dati affidabili e studi empirici, e la Commissione Europea, il contributo medio al PIL delle piccole e medie imprese è del 45% (55% nei paesi sviluppati e 35% nei paesi in via di sviluppo). Inoltre, le PMI occupano una posizione di rilievo rispetto agli Obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite, che mirano a favorire la crescita di queste aziende allo scopo di promuovere una crescita inclusiva e sostenibile, un'occupazione totale e produttiva e un lavoro dignitoso per tutti.

1 <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>

2 [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report16\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf)

## COVID-19 – L’impatto sull’economia globale e sulle piccole e medie imprese

La crisi economica globale causata dalla pandemia di COVID-19 ha reso ancora più importante il sostegno alle PMI. Non è solo una questione di crescita economica, ma di sopravvivenza economica, di ripresa, per gettare basi solide per una crescita sostenibile. La crisi causata dal COVID-19 ha fatto affiorare la fragilità del mondo globale ormai interconnesso, paralizzando l’economia mondiale con gravi scossoni alla domanda e all’offerta. Solo negli Stati Uniti, il PIL si è ridotto del 4,8% nel primo trimestre del 2020 e del 32,9% nel secondo. Nel 2020 la crescita globale è prevista in calo del 4,9%, un dato ben peggiore di quello registrato durante la crisi finanziaria del 2008–2009 (Fondo Monetario Internazionale, Figura 2<sup>3</sup>).

Questi numeri fanno rabbrivire e non si possono certo ignorare. Secondo 40 sondaggi condotti tra le PMI di tutto il mondo dall’OCSE,<sup>4</sup> più della metà delle PMI stava già subendo ingenti cali nei ricavi tra febbraio e maggio 2020. Questa situazione viene ulteriormente confermata da una recente ricerca condotta dal JPMorgan Chase Institute<sup>5</sup>, che dimostra che il 50% delle piccole imprese sta lavorando con una riserva di liquidità inferiore a 15 giorni e che solo il 40% delle aziende può contare su una riserva di liquidità superiore a tre settimane.

Per le PMI l’accesso al capitale e i tassi di interessi elevati sono elementi di criticità anche in un’economia stabile. Sono state adottate misure fiscali e monetarie senza precedenti per riattivare la produzione, alleviare la pressione finanziaria e aumentare la fiducia nel mercato. Ma si sono rivelate sufficienti? I governi e le banche per lo sviluppo devono adottare soluzioni innovative da affiancare ai tradizionali pacchetti di incentivi per favorire la ripresa da una crisi senza precedenti attraverso il rilancio delle piccole e medie imprese e delle piccole realtà economiche.

Figura 2: Prospettiva economica mondiale più recente - Previsioni di crescita

(PIL reale, variazione percentuale annuale)	2019	PROIEZIONI	
		2020	2021
<b>Produzione mondiale</b>	<b>2,9</b>	<b>-4,9</b>	<b>5,4</b>
<b>Economie avanzate</b>	<b>1,7</b>	<b>-8,0</b>	<b>4,8</b>
<b>Stati Uniti</b>	2,3	-8,0	4,5
<b>Area Euro</b>	1,3	-10,2	6,0
Germania	0,6	-7,8	5,4
Francia	1,5	-12,5	7,3
Italia	0,3	-12,8	6,3
Spagna	2,0	-12,8	6,3
<b>Giappone</b>	0,7	-5,8	2,4
<b>Regno Unito</b>	1,4	-10,2	6,3
<b>Canada</b>	1,7	-8,4	4,9
<b>Mercati emergenti ed economie in via di sviluppo</b>	<b>3,7</b>	<b>-3,0</b>	<b>5,9</b>
<b>Paesi emergenti e in via di sviluppo - Asia</b>	5,5	-0,8	7,4
Cina	6,1	1,0	8,2
India	4,2	-4,5	6,0
ASEAN-5	4,9	-2,0	6,2
<b>Paesi emergenti e in via di sviluppo - Europa</b>	2,1	-5,8	4,3
Russia	1,3	-6,6	4,1
<b>America Latina e Caraibi</b>	0,1	-9,4	3,7
Brasile	1,1	-9,1	3,6
Messico	-0,3	-10,5	3,3
<b>Medio Oriente e Asia Centrale</b>	1,0	-4,7	3,3
Arabia Saudita	0,3	-6,8	3,1
<b>Africa subsahariana</b>	3,1	-3,2	3,4
Nigeria	2,2	-5,4	2,6
Rep. Sudafricana	0,2	-8,0	3,5
<b>Paesi in via di sviluppo a basso reddito</b>	5,2	-1,0	5,2

3 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>

4 <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/>

5 <https://institute.jpmorganchase.com/institute/research/small-business/small-business-cash-liquidity-in-25-metro-areas>

## Il ruolo della banca per lo sviluppo e degli appalti pubblici nella crescita delle piccole e medie imprese

Nei paesi sviluppati e in via di sviluppo sono state costituite numerose istituzioni finanziarie di sviluppo statali, multilaterali e bilaterali allo scopo di promuovere la crescita economica e sostenere lo sviluppo sociale, specialmente nelle aree in cui gli istituti finanziari privati sono carenti. Le istituzioni di sviluppo internazionali e nazionali come la Banca di Sviluppo Austriaca (OeEB), la Banca di Sviluppo Olandese (FMO), l'International Development Finance Corporation (DFC) statunitense, la Banca di Sviluppo Africana (AFDB), la Banca di Sviluppo Asiatica (ADB), la Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (EBRD) e la Società Finanziaria Internazionale (IFC) collaborano da decenni con i governi e i gruppi bancari mondiali. Data la grande importanza delle PMI per la crescita socioeconomica, non sorprende che rappresentino la priorità numero uno per l'83% di queste banche di sviluppo, a testimonianza del forte orientamento di queste istituzioni verso le PMI (dati tratti dal sondaggio globale del 2017 tra le banche di sviluppo - Banca Mondiale<sup>6</sup>). Gli strumenti impiegati da ciascuna banca variano, ma in genere includono credito a medio e lungo termine, tassi di interesse agevolati, garanzie di credito, oltre a programmi di prestiti e assistenza tecnica per le famiglie, le PMI e persino le grandi aziende private. Sebbene sia logico che questi istituti rivestano un ruolo determinante nella crescita delle PMI, anche alcuni studi, ad esempio "The Role of Public Development Banks in the Growth of Small and Medium Enterprises"<sup>7</sup>, mostrano risultati statistici che confermano l'impatto positivo di un istituto finanziario di sviluppo come l'IRBRS (Republic of Srpska Investment-Development Bank) sulla crescita e sulla performance delle PMI.



Con l'espressione appalti pubblici si fa riferimento all'acquisto di beni e servizi da parte di entità pubbliche e di governo. Rappresentano una parte considerevole del PIL di vari Paesi nel mondo, in particolare 11 mila miliardi di dollari sul totale del PIL globale di quasi 90 mila miliardi di dollari nel 2018, o in media circa il 12% del PIL di ciascun paese (Banca Mondiale<sup>8</sup>). Si passa dal 5,1% in Messico al 20,2% nei Paesi Bassi (Figura 3, OCSE: Government at a Glance 2017<sup>9</sup>).

6 <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/977821525438071799/2017-survey-of-national-development-banks>

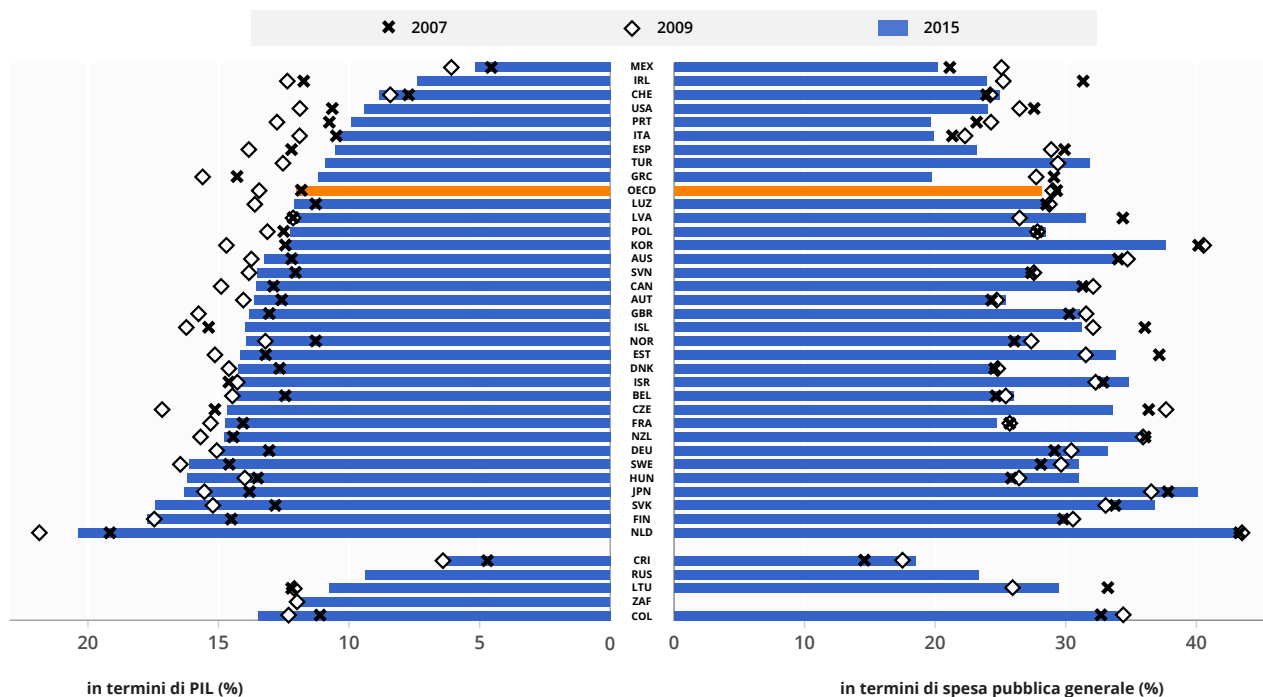
7 [https://www.researchgate.net/publication/321090284\\_THE\\_ROLE\\_OF\\_PUBLIC\\_DEVELOPMENT\\_BANKS\\_IN\\_THE\\_GROWTH\\_OF\\_SMALL\\_AND\\_MEDIUM\\_ENTERPRISES](https://www.researchgate.net/publication/321090284_THE_ROLE_OF_PUBLIC_DEVELOPMENT_BANKS_IN_THE_GROWTH_OF_SMALL_AND_MEDIUM_ENTERPRISES)

8 <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-large-public-procurement>

9 [https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/gov\\_glance-2017-en.pdf?expires=1599145236&id=id&accname=guest&checksum=CBD1E7533719F9DE9BEDF8D8BDA41774](https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/gov_glance-2017-en.pdf?expires=1599145236&id=id&accname=guest&checksum=CBD1E7533719F9DE9BEDF8D8BDA41774)

Figura 3: Spesa per commesse pubbliche come percentuale del PIL e spesa pubblica totale, OCSE

Spesa per commesse pubbliche come percentuale del PIL e della spesa pubblica totale, 2007, 2009, 2015



Fonte: Statistiche nazionali OCSE (database). I dati relativi all'Australia sono basati su una combinazione di statistiche sulla finanza pubblica e dei dati forniti dall'Australian Bureau of Statistics. <http://dx.doi.org/10.1787/88893353131>

Queste spese includono non solo progetti infrastrutturali, ma anche altri beni e servizi che vanno dalla difesa alla sanità, dalle forniture per ufficio ai veicoli, dall'elettronica al catering. Assicurando la presenza delle PMI in queste enormi supply chain pubbliche, gli appalti pubblici hanno il potenziale di generare vantaggi socioeconomici rilevanti che le PMI in salute e in crescita possono trasformare in creazione di posti di lavoro, crescita della base imponibile, generazione di reddito, e soprattutto in un'economia inclusiva ed una più robusta economia interna. Questa visione vale per i governi di tutto il mondo. Diversi governi hanno emanato leggi a sostegno e a favore delle PMI. Ad esempio, il governo federale degli Stati Uniti riserva il 23% di tutti i contratti federali alle piccole aziende con sede negli Stati Uniti, adottando un trattamento di favore nei confronti di quelle piccole realtà aziendali di proprietà di donne, veterani con disabilità, nativi americani e tutti coloro

che appartengono ad altre minoranze. In Messico, la legge del 2009 per lo sviluppo della competitività delle micro, piccole e medie imprese aveva lo scopo di favorire i cambiamenti strutturali necessari per assicurare che almeno il 35% del valore totale di beni, servizi e lavori pubblici appaltato da distretti ed entità federali fosse ottenuto dalle PMI. Nell'aprile del 2012, il governo indiano ha approvato una proposta di legge sugli appalti pubblici che riconosce, tra le altre cose, schemi preferenziali per le PMI, definendo l'obiettivo annuale di ottenere almeno il 20% di beni e servizi da micro-entità e PMI indiane. Nonostante l'ampio spettro di politiche e leggi volte ad agevolarle, le PMI continuano a subire la concorrenza delle grandi aziende nella lotta per l'acquisizione di una porzione significativa di acquisti e appalti pubblici.

### Il ruolo nella crisi del 2008 e il periodo del COVID

Sia gli istituti finanziari di sviluppo sia gli appalti pubblici hanno avuto un ruolo importante nella ripresa dalla crisi finanziaria del 2008-2009. Le banche di sviluppo hanno ricoperto importanti ruoli di finanziamento con finalità anticongiunturali mentre gli istituti finanziari privati navigavano in cattive acque. Nel mondo, questi istituti hanno reagito con rapidità ed efficacia alla crisi aumentando in modo significativo i prestiti alle PMI, riducendo l'impatto della crisi in molti Paesi e garantendo un grande sostegno alla ripresa economica. Anche gli appalti pubblici hanno avuto un ruolo fondamentale nel sostenere l'economia devastata del 2008-2009. Con l'American Recovery and Reinvestment Act (ARRA) del 2009, sono stati stanziati 88 miliardi di dollari agli acquisti federali per un periodo di 10 anni e mezzo, con un moltiplicatore previsto tra 1,0 e 2,5. Queste due forze vengono nuovamente messe in pratica per scacciare una nuova crisi. Gli appalti pubblici per le forniture mediche e i dispositivi di protezione individuale, mai così necessari come in questo periodo, sono aumentati vertiginosamente per far fronte alle esigenze straordinarie della sanità pubblica nella lotta al COVID-19, senza alcuna riduzione prevista nel prossimo futuro. Solo negli Stati Uniti, secondo le cifre raccolte dal Federal Procurement Data System<sup>10</sup> (FPDS), alla data del 7 aprile 2020 gli enti pubblici avevano già sottoscritto più di 1.000 contratti correlati al coronavirus, mentre la spesa totale raggiungeva i 2,3 miliardi di dollari. D'altro canto, gli istituti finanziari di sviluppo hanno unito le forze per mobilitare ingenti risorse finanziarie e mettere a disposizione del settore privato importanti competenze tecniche, concentrandosi in particolare sulle attività aziendali essenziali. Ancora una volta, oltre a fronteggiare la crisi sanitaria nell'immediato, il mondo ha bisogno di governi e banche di sviluppo in grado di sostenere con misure straordinarie l'economia globale affinché ritrovi stabilità e crescita.

### Criticità

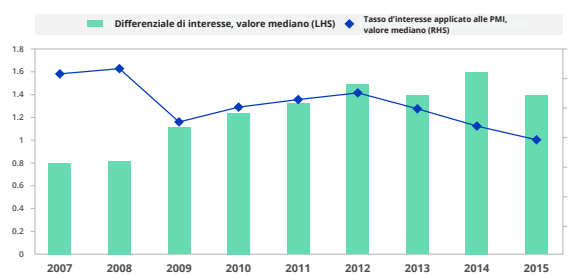
Malgrado l'enorme potenziale e l'impatto previsto, gli appalti pubblici e i programmi di sviluppo devono superare grandi difficoltà per poter tornare a generare risultati. Spesso entrambi sono paralizzati da

varie problematiche, come un'inopportuna interferenza politica, la burocrazia, la corruzione, la governance ridondante e la mancanza di un modello finanziario autosostenibile, che portano ad un utilizzo inadeguato delle risorse a loro disposizione. Senza contare tutti quei problemi che le PMI di tutto il mondo devono superare per sopravvivere e crescere. Questi problemi includono l'accesso limitato al capitale, gli alti tassi di interesse, stanziamenti limitati alla ricerca e sviluppo, canali di vendita non sviluppati, costi di compliance eccessivi e imposte elevate e l'uso insufficiente dell'IT. La sfida più importante da vincere per poter operare e crescere indicata dalle PMI è l'accesso ai finanziamenti per lo sviluppo aziendale e il capitale circolante.

Per molte PMI le condizioni di credito sono peggiorate dopo la crisi globale, aggravando problemi di lunga data come la mancanza di garanzie e i costi fissi per le banche nell'elaborare le domande di prestiti. Le PMI devono gestire un maggior razionamento del credito, costi di "screening" più elevati e tassi di interesse maggiori rispetto alle imprese più grandi. Lo scarto tra i tassi di interesse medi applicati alle PMI e quelli applicati alle grandi aziende si è ampliato molto rispetto al periodo pre-crisi, comportando un maggiore rischio creditizio per le PMI (Figura 4.1 e Figura 4.2).

**Figura 4.1: Il maggiore scarto nei costi del credito tra PMI e grandi aziende**

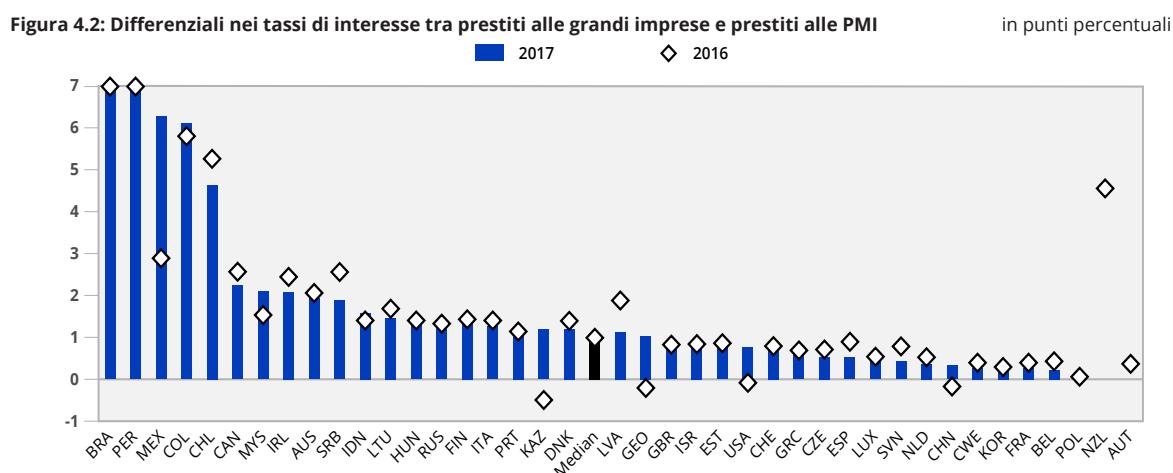
Tasso di interesse medio applicato alle PMI e scarto medio tra i tassi di interesse applicati alle PMI e alle grandi imprese, valori medi, 2007-15



Fonte: OCSE (2017), Financing SMEs and entrepreneurs 2017. An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris.

10 <https://www.fedhealthit.com/2020/04/federal-agency-covid-19-spend-jumps-to-2-3-billion-including-it-for-va-hhs-state-and-doi/>

Figura 4.2: Differenziali nei tassi di interesse tra prestiti alle grandi imprese e prestiti alle PMI



Nota: Le definizioni variano in base al Paese. Informazioni più dettagliate sulle fonti e le definizioni sono disponibili nei profili completi dei vari Paesi. I dati per il 2017 per Austria e Nuova Zelanda non sono disponibili.  
 Fonte: Dati raccolti dai profili dei singoli Paesi contenuti nel Financing SMEs and Entrepreneurs 2019. <https://doi.org/10.1787/888933915658>

La maggior parte delle PMI, incluse le società più innovative e quelle in rapida crescita, rimane fortemente dipendente dalle risorse interne e dal debito bancario tradizionale. Secondo uno studio condotto dall'Organizzazione Mondiale per il Commercio<sup>11</sup>, nel mondo più della metà delle richieste di finanziamenti commerciali avanzate dalle PMI viene rifiutata, rispetto al 7% nel caso delle società multinazionali. Tutti questi elementi indicano la necessità di sostenere le PMI con soluzioni che vadano oltre le politiche e gli incentivi tradizionali forniti dai governi e dalle banche di sviluppo. Questo invito ad andare oltre le misure tradizionali è ancora più importante in un mondo scosso dalla pandemia di COVID-19, obbligato ad adattarsi a una "nuova normalità".

### Supply Chain Finance

Le soluzioni di trade finance tradizionali garantite dalle banche, come le lettere di credito e le garanzie, sono state ampiamente usate in passato. Tuttavia, queste soluzioni sono soggette a critiche per i complessi e lunghi processi amministrativi e l'impatto significativo sui bilanci che comportano.

“ A livello globale, più della metà delle richieste di finanziamenti commerciali avanzate dalle PMI viene rifiutata, rispetto al 7% nel caso delle società multinazionali”.

Si è verificato un passaggio globale decisivo alle transazioni con formula di pagamento “conto aperto”, secondo l'ICC Trade Register Report del 2017, un report annuale pubblicato a marzo 2018 dalla Commissione bancaria dell'International Chamber of Commerce (ICC)<sup>12</sup>. Questo passaggio è guidato dalle aziende più grandi e accettato dalle PMI per i costi contenuti, i tempi di elaborazione ridotti e la maggiore appetibilità per gli acquirenti.

“ Secondo un sondaggio globale dell'ICC del 2014, la Supply Chain Finance è una delle innovazioni destinata a cambiare il settore della trade finance.<sup>13</sup>”

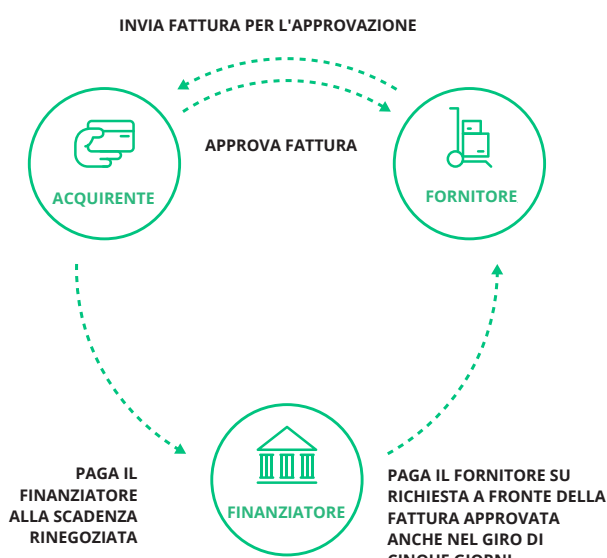
11 [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tradefinsme\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf)

12 <https://iccwbo.org/publication/icc-trade-register-report-2017/>

13 [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tradefinsme\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf)



Figura 5: Workflow di Supply Chain Finance/Reverse Factoring



Uno degli astri nascenti dell'universo della formula "conto aperto" è la "payable Supply Chain Finance", anche nota come reverse factoring o factoring indiretto. Questa soluzione consente di liberare il capitale vincolato al ciclo di acquirenti e fornitori, facendo in modo che i fornitori vengano pagati anticipatamente e che l'acquirente mantenga o rinegozi i termini di pagamento.

Un fornitore deve in genere investire un capitale iniziale per acquistare materie prime, prodotti e consegnare la merce all'acquirente prima di ricevere il pagamento alla scadenza negoziata. Come scoperto in precedenza, l'accesso e il costo di questo capitale per le PMI fornitrici non sono equi. Una soluzione di Supply Chain Finance (SCF) aiuta i fornitori ad avere accesso al capitale, con tutta probabilità ad un tasso inferiore, senza aspettare che le entità acquirenti paghino le fatture.




Un acquirente definisce un programma di SCF per i suoi fornitori con l'aiuto di istituti finanziari e provider di tecnologia adeguata alla SCF. A seconda degli obiettivi aziendali e dei termini di pagamento fissati rispetto agli standard di mercato, l'acquirente ottimizza i termini di pagamento con i fornitori. Per evitare qualsiasi impatto

negativo dei nuovi termini di pagamento sul fornitore, l'acquirente rende disponibili per il finanziamento sulla piattaforma di SCF le fatture approvate per i beni e i servizi acquistati. I fornitori potranno quindi "vendere" le fatture approvate dell'acquirente agli istituti finanziari partner dell'acquirente sulla piattaforma. In questo modo, al fornitore verranno pagate subito le fatture selezionate sulla piattaforma di SCF senza aspettare la scadenza dei termini di pagamento. Quando la fattura giungerà alla scadenza prestabilita, l'acquirente pagherà l'intero importo all'istituto finanziario che ora è "proprietario" della fattura.

Le fatture vengono finanziate a un tasso agevolato basato sul rischio creditizio dell'acquirente e non del fornitore. In generale, questo tasso di sconto è molto più favorevole di quanto un fornitore potrebbe ottenere dalle proprie banche, specialmente se il fornitore è una PMI o ha sede in un mercato in via di sviluppo. Questo perché, anche con una scadenza rinegoziata, i fornitori hanno più probabilità di avere costi di finanziamento inferiori a quelli che potrebbero dover sostenere considerando i pagamenti esistenti e il loro profilo creditizio. Oltre all'ottimizzazione dei termini di pagamento, gli acquirenti usano i programmi di SCF per conseguire altri obiettivi, come il rafforzamento delle relazioni con i fornitori, il loro sostegno e l'incentivazione dei fornitori a supporto della sostenibilità.



**Tabella 1: Vantaggi del programma di SCF per acquirenti, fornitori e istituti finanziari**

 Vantaggi del programma di SCF per gli acquirenti	 Vantaggi del programma di SCF per i fornitori	 Vantaggi del programma di SCF per gli istituti finanziari
Aumento del flusso di cassa disponibile (Estensione dei DPO)	Aumento del flusso di cassa disponibile (riduzione dei DSO) grazie ai pagamenti anticipati	Costituzione di nuovi flussi di reddito
Miglioramento delle essenziali relazioni con i fornitori	Accesso a una nuova fonte di finanziamenti	Creazione di nuovi rapporti con i fornitori
Raggiungimento dello status di "acquirente privilegiato"	Riduzione dei costi di finanziamento (aspetto molto importante per le PMI fornitrici con rischio creditizio superiore a quello dell'acquirente)	Miglioramento del rapporto con le imprese acquirenti
Concessione di incentivi finanziari per la sostenibilità/ l'approvvigionamento responsabile	Ottenimento di incentivi finanziari per la sostenibilità/ l'approvvigionamento responsabile	Espansione del portfolio di "finanziamento verde"
Miglioramento della visibilità/ prevedibilità di cassa	Miglioramento della visibilità/ prevedibilità di cassa	
Riduzione delle richieste sui debiti commerciali	Ricezione di informazioni sui pagamenti senza ulteriori costi, con una minore necessità di intervento del dipartimento account receivables (crediti verso clienti)	
Rapporti con le banche più solidi		

### Come le banche di sviluppo e i governi possono usare i programmi di SCF per la crescita delle PMI

La Supply Chain Finance ha attirato molta attenzione a livello globale come una soluzione innovativa in grado di agevolare l'accesso al credito e ai finanziamenti per le PMI. In uno studio del 2016 sulle PMI e la finanza<sup>14</sup>, l'Organizzazione Mondiale per il Commercio interpreta la SCF come un modo innovativo di colmare il gap finanziario per le PMI.

Ecco alcuni motivi alla base di tale affermazione:

- Il vantaggio dell'effetto moltiplicatore della SCF:** I programmi di SCF forniscono finanziamenti a un numero elevato di PMI attraverso poche grandi aziende (Figura 6). Questo contrasta con altri metodi tradizionali come la concessione di prestiti, le garanzie e la tradizionale cessione del credito, che obbligano i governi e le banche a mobilitare molte risorse per raggiungere o gestire le PMI una per una. Questo metodo sfrutta al meglio le economie di scala che le grandi aziende e supply chain possono offrire.
- La capacità di mitigare l'alto rischio creditizio delle PMI:** La SCF fornisce finanziamenti alle PMI senza iniettare un alto rischio creditizio nei sistemi finanziari, poiché i programmi comportano un rischio inferiore di default delle grandi aziende acquirenti. I programmi SCF presentano un'opportunità vincente anche per i soggetti finanziatori, non solo per le grandi società acquirenti o le PMI fornitrici (Tabella 1). Il rafforzamento delle relazioni esistenti con le grandi aziende e la penetrazione nell'enorme mercato delle PMI senza registrare rischi per le PMI stesse sono solo alcuni degli ottimi risultati ottenibili grazie ai programmi di SCF. In questo modo, è più facile attirare i finanziamenti degli istituti finanziari privati anziché essere limitati ai soli fondi pubblici. Anche senza il contributo di istituti finanziari privati, la SCF offre come minimo un modello di finanziamento auto-sostenibile con cui in genere le banche di sviluppo si trovano in difficoltà.
- Offerta di finanziamenti a costi inferiori:** La SCF non è soltanto un'altra fonte più accessibile di finanziamenti per le PMI, ma è anche ben più economica rispetto ad altre opzioni disponibili che sono basate sul profilo creditizio, come i prestiti diretti, le garanzie e i tradizionali programmi di cessione del credito (factoring).

14 [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tradefinsme\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf)

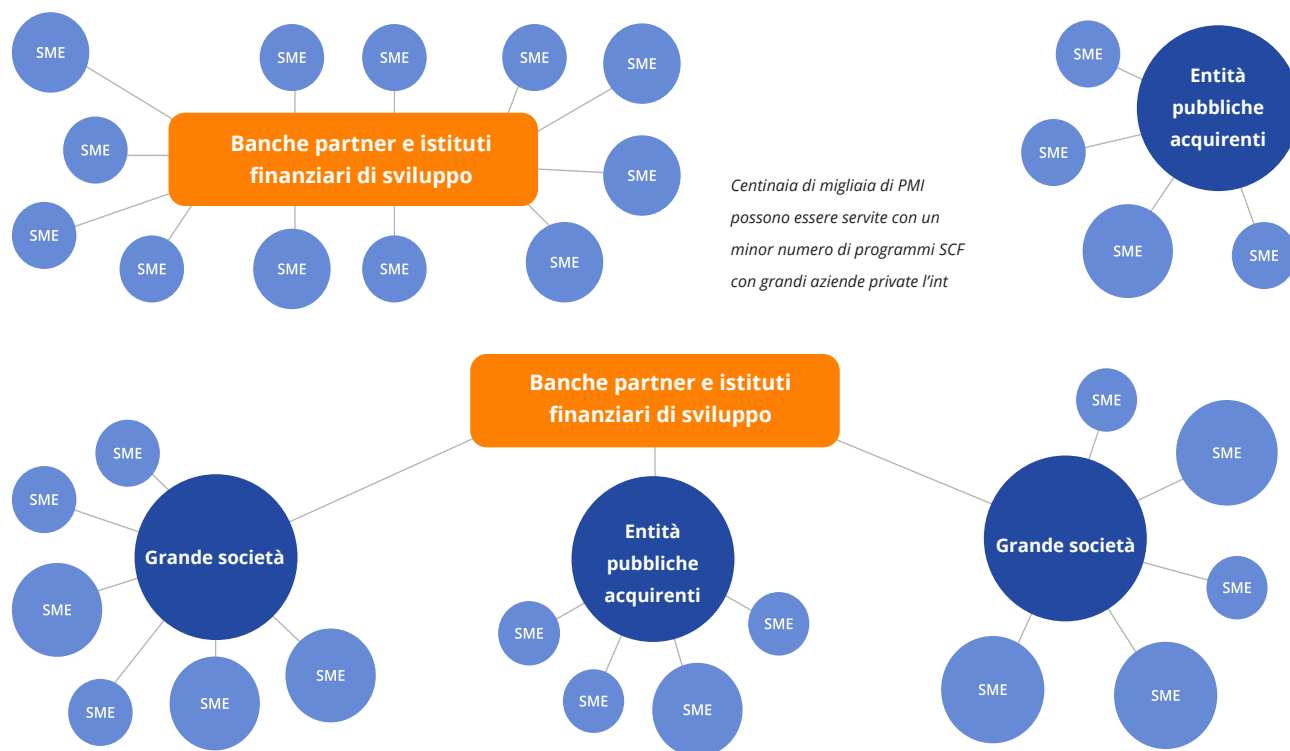


Figura 6: Effetto moltiplicatore della SCF

Queste caratteristiche rendono i programmi di SCF strumenti potenti ed efficienti per le banche di sviluppo e i governi, permettendo loro di fornire sostegno alle PMI (e di conseguenza all'intera economia), abbattendo il principale ostacolo, ovvero la mancanza di fondi, e offrendo finanziamenti più consoni.

L'effetto domino determinato da questa interessante fonte di finanziamenti alternativa aiuterebbe:



1. Le entità responsabili degli appalti pubblici a ricevere un maggior numero di offerte dalle PMI, a contribuire all'occupazione locale e ad aumentare la qualità generale e il numero di offerenti, riuscendo di conseguenza ad abbassare il costo complessivo delle gare d'appalto.
2. Le banche di sviluppo a completare la loro missione di dare maggiore forza alle PMI e creare posti di lavoro, benessere e dare il via a uno sviluppo più sostenibile.

Oltre agli evidenti vantaggi finanziari, la natura digitale delle piattaforme di SCF fornite da aziende fintech come Kyriba offre altri effetti di ricaduta positivi. L'assetto digitale assicura la tanto necessaria visibilità e le capacità di auditing di cui le banche di sviluppo e i governi sono spesso carenti. Dimostrando di possedere queste capacità, potrebbero anche riuscire ad ottenere finanziamenti da altri istituti multilaterali internazionali come la Banca Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo.

Da un punto di vista strategico più ampio, i programmi di SCF non dovrebbero essere visti come progetti autonomi separati. I governi possono abbinare i programmi di SCF ad altre iniziative che sono state o che verranno intraprese per attuare il processo di digitalizzazione e ridurre i ritardi nei pagamenti. Più di 55 Paesi nel mondo hanno o stanno considerando di introdurre l'obbligo della fatturazione elettronica, inclusi Germania, Paesi Bassi, India, Brasile, Cina, Grecia, Indonesia, Italia e Romania.

Anche se il motivo principale che ha portato all'introduzione obbligatoria della fatturazione elettronica sia la lotta all'evasione delle imposte indirette (IVA/GST), la digitalizzazione dei processi di fatturazione offre nuove opportunità, come la possibilità di accedere ai programmi di SCF su piattaforme digitali all'avanguardia come quella di Kyriba. Analogamente, sono molte le leggi emanate per combattere la deprecabile pratica dei ritardi nei pagamenti. I ritardi nei pagamenti, infatti, sono diventati una pratica comune nel settore privato e in quello degli appalti pubblici. Questi ritardi possono mettere in seria difficoltà le PMI, aggravando il loro bisogno di accedere a finanziamenti. L'impatto decisamente negativo dei ritardi nei pagamenti sull'integrità finanziaria delle PMI ha indotto i governi di molti Paesi in tutto il mondo ad approvare disegni di legge come lo U.S. Prompt Payment Act (PPA), le Direttive Europee sui ritardi nei pagamenti e la Sezione 15 dell'MSME Development Act in India. Nonostante questa presa di posizione di molti Paesi, le PMI continuano ad avere problemi con i ritardi nei pagamenti. I programmi di SCF rappresentano un modo alternativo per ovviare al problema dei ritardi nei pagamenti. Contrariamente alle altre misure, un programma di SCF non impone la pressione finanziaria di pagamenti a breve termine sulle entità acquirenti

**Tabella 2: Come i programmi di Supply Chain Finance aiutano i governi e le banche di sviluppo**


 <b>Banche di sviluppo</b>	 <b>Governi</b>
Rafforzare le PMI fornendo una fonte di finanziamento alternativa a costi ridotti	Aumentare la concorrenza sulle gare d'appalto pubbliche
Garantire trasparenza e tracciabilità nell'impiego dei finanziamenti	Garantire trasparenza e tracciabilità nell'impiego dei finanziamenti
Appoggiare altri obiettivi di sostenibilità, ad esempio contrastando il cambiamento climatico, offrendo incentivi finanziari alle PMI	Contribuire all'occupazione a livello locale
	Migliorare la qualità del pool di offerenti
	Promuovere altre iniziative, ad esempio la digitalizzazione, l'ecosostenibilità e l'accelerazione dei pagamenti per le PMI


per assicurare pagamenti più rapidi alle PMI fornitrici, pertanto incontra meno resistenza da parte loro. In questo modo, entrambi gli attori possono crescere senza ritrovarsi bloccati da una situazione di cassa paralizzata, che è nociva per l'intera economia.

Questo affascinante rimedio non è passato del tutto inosservato al settore pubblico. Molti governi e banche di sviluppo hanno testato questa teoria con risultati concreti fenomenali.

 **Paesi Bassi:** Il Ministero olandese per gli Affari Economici supporta e sovvenziona il programma "Betaalme.nu" ("Pagami ora").

Si tratta di un'iniziativa no profit lanciata nel 2015 e sottoscritta da 63 grandi aziende e istituzioni per assicurare pagamenti puntuali ai loro fornitori attraverso programmi di SCF. Questo programma ha l'obiettivo di aiutare circa 283.000 PMI attraverso il pagamento anticipato di fatture per un totale di più di 2 miliardi di euro.

 **Regno Unito:** Il governo del Regno Unito ha tentato di sfruttare il potenziale della SCF per dare slancio all'economia convincendo grandi società come Boeing, Carillion, Dell, Rolls-Royce e Kingfisher a valutare l'attuazione di programmi di SCF per i loro fornitori. Se da un lato alcune organizzazioni hanno mantenuto la promessa implementando programmi di SCF di successo come Boeing e Siemens, altre hanno sfruttato queste iniziative in modo sbagliato o non le hanno introdotte.

 **Messico:** Nacional Financiera (NAFIN), una banca di sviluppo messicana, ha lanciato un proprio programma di reverse factoring online (Supply Chain Finance), che finora ha rinegoziato più di 9 miliardi di dollari di finanziamenti e mediato più di 1,2 milioni di transazioni, il 98% delle quali proveniva da PMI. NAFIN ha inoltre creato un programma online simile per gli acquisti pubblici, non solo per migliorare l'accesso ai finanziamenti per le PMI che sono fornitori

della Pubblica Amministrazione, ma anche per migliorare la trasparenza e l'efficienza dei pagamenti da parte di entità pubbliche e favorire la partecipazione delle PMI agli acquisti del settore pubblico. Nel 2015 questo programma includeva 268 agenzie governative e forniva finanziamenti a 6.647 fornitori di governi per un totale di 5,6 miliardi di dollari, ovvero circa il 42% dei finanziamenti totali forniti attraverso le transazioni di factoring online di NAFIN.

**Sponsorizzazioni della Banca Mondiale/IFC:**

Nell'ambito della sua iniziativa "Global Trade Supplier Finance", la Società Finanziaria Internazionale (IFC) ha lanciato con successo programmi di SCF in 14 paesi per un totale di circa 3 miliardi di dollari a quasi 1.000 aziende fornitrici.

Kyriba collabora con governi e banche di sviluppo di tutto il mondo per creare nuovi canali finanziari, consentire l'accesso al capitale e promuovere la gestione attiva della liquidità attraverso le sue soluzioni, inclusa la Supply Chain Finance. La soluzione principale viene offerta attraverso un pacchetto di prodotti all'avanguardia per l'onboarding dei fornitori (Figura 7) che snellisce il tedioso processo di onboarding di migliaia di fornitori, ponendo l'attenzione sulle PMI, non solo su qualche fornitore individuato attraverso i programmi di SCF tradizionali.

Figura 7: Pacchetto di onboarding dei fornitori Kyriba

**Gestione dell'intero ciclo di onboarding**



Queste soluzioni tecnologiche all'avanguardia pongono Kyriba nella posizione ideale per aiutare governi e banche di sviluppo a sostenere le piccole e medie imprese a perseguire una crescita e una sostenibilità economica veramente inclusive.

Come già ampiamente documentato ed empiricamente dimostrato attraverso un'estesa attività di ricerca e modellizzazione, le PMI sono fondamentali per garantire una crescita economica sostenibile. Nei periodi favorevoli alimentano l'espansione economica, mentre nei periodi di crisi ne subiscono le conseguenze in modo sproporzionato. In particolare, il loro tasso di sopravvivenza diminuisce in modo sostanziale in periodi di recessione economica prolungata, proprio come è accaduto con la pandemia di COVID-19. Considerando questa dualità, che le rende motori di crescita in tempi di espansione economica e prime vittime della crisi durante le recessioni, le soluzioni innovative in grado di sostenere questo segmento dell'economia non sono solo auspicabili, ma indispensabili. Una di queste soluzioni innovative è la Supply Chain Finance. La Supply Chain Finance, che sfrutta funzionalità digitali per integrare acquirenti, venditori e finanziatori, rappresenta un'opportunità concreta per aiutare le PMI a migliorare le loro probabilità di sopravvivenza, gettando le basi per una ripresa solida e rapida.



## Chi siamo

Kyriba fornisce ai leader in campo finanziario e ai loro team soluzioni pluripremiate per il cash management e la gestione del rischio, i pagamenti e la supply chain finance. Kyriba offre una piattaforma aziendale sicura, al 100% SaaS, una connettività bancaria superiore e un insieme di soluzioni perfettamente integrato per affrontare le sfide finanziarie più complesse di oggi. Migliaia di aziende, tra cui alcune delle maggiori multinazionali del mondo, si affidano a Kyriba per semplificare i loro processi fondamentali, tutelarsi dalle perdite derivanti da truffe e reati informatici e potenziare le proprie opportunità di crescita grazie a un sostegno informato all'attività decisionale. La società di analisi tecnologica IDC ha riconosciuto a Kyriba il ruolo di leader nel suo MarketScape for SaaS e per le sue applicazioni di gestione del rischio e tesoreria basate sul cloud nel biennio 2017-2018. Kyriba ha sede a San Diego e i suoi uffici si trovano a New York, Parigi, Londra, Tokyo, Dubai e in altre importanti località del mondo. Per ulteriori informazioni, visita [www.kyriba.it](http://www.kyriba.it).