

Diamo incentivi anche ai fornitori di casa Fiat

Una garanzia pubblica può aiutare i produttori di componenti a cedere i crediti a condizioni migliori. Così ha fatto Obama negli Usa. E sta funzionando.
di Filippo Sabatini*

■ La ripresa dell'economia americana viaggia anche su quattro ruote. Lo scorso aprile l'amministrazione Obama si è fatta carico di un programma di finanziamento da 5 miliardi di dollari per i fornitori di General Motors e Chrysler. La piattaforma per lo sviluppo di una supplier chain dedicata al settore è stata strutturata e implementata da Citi, su richiesta del Tesoro americano.

Secondo il modello, l'azienda firma un accordo con la banca per consentire ad alcuni fornitori, selezionati in base a criteri prestabiliti, di vendere all'istituto i propri crediti per la fornitura di beni e servizi. Se il fornitore decide di vendere il credito, la banca lo acquista solo dietro accettazione della fattura da parte del produttore e con garanzia da parte dello Stato, anticipando di fatto il pagamento e scontando quest'ultimo a un tasso più competitivo grazie alla garanzia statale.

I vantaggi, sia in termini di velocità dei pagamenti che di minore spreco di risorse, sono riscontrabili nel progressivo miglioramento dei conti delle maggiori case automobilistiche Usa. La stessa Gm si aspetta un recupero delle vendite nel quarto trimestre dopo aver concluso il programma di restituzione degli aiuti statali ricevuti. La strategia può essere altrettanto vantaggiosa se applicata al mercato europeo - dove le discussioni avviate in Commissione sono momentaneamente in fase di stallo - e italiano, dove invece l'applicazione sembra più vicina tanto da poter rappresentare una best practice rilevante a livello internazionale.

La possibile integrazione degli schemi attuali di incentivi (eco e rottamazione) con la strategia di supplier finance porterebbe i benefici a valle della filiera dei fornitori (fornitori di secondo e terzo livello) anche per l'auto made in Italy.

Ma l'automotive non è l'unico settore a poter beneficiare di una struttura di pagamenti simile. La soluzione ha già stimolato l'interesse del Public Sector americano, che potrebbe considerare nuove applicazioni del Supplier Finance nel prossimo anno.

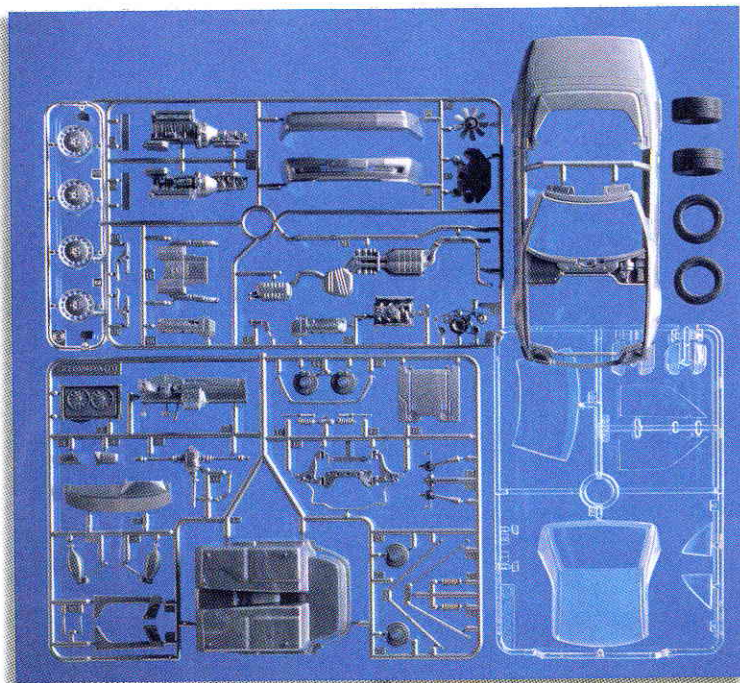
In Italia la Pubblica amministrazione (Pa) è un candidato ideale per la catena del valore. Quarto peggior pagatore in Europa, la Pa accumula un ritardo medio di 135 giorni contro una media europea di 65, per un costo di 1,7 miliardi di euro l'anno che grava sulle Pmi, principali fornitrici. La strategia proposta da Citi vuole superare l'ottica concentrata sul venditore (seller-centric) e spostare l'attenzione sull'acquirente (buyer-centric) in modo da mantenere maggiore controllo e trasparenza su tutta la supply chain.

Uno degli elementi di criticità dell'attuale schema messo in campo da Abi e Sace è la mancanza di una precisa tempistica di pagamento, mentre fissare termini certi è il primo passo per ottenere un effettivo miglioramento del sistema.

In questo modo i fornitori della Pa non avrebbero più bisogno di caricare il costo del ritardo dei pagamenti sul prezzo dei beni, e la Pa ne otterrebbe un risparmio già nel breve periodo. L'introduzione della fattura elettronica e l'obbligatorietà della garanzia pubblica (per esempio fornita da Sace) sui pagamenti completerebbe il miglioramento dello schema attuale. Consip potrebbero essere il candidato ideale per la gestione di un programma pilota di Supplier Finance per rispondere alle esigenze evidenziate e garantire piena trasparenza, riduzione degli alti costi per la gestione manuale del processo e possibilità di generare report personalizzati in tempo reale.

PAGAMENTI IN RITARDO

Il modello di una garanzia statale per scontare i pagamenti può essere esteso anche alla Pubblica amministrazione.



ALAMY