

SUPPLY CHAIN FINANCE

I SELLERS possono mitigare il rischio di proroghe dei termini di pagamento, ottenere un'accelerazione del flusso di cassa, aumentare la sua liquidità.

I BUYERS possono beneficiare di termini di pagamento più lunghi, aumenta il capitale circolante e i margini ottiene l'applicazione dei listini prezzi più vantaggiosi (sconto immediato in contanti).

Codice Numero:

Codice, 4.03/2023 – Supply Chain Finance

SUPPLY CHAIN FINANCE

Cos'è	Si tratta di una soluzione finanziaria che ottimizza il flusso di cassa consentendo agli Acquirenti di estendere i termini di pagamento ai propri Venditori, fornendo al contempo la possibilità per questi ultimi di essere pagati in anticipo.
Beneficiari	Tutte le aziende italiane ed estere che effettuano acquisti B2B in qualsiasi settore merceologico a livello nazionale ed internazionale.
Copertura geografica	Il mondo intero ad eccezione di alcuni paesi a rischio economico/politico.
Caratteristiche	<p>Si tratta di un'operazione finanziaria che trasforma il modello di business dell'azienda da acquisto fornitore con pagamento differito ad acquisto con pagamento immediato, consentendo all'azienda acquirente di migliorare la liquidità e la gestione del capitale circolante.</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'operazione è valutata dal Fondo. • Il pagamento del debito verso i fornitori avviene entro 48 ore dall'invio della fattura. • Il Fondo non interferisce nella gestione e nella guida della società. • Grande flessibilità di utilizzo, tutto in digitale. • L'azienda sceglie a quali fornitori concedere il pagamento anticipato. • Trasparenza delle condizioni economiche applicate, costi chiari e sintetici, con possibilità di trasferirli ai fornitori.
Vantaggi	<p>"Supply Chain Finance" è una vera soluzione win-win per entrambi i partner commerciali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'acquirente può beneficiare di termini di pagamento più lunghi. • L'Acquirente aumenta il capitale circolante e i margini. • L'Acquirente ottiene l'applicazione dei listini prezzi più vantaggiosi (sconto immediato in contanti). <ul style="list-style-type: none"> • Il Venditore può mitigare il rischio di proroghe dei termini di pagamento. • Il venditore ottiene un'accelerazione del flusso di cassa. • Il Venditore aumenta la sua liquidità.



CONSULTING AZIENDALE di Lavallo Nicola

Sede legale: Via Santeramo in Colle, 9 - 00133 Roma (RM) - **Phone Mobile Office:** +39 327 6617740

Sede operativa: "La Piramide" (solo appuntamento): Via di Grotte Portella 6/8 - 00044 Frascati - Roma

P IVA: 06669511005 - **Cod. Fisc:** LVLNCL71L30H501A - **Codice Univoco:** M5UXCR1

Site: www.consultingfinanziaria.wordpress.com

Blog: www.consultingfinanziaria.wordpress.com/blog

E-mail: lavallo31@outlook.com

Consulting Finanziaria CF è un logo di proprietà di **Nicola Lavallo**

ALLEGATI:

1. PRESENTAZIONE 4.01, 4.02, 4.03
2. CREDITORS LISTING-FORNITORI
3. Check List
4. CLIENTI Informativa trattamento dati personali GDPR

Consulting Aziendale

PRESENTAZIONE PLAFONATURA CREDITI COMMERCIALI 4.02 - SUPPLY CHAIN FINANCE 4.03 – REVERSE FACTORING 4.01

Spett.le;
alla C.A.;

La nostra struttura oggi, grazie agli ultimi accordi con partner di finanziamento e fondi offre un servizio ad elevata personalizzazione, in relazione alle caratteristiche del rapporto di fornitura sottostante ed alle esigenze manifestate dall'impresa. Il programma di crediti supportato da Compaynet Ltd in collaborazione con Sfera e CF, offre una potente risorsa finanziaria e tecnica ai venditori e agli acquirenti Italiani, per accelerare il flusso di cassa e garantire pagamenti puntuali per le aziende di tutto il mondo. Il core business è quello dell'acquisto pro soluto dei crediti commerciali (invoice trading), o l'attività di supply chain finance, ovvero il processo attraverso il quale i fornitori sarebbero pagati a vista e l'impresa potrebbe godere di una dilazione nei pagamenti verso i fornitori fino a 180 giorni. Sono anche disponibili altri strumenti operativi per le imprese che il nostro sistema bancario non fa o non promuove perché meno redditizi per loro.

Tale opportunità offre al Cliente:

- una semplificazione della contabilità clienti, una sostituzione di costi fissi con costi variabile e un alleggerimento delle poste di bilancio che riguardano il capitale circolante;
- un aumento del volume d'affari dell'impresa grazie alla possibilità di smobilizzare crediti non ancora scaduti e quindi di liberare risorse finanziarie per lo sviluppo dell'attività;
- un aumento della velocità di circolazione del capitale d'esercizio attraverso un accorciamento del ciclo monetario (dal pagamento dei fattori produttivi all'incasso delle vendite effettuate) e una riduzione del fabbisogno finanziario del Cliente;
- una maggiore attenzione alle funzioni dedite a rapporti con la clientela sui profili produttivi e commerciali.
- una relazione duratura con il cliente piuttosto che ad una specifica transazione occasionale;
- una riduzione delle funzioni amministrative, legali, organizzative e finanziarie relative alla gestione dei crediti.

Inoltre, determina un impatto assolutamente positivo sull'attività dell'impresa, interessando le seguenti aree:

1. la politica finanziaria:
 - a. riduce il fabbisogno finanziario dell'impresa e comporta un aumento della velocità di circolazione del capitale d'esercizio;
2. la contabilità e la struttura del bilancio:
 - a. comporta una sostituzione di costi fissi con quelli di natura variabile, una semplificazione della contabilità clienti, un alleggerimento delle poste di bilancio riguardanti il capitale circolante;
3. la politica commerciale:
 - a. favorisce un netto incremento del volume d'affari dell'impresa grazie alla possibilità di smobilizzare crediti non ancora scaduti e la loro efficiente gestione, nonché l'opportunità di ottenere liquidità immediata grazie alla possibilità di incassare il credito in un'unica soluzione e in tempi rapidi.

Infine, è possibile:

- rafforzare la struttura patrimoniale,
- eliminare i crediti dal bilancio,
- migliorare gli indicatori finanziari (rating dell'impresa),
- ottenere liquidità commisurata alle effettive esigenze dell'azienda,
- cedere il rischio di insolvenza



CONSULTING AZIENDALE di Lavallo Nicola

Sede legale: Via Santeramo in Colle, 9 - 00133 Roma (RM) - **Phone Mobile Office:** +39 327 6617740

Sede operativa: "La Piramide" (solo appuntamento): Via di Grotte Portella 6/8 - 00044 Frascati - Roma

P IVA: 06669511005 - **Cod. Fisc:** LVLNCL71L30H501A - **Codice Univoco:** M5UXCR1

Site: www.consultingfinanziaria.wordpress.com

Blog: www.consultingfinanziaria.wordpress.com/blog

E-mail: lavallo nicola31@outlook.com

Consulting Finanziaria CF è un logo di proprietà di **Nicola Lavallo**

- esternalizzare la gestione del credito e abbattere i costi amministrativi.

Soluzioni:

- Plafonatura Crediti Commerciali
- Revcbv/Fin Revolving (Reverse Factoring)
- Supply Chain Fin

Condizioni:

- PICCOLE IMPRESE fatturato da 1.0 Mln a 3.0 Mln
- MEDIE IMPRESE fatturato da 8.0 Mln a 20.0 Mln
- GRANDI IMPRESE fatturato a partire da 100.0 Mln

Beneficiari:

- IMPRESE CHE VENDONO IN ITALIA
- IMPRESE ITALIANE CHE VENDONO ALL'ESTERO - Cross Border

Importo liquidato all'atto dell'acquisto:

- dal 90% del valore nominale (il 10% sarà liquidato alla data di scadenza della fattura) al 100%

alla presente allego:

1 - **SCHEDA CREDITORS**, IL CLIENTE DEVE INSERIRE PER OGNI FORNITORE RAGIONE SOCIALE, PARTITA IVA, INDIRIZZO, RECAPITO TELEFONICO, SITO, TOTALE FATTURATO MEDIO, TOTALE FATTURATO ANNUO, TERMINI DI PAGAMENTO (es. 30GG, 60GG ecc.)

allo stesso deve allegare il partitario o l'elenco delle fatture ricevute dai suoi fornitori che non scadono entro gli ultimi 20 gg, possibilmente in formato CVS, dove viene indicato per ogni fornitore data emissione fattura, data scadenza fattura e importo;

2 - **SCHEDA DEBTORS**, IL CLIENTE DEVE INSERIRE PER OGNI CLIENTE RAGIONE SOCIALE, PARTITA IVA, INDIRIZZO, RECAPITO TELEFONICO, SITO, TOTALE FATTURATO MEDIO, TOTALE FATTURATO ANNUO, TERMINI DI PAGAMENTO (es. 30GG, 60GG ecc.)

allo stesso deve allegare il partitario o l'elenco dei CREDITI DI OGNI CLIENTI che non scadono entro gli ultimi 20 gg, possibilmente in formato CVS, dove viene indicato per ogni CLIENTE data emissione fattura, data scadenza fattura e importo;

Oltre tutti i documenti dell'impresa richiedente indicati in Check List.

Di seguito la ns presentazione con la descrizione più dettagliata dei prodotti

La nostra struttura oggi, grazie agli ultimi accordi con partner di finanziamento e fondi offre un servizio ad elevata personalizzazione, in relazione alle caratteristiche del rapporto di fornitura sottostante ed alle esigenze manifestate dall'impresa. Il programma di crediti supportato da un Fondo inglese in collaborazione con il nostro Partner, offre una potente risorsa finanziaria e tecnica ai venditori e agli acquirenti Italiani, per accelerare il flusso di cassa e garantire pagamenti puntuali per le aziende di tutto il mondo. Il core business è quello dell'acquisto pro soluto dei crediti commerciali (Invoice Trading), o l'attività di Supply Chain finance, ovvero il processo attraverso il quale i fornitori sarebbero pagati a vista e l'impresa potrebbe godere di una dilazione nei pagamenti verso i fornitori fino a 180



CONSULTING AZIENDALE di Lavallo Nicola

Sede legale: Via Santeramo in Colle, 9 - 00133 Roma (RM) - **Phone Mobile Office:** +39 327 6617740

Sede operativa: "La Piramide" (solo appuntamento): Via di Grotte Portella 6/8 - 00044 Frascati - Roma

P IVA: 06669511005 - **Cod. Fisc:** LVLNCL71L30H501A - **Codice Univoco:** M5UXCR1

Site: www.consultingfinanziaria.wordpress.com

Blog: www.consultingfinanziaria.wordpress.com/blog

E-mail: lavallo31@outlook.com

Consulting Finanziaria CF è un logo di proprietà di **Nicola Lavallo**

giorni. Sono anche disponibili altri strumenti operativi per le imprese che il nostro sistema bancario non fa o non promuove perché meno redditizi per loro.

Invoice Trading

L'**Invoice Trading**, è una soluzione che consente all'impresa di ottenere il controvalore delle proprie vendite in liquidità, in modalità pro soluto, con notification o senza verso il cliente, e in diverse modalità di gestione dell'operatività.

In questo caso la liquidità è generata dalla modifica del modello di business (da vendita con dilazione di pagamenti a vendita con pagamento immediato ma senza perdere portafoglio clienti) e il costo dell'operazione può essere gestito e assorbito interamente e direttamente dall'impresa venditrice (seller) o distribuito equamente tra Seller e Cliente (Buyer).

Lo strumento è anche utilizzabile come leva di marketing per favorire l'incremento delle vendite.

In questo caso nessuno garantisce l'operazione, né il Seller, né il Buyer, il che non vuol dire che in caso di mancato pagamento, il fondo non agisca per il recupero del credito vantato, ma sicuramente è una procedura snella. Possibile finanziare le fatture oltre che in Euro anche in molte altre valute.

Il merito creditizio e la credit history del Buyer vengono approfondite, al punto che in caso di approvazione dell'operazione il Seller sia totalmente liberato da ogni responsabilità e incassi la/le fatture verso quel Buyer in un tempo massimo di 48 ore, mentre il Buyer potrà comodamente pagare nei tempi concordati dal contratto di fornitura sottoscritto con il Seller.

- L'iniziativa spetta al Seller.
- Il Seller ottiene un pagamento definitivo e privo di rischi.
- Il Buyer mantiene o migliora la sua dilazione sui pagamenti.

Supply Chain Finance

Per quanto attiene invece alla **Supply Chain Finance**, lo strumento consente di ottenere sempre livelli di liquidità importanti, ma questa volta basati sui cicli di approvvigionamento dell'impresa.

In questo caso il fornitore (Supplier) ottiene il pagamento immediato e il Cliente (Buyer), può liquidare la fornitura dilazionando fino a 180 giorni dopo averla ottenuta, potendo chiedere migliori condizioni di fornitura e non dovendo cercare supporto bancario per l'esecuzione di commesse o per lo stock di magazzino.

È uno strumento che prevede l'analisi del merito creditizio del Buyer, che è comunque quello a cui spetta l'iniziativa dell'operazione.

Il Supplier viene pagato in modalità pro soluto, per cui il suo incasso è certo e definitivo.



CONSULTING AZIENDALE di Lavallo Nicola

Sede legale: Via Santeramo in Colle, 9 - 00133 Roma (RM) - **Phone Mobile Office:** +39 327 6617740

Sede operativa: "La Piramide" (solo appuntamento): Via di Grotte Portella 6/8 - 00044 Frascati - Roma

P IVA: 06669511005 - **Cod. Fisc:** LVLNCL71L30H501A - **Codice Univoco:** M5UXCR1

Site: www.consultingfinanziaria.wordpress.com **Blog:** www.consultingfinanziaria.wordpress.com/blog

E-mail: lavallo31@outlook.com

Consulting Finanziaria CF è un logo di proprietà di **Nicola Lavallo**

Questi due strumenti rappresentano delle riserve strategiche di liquidità, in quanto i fondi con cui operiamo non obbligano alla cessione delle fatture presentate, ma è solo facoltà dell'imprenditore decidere quali incassare nel caso dell'Invoice trading, o quali fornitori pagare nel caso della Supply Chain finance.

La fideiussione, tipicamente utilizzata in Italia, non è uno strumento previsto da questi fondi, che guardano al reale rischio che affrontano e lo polverizzano effettuando volumi enormi di operazioni.

La scontistica o l'addebito di una parte delle competenze è sempre solo frutto di accordo che i vari operatori coinvolti nel processo possono fare tra loro, in relazione alle loro valutazioni commerciali.

Consulting Aziendale