

Next Capital: Appetitul investițional al antreprenorilor români, în scădere. În piața se maresc din nou termenele de plata

Afacerile Next Capital au crescut în 2018 cu 14%, față de anul precedent având la baza finanțările oferite prin operațiuni de factoring. Astfel, volumul creanțelor administrate a atins pragul de 150 milioane de lei, iar în primele trei luni din 2019, compania a marcat un avans de 11 procente față de aceeași perioadă a anului trecut.

“Creșterea înregistrată a fost una consistentă pentru sectorul nostru de activitate și păstrează tendința din ultimii ani. Evoluția pozitivă are la baza creșterea portofoliului de clienți împreună cu ofertarea unui nou produs, care, tradițional, se afla în apanajul sistemului bancar, neexistând în zona IFN-urilor. Este vorba despre factoringul revers. O contribuție la această evoluție a avut-o și mediul economic bazat pe creșterea consumului, în contextul în care termenele de plata se extind în continuu de către marile companii care au putere de negociere foarte mare cu furnizorii lor și pot impune condiții de plata greu de asumat de către aceștia”, explică directorul general al Next Capital Factoring, Bogdan Rosuu.

Cele mai multe companii care au apelat la produsele Next Capital sunt din zona FMCG, din care peste 80% sunt producători români. Creșterea finanțării Next Capital pentru companiile din acest segment de piață a fost de 18%.

Aproape o treime din rezultatul pe anul trecut este realizat prin new business

“Din rezultatul pe 2018, aproximativ 30% provine din acțiunile întreprinse în zona de new business, prin care am reușit să atragem noi clienți în special din sectoarele FMCG, IT& C, precum și servicii. Deși factoringul pare un produs sofisticat în urma cu câțiva ani, iată că acum din ce în ce mai multe companii, atât IMM-uri cât și corporații, apelează la acest tip de finanțare, fiecare cu motivația proprie. Companiile mici urmăresc în special componenta de finanțare, în timp ce companiile mari sunt interesate de administrarea portofoliului de creanțe și serviciile de colectare pe care le externalizează către Next Capital”, mai explică Bogdan Roșu.

La nivelul piețelor cresc din nou termenele de plata beneficiar-furnizor. Uneori acestea pot fi decisive în câștigarea unui client, mai importante decât prețul

La nivelul piețelor se observă din nou o tendință de majorare a termenelor de plata. “Vorbim despre o situație pe care am remarcat-o în creștere în ultimii ani. Cum se spune în termeni populari, firmele încep «sa traga» de bani din ce în ce mai mult, fenomen ce produce automat blocaje la nivelul de cash flow, afectând major activitatea furnizorilor lor. Acestea sunt situațiile cu care se prezintă la noi cei mai mulți clienți, după ce problemele interne se acutizează. Ideal ar fi ca firmele să aibă de la începutul demarării unui contract și o soluție de factoring care să le confere acestora avantajul de a putea accepta termene de plata competitive. Însă, în cazul companiilor mici, spre exemplu, acest proces presupune o analiză proprie, un forecast financiar, pe care acestea nu sunt dispuse să îl facă din motive de resurse, în principal. Aici am intervenit noi cu consultanța financiară de specialitate, pentru a putea debloca procesele decizionale, în sensul adoptării unui mecanism de finanțare de tip factoring. În plus, în relația noastră cu clienții, întâlnim din ce în ce mai multe situații contractuale, chiar și în cazul licitațiilor, în care am observat că nu prețul este cel decisiv, ci termenul de plata”, precizează Bogdan Roșu.

Appetitul investițional al antreprenorilor români, în scădere. Amplificarea riscului economic, principalul motiv. Unele afaceri, în pericol să fie închise

“Principalul motiv pentru care antreprenorii români ezită să își facă planuri și bugete de dezvoltare îndrăznețe este

probabil dat de instabilitatea fiscală și legislativă. Există așteptarea ca deficitul actual să se adâncească și să fie compensat de creșteri de taxe, iar acest lucru va pondera apetitul pentru investiții al firmelor private, care vor reduce sau amâna proiectele mari. În scenariul în care salariul minim pe economie va continua să crească prin decizie politică și nu corelat cu creșterea productivității muncii, presiunea pe IMM-uri în special va fi foarte mare, fiind foarte probabil ca multe afaceri să se încheie. În ceea ce privește riscul, acesta este în creștere, atât la nivelul companiilor prin înrautățirea comportamentului de plată cât și prin rata insolvențelor, dar și la nivel de percepție de țară”, consideră Bogdan Roșu.

IFN Next Capital Finance SA, fondată în noiembrie 2006, face parte din grupul Next Capital, care oferă soluții de creditare, gestiune creanțe și consultanță, dar și servicii de tip BPO (Business Process Outsourcing) prin compania OPTIMA SOLUTIONS & SERVICES. Grupul Next Capital, care are acționariat majoritar românesc și minoritar fondul de investiții britanic North Bridge, a înregistrat în anul 2018 o creștere a cifrei de afaceri cu 14%. Next Capital este membru fondator al Asociației Române de Factoring (ARF), iar Bogdan Rosu este în prezent Președinte al ARF.