

COVER STORY
ITALIAONLINE
ELENA CANALIS

DOSSIER
SDR E PUBBLICA
AMMINISTRAZIONE

PAPERS 1
IV DIRETTIVA
ANTIRICICLAGGIO

PAPERS 2
CROWFUNDING
FRANCESE IN ITALIA

PAPERS 3
CALL CENTER E LEGGE
DI BILANCIO 2017



CVM

CREDIT

VILLAGE

MAGAZINE

N.1

GENNAIO/FEBBRAIO 2017

La ripresa delle **PMI**

Attraverso un'alternativa
alla finanza tradizionale



A cura di **Gianfranco Antognoli,**
Ferdinando Villifranchi

Mentre le vicende sulle banche in crisi occupano quotidianamente le pagine dei giornali, le crisi aziendali si moltiplicano e, sempre più spesso, i processi di gestione sono guidati con poca professionalità, cosa che moltiplica i danni per l'azienda e per il sistema di attori ad esso connesso. Tra le tante crisi ve ne sono molte che, pur non rimbalzando agli onori della cronaca, impattano in modo sostanziale sull'occupazione e sull'andamento economico italiano: il riferimento è chiaramente rivolto alle piccole e medie imprese. Sullo sfondo le nostre piccole e medie realtà combattono una silenziosa battaglia contro la mancanza di liquidità, oramai cronica, dovuta spesso ad un'asimmetria tra tempi di incasso di crediti commerciali e i pagamenti di debito. Per le PMI italiane la crescita porta buone notizie sul fronte dei profitti e della redditività sull'investimento, ma finanziariamente crea non pochi problemi se la disponibilità di credito a breve non affianca la crescita del capitale circolante.

Di fronte a questa problematica, la finanza tradizionale inserisce strumenti che dovrebbero supportare le aziende

e, in larga parte, risollevarne la liquidità aziendale. L'anticipo fatture è da anni uno degli strumenti più utilizzati dalle aziende per ovviare la mancanza di capitale circolante. Si tratta di una forma di finanziamento che fonda il proprio funzionamento sull'anticipo, da parte della banca, dell'importo delle fatture emesse non ancora incassate, smobilizzando i crediti ed ottenendo una liquidità immediata. La diffusione del suo utilizzo è dovuto in gran parte alla semplicità dell'operazione: non sono imposti, infatti, limiti dimensionali alle fatture cedute, salvo il fatto che la banca non anticipa l'intero credito ma solo il 70% - 90% di esso. L'anticipo del credito può essere richiesto per tutte le fatture emesse, non incassate e non ancora scadute, a meno che non sia la banca stessa a rifiutarle, poiché sono state emesse nei confronti di aziende insolventi, che hanno in corso situazioni finanziarie disastrose o che sono ritenute cattive pagatrici.

La necessità delle imprese di ottenere credito per tenere sotto controllo i flussi di cassa ha favorito l'evoluzione di un ulteriore strumento, diverso dal tradizionale finanziamento bancario: il factoring.



Il factoring è un contratto con il quale l'impresa cede a una società specializzata i propri crediti esistenti o futuri, al fine di ottenere subito liquidità e una serie di servizi correlati alla gestione del credito ceduto, cioè la loro gestione e la loro amministrazione, l'incasso e l'anticipazione dei crediti prima della loro scadenza. La società di factoring, quindi, si assume l'onere di riscuotere l'importo dei crediti dietro pagamento di una commissione, e fornisce anche finanziamenti all'impresa cliente sotto forma di anticipazioni sui crediti non ancora scaduti. Il ricorso al factoring è diffuso soprattutto tra le aziende che operano in settori in cui la dilazione dei pagamenti ai clienti è un fattore critico di successo, ma anche tra le PMI che lavorano con la pubblica amministrazione e spesso hanno a che fare con tempistiche di pagamento difficili da conciliare con le esigenze finanziarie dei fornitori. Il factoring oltre ad "assecondare" la liquidità aziendale, ha ulteriori vantaggi che contraddistinguono questo strumento: anzitutto c'è un miglioramento della situazione finanziaria dell'azienda che comporta rilevanti effetti positivi sugli indici

di bilancio e quindi sul rating; inoltre la banca assiste e supporta l'azienda nella gestione finanziaria, creando una stabilità nel rapporto tra i due attori. La cessione dei crediti, in questo modo, non è più il fine ultimo dell'accordo. Il contratto di factoring presuppone, però, dei limiti dimensionali; il volume di crediti ceduti dev'esser superiore ad una certa soglia, che la banca si riserva di valutare per dare esito positivo al contratto. Questo è un limite abbastanza rilevante, dato che la realtà economica italiana è caratterizzata prevalentemente da piccole e medie imprese che non sempre riescono a garantire una soglia elevata di crediti da riscuotere.

Gli strumenti presentati, seppur alternativi rispetto al classico finanziamento, presentano limiti che diventano rilevanti se riferiti alle PMI. Nel 2016 le banche hanno innalzato l'offerta di finanziamenti, anche con strumenti alternativi, con una particolarità: gli istituti bancari privilegiano le aziende che presentano un buon rating. La conseguenza è che restano escluse la gran parte di piccole e medie aziende con problemi di circolante, che non riescono ad assicurare

La necessità delle imprese di ottenere credito per tenere sotto controllo i flussi di cassa ha favorito l'evoluzione di un "diverso" strumento di finanziamento bancario: il factoring

sufficienti garanzie, in linea con quanto richiesto dalla banca.

Rispetto a quanto detto finora, si può facilmente comprendere che una grande fetta di piccole e medie imprese restano "scoperte" da offerte di finanziamento capaci di soddisfare le loro esigenze e, laddove sia necessario, ristabilire la liquidità aziendale. Per ovviare a questa problematica tutta italiana, quasi sfruttando l'opportunità in essere, sono nate da qualche anno delle piattaforme digitali extra-bancarie (quindi come alternativa al credito bancario) con una scommessa di fondo: offrire un'alternativa a chi ha bisogno di investire a breve termine con un buon rapporto tra rischio e rendimento. I fondatori di queste piattafor-

me, anziché puntare sui mercati oltre confine, più sviluppati ma anche con più player, hanno scelto come base di lancio l'Italia, che è sì tra le ultime della fila in Europa per quanto riguarda la finanza alternativa (con un transato complessivo di 8,2 milioni di euro tra crowdfunding, social lending, compravendita di fatture e altre forme di finanziamento lontane dai canali tradizionali) ma è anche un territorio dove c'è più spazio per far crescere questi business. Quindi si può semplicemente dire che hanno cavalcato l'onda, sfruttando i bisogni latenti delle PMI non percepiti a pieno dal contesto bancario tradizionale.

La logica di queste piattaforme è semplice: trasformare i crediti commerciali

in un'asset class trasparente, liquida e facilmente investibile; inoltre, è il primo mercato italiano che mette in contatto diretto risorse finanziarie e settore produttivo; le PMI mettono all'asta online le proprie fatture e gli investitori competono per acquistarle. Le fatture possono quindi essere convertite rapidamente in cash, con dei benefici sostanziali che di fatto superano il gap creato dalla stretta del credito. I vantaggi sono svariati.

Velocità: ottenere liquidità utilizzando i crediti verso le imprese private in tempi rapidi e senza burocrazia.

Semplicità: a differenza del factoring o di altre forme tradizionali di sconto si possono vendere singole fatture quando serve.



Faktorec Srl
Credit Solution

SPECIALIZZATI NELLA GESTIONE DI PORTAFOGLI NPL,
OFFRIAMO UN SERVIZIO ALL'AVANGUARDIA E DI QUALITÀ



Via Ottone Fattiboni 214
00126 Roma
Tel : +39 06/69372776
Fax : +39 06/69325433
Direzione: +39 377/1957132
Email: info@faktorec.it
Website: www.faktorec.it

PROFESSIONALITÀ
SPECIALIZZAZIONE
TRASPARENZA
DINAMICITÀ
PROBLEM SOLVING
FLESSIBILITÀ

Operiamo nel pieno rispetto della privacy e del cod. deontologico
Formazione accurata di tutti i collaboratori
Sicurezza nella gestione e nella trasmissione degli incassi
Risposte rapide ed efficienti, immediatezza nello svolgimento del mandato
Risolviamo le problematiche di maggiore complessità
Orientiamo il ciclo gestionale in relazione alla tipologia di credito

UNA SOLIDA IMPRONTA SUI VOSTRI CREDITI "NON PERFORMING"



Le pmi dovrebbero quindi aprirsi verso una cultura più innovativa, soprattutto da un punto di vista finanziario

Trasparenza: la procedura di asta individua sempre il miglior prezzo sul mercato degli investitori. E non ci sono commissioni nascoste, spese aggiuntive o garanzie personali.

Facilità: non richiede affidamenti, rating o garanzie personali, ma solo la vendita di un credito rappresentato da fatture commerciali.

Disponibilità: utilizzabile anche dalle piccole società di capitali che non hanno ancora una storia di più bilanci annuali.

Flessibilità: si può utilizzare anche per raccogliere piccoli importi.

È semplice comprendere come, in questo modo, si riesca a fornire un'alternativa importante e valida alternativa alla finanza tradizionale, che spesso offre pochi spunti alle piccole e medie realtà aziendali, mentre dovrebbero essere supportate con maggior spessore, anche perché esse rappresentano il tessuto principale che caratterizza il sistema

economico italiano. Inoltre è opportuno evidenziare che, per quanto queste piattaforme digitali siano un'alternativa rilevante, per il loro utilizzo da parte delle aziende è necessaria una cultura finanziaria avanzata che possa supportare al meglio le decisioni e le scelte aziendali. In definitiva si tiene a precisare che, alcune volte, il sostegno delle banche tende a mancare a causa di un deterioramento dei rapporti tradizionali con le aziende, forse una gestione più oculata ed attenta in questo senso porterebbe maggiori benefici per ambo le parti e, di conseguenza, per l'intero sistema economico. Le pmi dovrebbero quindi aprirsi verso una cultura più innovativa, soprattutto da un punto di vista finanziario, anche perché alcuni strumenti di finanza tradizionale - che potrebbero fortemente supportare il circolante aziendale - talvolta non sono neanche conosciuti dalle aziende in questione. Qualora le imprese non riescano ad adeguarsi, esiste la con-

creta possibilità di sostegno da parte delle società di consulenza che, grazie a professionisti ed esperti, possono aiutare ad indirizzare le aziende e gli imprenditori verso scelte più oculate, sia per quanto riguarda l'assetto strategico-finanziario, sia per le modalità pratiche di accesso al credito (rapporto con le banche). In questo modo le pmi possono facilmente accedere al credito e risolvere i loro problemi di liquidità con soluzioni più adeguate, senza aumentare ulteriormente il loro livello di rischio.

Si può dire, in conclusione, che bisogna necessariamente sostenere ed aiutare le pmi perché, nonostante la loro sottocapitalizzazione, rappresentano la struttura portante del sistema economico italiano, ed è giusto che vengano "educate" finanziariamente ed indirizzate verso strade che offrano soluzioni giuste ed adeguate per quei problemi che, da tempo ormai, attanagliano la loro quotidiana operatività. ■