

LA RIVISTA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

LeasingTime

anno XI n. 5 Settembre-Ottobre 2015 € 5,00



postatarget
creative
C/1516/2008
Posteitaliane

il factoring in crescita: un prodotto anticiclico

utilità per le imprese e per le banche
sia in un periodo di congiuntura economica
negativa che in un periodo di ripresa

Il **factoring** oggi rappresenta un servizio gestionale e una tecnica finanziaria, volti a soddisfare le esigenze relative alla gestione dei crediti commerciali delle imprese. Non si configura quindi come un prodotto standard dalle caratteristiche di base prestabilite ma assume differenti configurazioni in relazione alle esigenze dell'impresa che se ne avvale. In particolare il contratto di factoring permette a un'impresa di trasferire i propri crediti commerciali a una banca o a un operatore creditizio specializzato (società di factoring) e nella sua forma più completa permette di realizzare contemporaneamente tre funzioni:

- il finanziamento del cedente attraverso lo smobilizzo dei crediti ceduti
- il trasferimento dei rischi di inadempimento
- la esternalizzazione della gestione dei crediti.

La funzione di finanziamento che si realizza mediante il prodotto factoring (e.g. factoring con accredito anticipato) prevede l'anticipo di circa il 70-80% dell'importo ceduto da parte del factor a favore dell'impresa cedente. La funzione di trasferimento del rischio permette di trasferire il rischio dal cliente alla società di factoring sia in maniera completa, nella forma del factoring pro-soluto, che in maniera parziale come è nel caso del factoring pro solvendo. L'ultima funzione è quella della esternalizzazione della gestione dei crediti mediante la quale l'impresa che ricorre al factoring delega il factor alla gestione dei propri crediti commerciali; può quindi essere considerato un prodotto creditizio polifunzionale e risulta molto utile nel sostenere le aziende nella gestione del capitale circolante. Dal punto di vista normativo il contratto di facto-

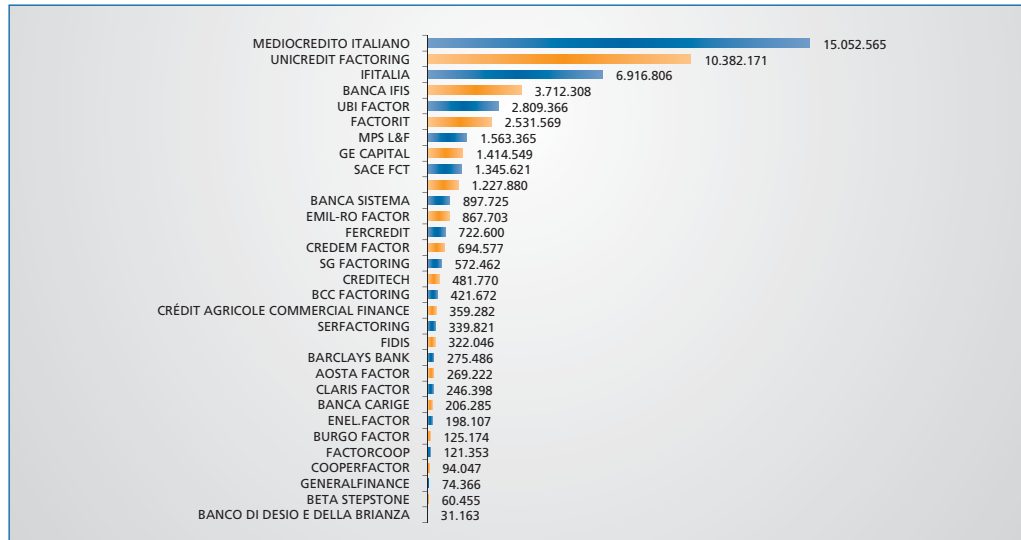
ring non è disciplinato specificamente ma lo è con norme speciali la cessione dei crediti d'impresa (legge n.52 del 1991), attraverso la quale il contratto di factoring persegue le proprie funzioni causali, distinguendola dalla disciplina della ordinaria cessione dei crediti (artt. 1260-ss. c.c.). Molto spesso sia gli imprenditori che alcuni operatori del mondo del credito tendono ad accomunare le operazioni di factoring alle operazioni di anticipo fatture. Queste due operazioni presentano sicuramente molti elementi in comune, in quanto sono entrambe operazioni di finanziamento commerciale a breve termine, ma sono tra loro ben distinte sia per quanto riguarda le implicazioni operative che hanno per l'imprenditore sia per quanto riguarda la modalità mediante la quale la banca effettua la valutazione del merito creditizio del cliente. Attraverso l'anticipo fatture l'impresa attribuisce alla banca un mandato irrevocabile di incasso con autorizzazione a trattenere gli importi delle fatture incassate. Anche in questo caso all'atto della presentazione della fattura per l'anticipo la banca accredita una somma compresa tra il 70 e l'80% dell'importo sul conto corrente del cedente. Come illustrato, sia l'anticipo fatture sia il factoring costituiscono una forma di smobilizzo dei crediti commerciali in quanto in entrambi i casi l'impresa si priva di parte dei propri attivi inclusi nel circolante al fine di ot-

tenere immediatamente disponibilità liquide. Tuttavia il factoring è considerato non una semplice operazione di finanziamento ma una scelta di gestione del capitale circolante dal momento che influenza:

- i criteri che l'impresa adotta per regolare il livello di affidabilità dei propri clienti;
- le dilazioni concesse;
- i tassi di interesse applicati;
- gli sconti praticati;
- le modalità di incasso e di recupero crediti.

Il factoring è una operazione, o meglio un modello di gestione del capitale circolante, che può modificare in maniera significativa il tradizionale rapporto Banca-Impresa. Dal punto di vista dell'impresa il factoring rappresenta una forma di outsourcing della gestione del credito vs clienti che a differenza dell'anticipo fatture permette, nel caso in cui il cedente abbia volumi di crediti elevati, di ridurre significativamente i costi fissi di amministrazione e controllo dei propri crediti. La cessione dei crediti a un factor permette inoltre all'impresa una delega completa di adempimenti a un operatore specializzato: emissione delle fatture, tenuta della contabilità clienti, gestione dei pagamenti e dei solleciti in caso di ritardo, avvio di azioni legali in caso di inadempimento. Inoltre mediante il ricorso al factoring le PMI hanno l'opportunità di bilanciare i

Outstanding: quote di mercato al 30.06.2015



Fonte: Assifact

rapporti tra PMI e Grandi Gruppi esternalizzando la gestione dei crediti e concentrandosi sul proprio core business. Al contrario l'anticipo fatture è un'operazione che ha un impatto molto più limitato sulla politica di credito commerciale dell'impresa. Dal punto di vista della banca è possibile affermare che attraverso il factoring è possibile avere un maggior controllo e una migliore comprensione dell'operatività del cliente e dei suoi clienti. La società di factoring può gestire in modo esteso la politica commerciale del cliente ottenendo risultati superiori, a differenza di quanto accade con l'anticipo fatture, che non permette al factor interventi incisivi. Il factoring

inoltre costituisce un'operazione personalizzata e complessa che lascia alla banca maggiore spazio per ottenere ritorni più elevati rispetto alle operazioni di anticipo fatture.

La natura anticiclica del prodotto factoring, a cui abbiamo accennato in apertura, è chiaramente evidenziata dall'analisi dei dati di mercato. Con la crisi successiva al 2008/2009, in Italia dal 2011 la domanda del credito da parte delle aziende è stata caratterizzata prevalentemente da operazioni di ristrutturazione del debito e dalla necessità di finanziamento del capitale circolante. In tale contesto la crisi ha dato nuovo impulso al mercato del factoring. Il factoring ha evidenziato una decisa

accelerazione della dinamica degli anticipi realizzati.

Tale andamento è stato sostenuto sia dalle crescenti esigenze di liquidità da parte delle imprese a fronte dell'allungamento dei tempi di pagamento, che si è verificata dopo il diffondersi della crisi, sia dalla maggiore selettività adottata dalle banche nella concessione del credito. Il vantaggio del factoring, essendo caratterizzato

da un costo del rischio minore, risiede anche nel pricing molto competitivo rispetto ad altre forme di finanziamento.

Il tasso del contenzioso nella post-operatività di factoring esprime valori molto più bassi rispetto alle sofferenze della attività creditizia in generale (sotto il 50%) e oggi il tasso di contenzioso sull'erogato a giugno 2015 è pari al 13%.

le attività di collection e di recupero nel factoring

Ai fini dell'attività di recupero dei crediti le società di factoring si avvalgono sia delle proprie strutture interne, dotate di significative competenze ed esperienza nell'analisi, nella gestione e nel monitoraggio del processo di riscossione del credito, sia di una rete di operatori esterni, avvocati specializzati nel recupero crediti e operanti su tutto il territorio nazionale. La rete di liberi professionisti di cui le società si avvalgono consente di calibrare le attività di riscossione dei crediti in relazione allo specifico debitore. Gli analisti finanziari prevedono per i prossimi anni un tasso di crescita degli impieghi pari a circa il 3% medio annuo con il ricorso anche a fonti di finanziamento alternative quali il factoring per le PMI e le emissioni ob-

bligazionarie per le grandi imprese. Per quanto riguarda le prospettive di sviluppo del factoring, dopo una crescita dei volumi particolarmente sostenuta nel corso del 2011, si è avuto un aumento nel 2012 e 2013 e un consolidamento nel 2014. Queste dinamiche sono dovute ad un crescente utilizzo del factoring da parte delle PMI come alternativa al credito bancario più tradizionale oltre che la necessità di efficientamento dei flussi di cassa da parte delle imprese di medie dimensioni.

È possibile affermare che le operazioni di factoring rappresentano oggi, sia nell'ottica della Banca che nell'ottica dell'Impresa, uno strumento utile per favorire l'incontro della domanda e dell'offerta di credito.

il mercato italiano del factoring

I volumi del factoring in Italia in termini di turnover hanno superato i 177 miliardi, rappresentando l'8% del mercato mondiale e il 13% del mercato europeo. Un ottimo risultato se si considera che nel 2014 il PIL dell'area euro è cresciuto solo dello 0,9% a discapito di aspettative più rosee. Il recente programma di "smaltimento" di debiti della PA verso i fornitori ha portato alla ribalta due aggiornate forme tecniche del factoring (il reverse factoring e la cessione crediti pro soluto). Come noto in Italia la PA paga, nonostante le direttive comunitarie e le norme nazionali, con significativi ritardi i suoi fornitori. Si tratta di una rilevante patologia del sistema, a cui è necessario porre rimedio per garantire una più equilibrata gestione dei conti pubblici, per evitare di porre a carico delle imprese oneri impropri e per garantire il corretto funzionamento del mercato. Lo stock di debito commerciale accumulato dalla PA è, sulla base delle stime disponibili, ingente. Lo smobilizzo di tale debito si scontra, evidentemente, con l'esigenza di mantenere sotto controllo la dinamica dei conti pubblici, di contenere cioè entro il profilo concordato in sede europea il disavanzo di bilancio.

Certamente lo strumento factoring nelle sue varie forme tecniche non

è in grado di risolvere tutti i problemi che risiedono nel rapporto banca impresa (es. il valore delle condizioni applicate) ma rappresenta, in un periodo certamente non facile per l'erogazione creditizia, una "nuova" carta da giocare nella partita per la ripresa economica ... nella speranza che banche e imprese si rendano conto che questa è una partita da giocare fianco a fianco e non le une contro le altre armate. Purtroppo il rapporto tradizionale dell'imprenditore con la Banca è ancora oggi indistinto e fondamentalmente a breve termine, che è il più precario fra quelli possibili. Il factoring reverse è uno strumento molto utile per anticipare i crediti dei fornitori di Comuni, Province e Regioni. Le aziende fornitrici degli Enti Locali possono utilmente smobilizzare "pro soluto" le somme dovute dalla P.A. che spesso hanno ritardi nei pagamenti indipendenti dalla volontà degli amministratori. Ecco, il factoring può risolvere concretamente e senza nessun onere per il sistema pubblico questa esigenza di liquidità a vantaggio dei soggetti fornitori e del loro indotto produttivo.

*Gianfranco Antognoli**

** Studio ConCredito, Viareggio (LU)*