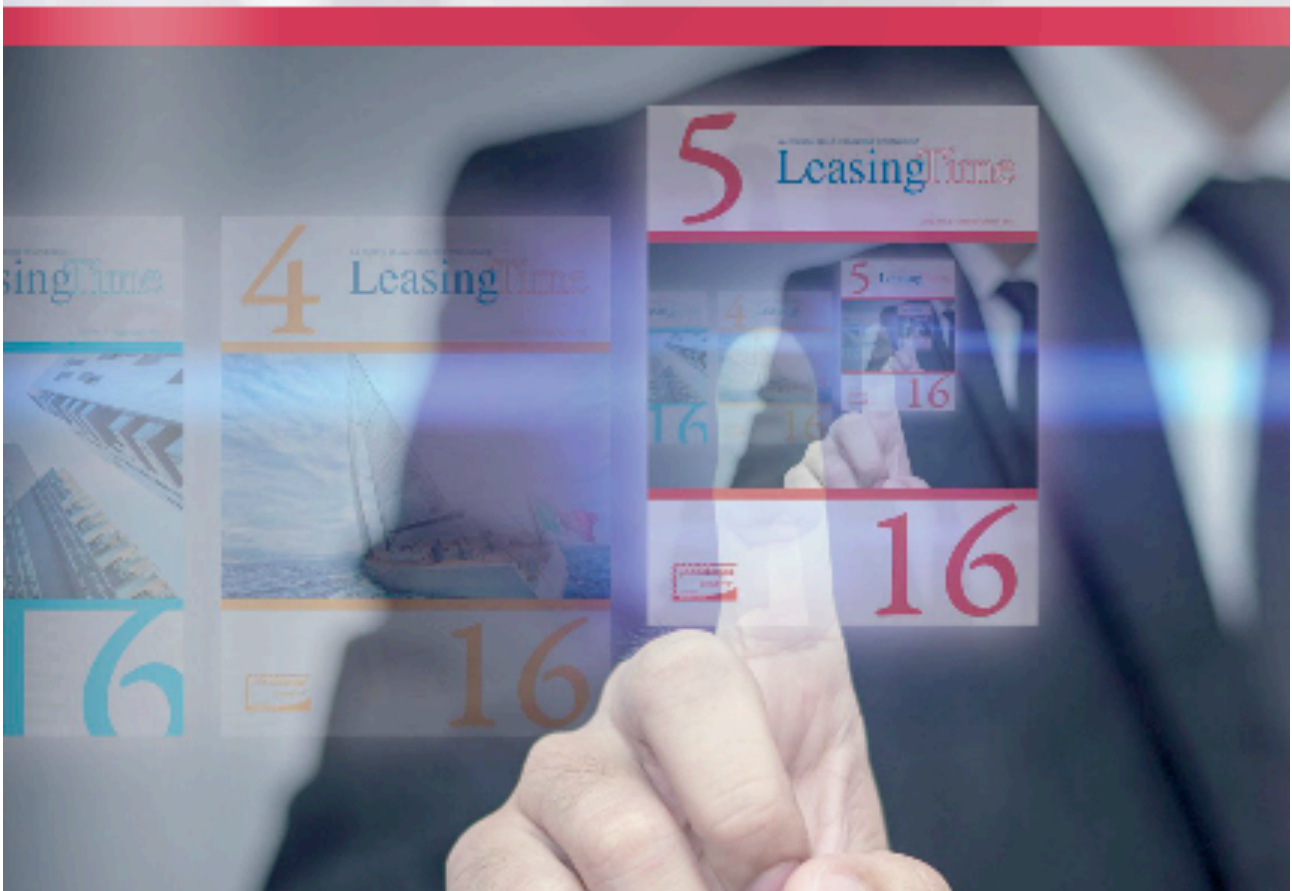


# 5

LA RIVISTA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

# LeasingTime

anno XII n. 5 Settembre-Ottobre 2016



postatarget  
creative  
©2016  
Postazione

# 16

# il factoring come alternativa di finanziamento

**I**n periodo di crisi le imprese, specialmente le PMI, si trovano a dover affrontare problemi come la mancanza di liquidità. Questo ha implicazioni su tutte le attività dell'impresa, dalla gestione ordinaria agli investimenti produttivi.

In questo momento, nella politica creditizia degli istituti di credito, sta prendendo sempre più piede il factoring come alternativa di finanziamento. Tecnicamente è il contratto con il quale un imprenditore cede i propri crediti presenti e futuri derivanti dalla sua attività a favore di un operatore specializzato, il factor. In cambio l'imprenditore ottiene lo smobilizzo anticipato dei crediti a fronte di una commissione o provvigione che può variare se ceduti pro-solvendo o pro-soluto.

Per comprendere come le imprese interagiscono e si comportano in materia di factoring sono stati fatti nu-

merosi studi. Le principali indagini si sono svolte attraverso interviste ad imprese ed enti pubblici che comprendono clienti attivi (in qualità di cedenti crediti), ex-clienti, aziende che non utilizzano il factoring, imprese coinvolte nel factoring come debitori ceduti.

Chi lo utilizza abitualmente sembra gradire il factoring perché reputato uno strumento di sostegno finanziario del capitale circolante e di garanzia del buon fine dei crediti commerciali.

Le imprese che ne manifestano la necessità sono incentivate dalle sue caratteristiche gestionali – per quanto

riguarda il controllo, l'amministrazione e la riscossione – e finanziarie, poiché risulta una valida alternativa alle tradizionali linee di credito e consente una valutazione più accurata della clientela.

Emerge come il factoring sia utilizzato da quelle imprese che non riescono a riscuotere i crediti regolarmente e soprattutto crei l'esigenza di affidarsi a operatori specializzati, aumentando l'efficienza nella gestione.

Differenti sono le opinioni che nascono dai diversi profili aziendali che hanno avuto un'esperienza più o meno concreta con le operazioni di factoring.

Le imprese che lo utilizzano meno o che lo conoscano poco tendono purtroppo a valutarlo prevalentemente basandosi su luoghi comuni. I giudizi sono molto spesso sommari e poco veritieri rispetto alla reale situazione del mercato del factoring e quasi mai riescono a sfruttare appieno le opportunità che questo può proporre.

Chi invece non lo utilizza lo ritiene prevalentemente uno strumento di natura finanziaria o adatto al recupero di crediti problematici. Queste considerazioni fanno sì che le aziende lo sfruttino soltanto in presenza di problemi di finanziamento o deterioramento della qualità del portafoglio di credito, associando così alle operazioni di factoring una situazione di crisi/difficoltà aziendale.

Un'opinione diversa nasce dalle im-

prese che hanno un'esperienza consolidata sull'argomento e riescono a sfruttare le peculiarità e i vantaggi delle operazioni di factoring.

In Italia è uno strumento ancora poco conosciuto, anche se un numero crescente di imprese sta iniziando ad apprezzarlo e soprattutto ad utilizzarlo con maggior frequenza al massimo delle sue potenzialità.

È fondamentale quindi divulgare correttamente le caratteristiche del factoring, cercando di eliminare ogni infondato pregiudizio delle imprese; educare i soggetti ad un utilizzo consapevole e fornire una corretta informazione che consenta a tutti di sfruttarne i vantaggi.

Per riuscirci è preferibile impostare l'operazione in un'ottica di relazione continuativa e duratura tra il cliente e la società di factoring o la banca. Soltanto in questo modo l'impresa è affiancata e supportata nelle operazioni amministrative, legali, organizzative e finanziarie: tutte operazioni che sottrarrebbero tempo e risorse alle funzioni aziendali.

Il factoring riguarda in prevalenza rapporti di natura commerciale che sono accompagnati dalla cessione di crediti d'impresa. Il rapporto può prevedere anche crediti di soggetti che non risiedono sul territorio nazionale, quindi operazioni sull'import ed export. Non tutti però sanno che le operazioni possono essere eseguite anche su contratti an-

cora da stipulare e su crediti futuri e relativi ad operazioni finanziarie.

Cavalli di battaglia molto apprezzati dai clienti che utilizzano il factoring sono la garanzia del buon fine dei crediti dell'impresa e il contributo alla gestione dei crediti.

È possibile rendere il servizio di factoring eccellente, personalizzandolo in base alle esigenze e caratteristiche del cliente e di conseguenza dell'impresa. Solo così si possono ottimizzare tutti i processi chiave come, ad esempio, il supporto alla crescita del fatturato e alla programmazione degli incassi.

Come ricordato in precedenza, chi utilizza poco il factoring o non lo conosce, lo associa a frangenti di crisi o problemi finanziari, ricorrendovi solo in presenza di situazioni complicate o al deterioramento dei crediti in portafoglio. Le operazioni di factoring vanno invece considerate come una situazione "normale" e fisiologica nella continuità della vita aziendale, evidenziando quindi un'attenta analisi e programmazione dei flussi di cassa conseguenti la corretta gestione dei propri crediti. Altro

aspetto molto sottile e controverso, ma da tener ben presente, riguarda la cessione del proprio credito verso una società specializzata che potrebbe essere non ben accetta. Il motivo deriva dalla maggior forza contrattuale dell'ente finanziario, che costringe il debitore ad essere preciso nei tempi e nelle scadenze, garantendo così una maggior sicurezza sulla riscossione dei crediti ceduti. Il settore del factoring può giocare un ruolo determinante nel supportare le imprese in questo periodo e contribuire al rilancio dell'economia. È comunque uno strumento da utilizzare con attenzione, perché di breve periodo e quindi non indicato per finanziare investimenti strutturali. La scelta migliore è affidarsi ai factor più competitivi ed efficienti per sfruttare al meglio le opportunità, soprattutto oggi che i ritardi nei pagamenti possono aggravare una situazione che risente della crisi generale.

*Leonardo Luisi  
Gianfranco Antognoli*

## il convegno “Lo sviluppo delle imprese sui mercati esteri”

### Lo sviluppo delle imprese sui mercati esteri:

#### Attori e Strumenti a sostegno dei processi di Internazionalizzazione

13 ottobre, Grand Hotel Principe di Piemonte Viareggio - Piazza Puccini, 1

09.00-09.30	Registrazione dei partecipanti
09.30-09.45	Apertura lavori e Presentazione di Banca UBAE: Dott. Mario Sabato, Direttore Generale Banca UBAE
9.45-10.15	“I servizi di ICE Agenzia per operare nei mercati esteri”: Delegato ICE: Dott. Francesco Alfonsi, Dirigente Ufficio Servizi alle Imprese ICE Agenzia Roma
10.15-10.45	“Gli Strumenti bancari e finanziari per l'internazionalizzazione delle imprese”: Dott. Massimo Castellucci, Direttore Centrale Area Sviluppo commerciale Banca UBAE
10.45-11.15	Coffee break
11.15-11.45	“Le linee di intervento SIMEST a supporto dell'internazionalizzazione”: Dott. Luca Silla, Responsabile Area Marketing e Business Development SIMEST
11.45-12.15	“Factoring in Banca UBAE”: Dott. Germano Chiesa, Responsabile Factoring Filiale Milano Banca UBAE
12.15-12.45	“Gli strumenti SACE a supporto dell'internazionalizzazione delle aziende toscane”: Dott. Valerio Alessandrini, Senior Account Manager Regione Toscana SACE
12.45-13.00	Conclusioni Dott. Gianfranco Antognoli, Studio ConCredito e consulente Banca UBAE per il Factoring in Toscana
13.00-14.00	Light Lunch
Dalle 14.00	Tavoli Meeting BToB con le aziende che si saranno prenotate

La partecipazione al Convegno è gratuita ed attribuisce 4 crediti formativi per la formazione professionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

Durante il convegno del 13 Ottobre 2016 al Grand Hotel Principe di Piemonte – Viareggio, Piazza Puccini, 1 – saranno presentate le relazioni di quattro protagonisti dell'incontro, coordinato dal Dott. Gianfranco Antognoli (ConCredito). Un appuntamento che si presenta interessante per le aziende che vogliono svilupparsi verso i mercati esteri, soprattutto extra CEE.

**Banca UBAE.** Nasce nel 1972 come “Unione delle Banche Arabe ed Europee”. L'obiettivo attuale è quello di sviluppare le relazioni commerciali, industriali ed economiche tra l'Europa e i Paesi dell'Africa del Nord e Sub-Sahariana, del Medio Oriente, del Sub Continente Indiano e dei Paesi ex CIS. Gli azionisti principali di Ban-

ca UBAE sono: Libyan Foreign Bank, Banque Centrale Populaire, Banque Marocaine du Commerce Extérieur, UniCredit, Santedoni Siena SpA, Intesa Sanpaolo, Gruppo ENI (ENI Adfin) e Telecom Italia. Oggi opera principalmente in 50 Paesi con il supporto di 500 banche corrispondenti. I principali servizi offerti alla clientela che opera con l'estero sono: finanziamenti all'esportazione, lettere di credito, lettere di credito stand by, risk sharing, garanzie, finanza, sindacazioni commerciali e finanziarie e assistenza professionale nei Paesi esteri presidiati da una rete di consulenti locali.

**Agenzia ICE.** Agenzia che si occupa della promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane. Ente sotto-

posto ai poteri di indirizzo e vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico, che li esercita d'intesa con il Ministero degli Affari Esteri e sentito il Ministero dell'Economia e delle Finanze. Ha il compito di agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero specialmente con le esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti, nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali. Opera all'estero in sinergia con le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, assicurando un supporto coordinato alle imprese e reti nazionali che si impegnano nel processo di internazionalizzazione con l'obiettivo di promuovere l'immagine del prodotto italiano nel mondo e l'Italia quale destinazione degli investimenti esteri.

**SIMEST.** Nasce nel 1991 per supportare gli imprenditori italiani ad espandersi su nuovi mercati. È una società per azioni controllata da Cassa Depositi e Prestiti con presenza azionaria privata. Forniscono assistenza alle imprese italiane nel processo di internazionalizzazione e al loro fianco possono acquisire partecipazioni nelle imprese all'estero fino al 49% del capitale. Partecipa sia tramite investimento diretto che attraverso la gestione del Fondo partecipativo di Venture e consente alle imprese italiane l'accesso alle agevolazioni per il finanziamento della propria quota di partecipazione nelle imprese fuori dall'Unione Europea. Tutte le operazioni sono a condizioni di mercato e senza agevolazioni, garantendo all'imprenditore un servizio efficiente e rapido.

**SACE.** È una società 100% del Gruppo Cassa depositi e prestiti, la quale offre

un'ampia gamma di prodotti assicurativi e finanziari: credito all'esportazione, assicurazione del credito, protezione degli investimenti, garanzie finanziarie, cauzioni e factoring. La visione è quella di lavorare insieme alle imprese italiane per promuovere l'eccellenza del Made in Italy in tutto il mondo sostenendo le piccole, medie e grandi imprese italiane nei loro progetti di crescita all'estero. Le accompagnano nella scelta dei mercati a maggior potenziale e nella gestione dei rischi connessi all'operatività in geografie nuove, mettendo a loro disposizione un'offerta integrata di servizi assicurativo-finanziari in grado di rispondere a tutte le esigenze in materia di export e internazionalizzazione.

**ConCredito.** Struttura di consulenza e pianificazione finanziaria con destinatarie in via principale le PMI e l'area Corporate. Fondata dal Dott. Gianfranco Antognoli, è la società che ha organizzato il convegno nell'ottica di fornire un supporto qualificato alle aziende vocate all'esportazione della Toscana. Assume quindi particolare rilievo la figura di quello che si può chiamare il Consulente del Credito, rappresentata da professionisti provenienti dal mondo bancario che hanno le competenze e le professionalità per supportare le imprese nel dialogo con il loro socio più importante: la propria Banca. Ricomando a queste figure specializzate si possono sfruttare vantaggi come il miglioramento del rapporto Banca-Impresa ed ottenere un accesso "facilitato" al credito. Inoltre ConCredito favorisce il miglioramento delle condizioni economiche e del pricing applicato dalle banche, che consente tempi di risposta ragionevoli, mettendo a disposizione un professionista dedicato alla gestione del rapporto con gli istituti di credito. •