

Il ruolo del Factoring nell'organizzazione delle PMI

Il Factoring è un particolare tipo di contratto con il quale un soggetto (cedente) si impegna a cedere tutti i crediti presenti e/o futuri ad un altro soggetto (il factor) il quale, dietro un corrispettivo (di solito le commissioni variano dallo 0,75 al 3%), fornisce una serie di servizi all'impresa cedente quali amministrazione, gestione e incasso dei crediti, assistenza legale nella fase di recupero dei crediti, valutazione dell'affidabilità della clientela. Provvede inoltre al finanziamento dell'impresa sia attraverso la concessione di prestiti, sia attraverso il pagamento anticipato dei crediti ceduti.

La cessione dei crediti non rappresenta il fine ultimo del contratto, ma lo strumento attraverso cui è possibile l'erogazione dei servizi da parte del factor. Il Factoring costituisce dunque un supporto gestionale ed una tecnica di finanziamento al tempo stesso, rivolti a soddisfare le esigenze di gestione dei crediti di fornitura da parte delle imprese.

Tale strumento non deve essere considerato un'alternativa al credito bancario, ma piuttosto una componente finanziaria che può essere utilizzata in via complementare alle altre fonti di finanziamento a disposizione dell'impresa.

L'opportunità del ricorso al Factoring si manifesta quando vi è uno squilibrio tra le esigenze della politica di credito commerciale dell'impresa (ad esempio termini e condizioni di pagamento da concedere alla clientela, fondi da impegnare per il sostegno finanziario alle dilazioni concesse, procedure di incasso e recupero dei crediti) e le risorse finanziarie di cui l'impresa può autonomamente disporre.

L'utilizzo del Factoring è connesso alla sua connotazione gestionale (amministrazione, controllo, riscossione, assicurazione dei crediti) e finanziaria (valutazione della clientela, integrazione delle linee di credito tradizionali grazie allo smobilizzo anticipato dei crediti), caratteristiche che dovrebbero renderlo utile strumento per le imprese giovani, le imprese in fase di espansione o con attività fortemente stagionali, e più in generale per tutti quei soggetti nei quali la gestione del capitale circolante costituisce un aspetto strategico dell'attività d'impresa a prescindere dalla dimensione o dal settore merceologico in cui si trovino ad operare.

Piuttosto che a specifiche transazioni il Factoring è tipicamente orientato ad una relazione duratura con l'impresa cliente, in modo da poterla affiancare nelle funzioni amministrative, organizzative e finanziarie relative alla gestione dei crediti, proprio per l'elevato grado di personalizzazione del servizio offerto. Solo in tal modo se ne riescono ad apprezzare i reali vantaggi superando le valutazioni fatte esclusivamente in base ai costi da sostenere, considerando lo snel-

limento delle procedure interne e di conseguenza risparmio ed ottimizzazione.

Le operazioni oggetto dell'intervento tipico degli operatori del Factoring si inseriscono in rapporti di natura commerciale e sono accompagnate dalla cessione di crediti d'impresa; possono riguardare anche crediti futuri in relazione a contratti ancora da stipulare, crediti relativi a operazioni finanziarie, crediti di natura fiscale.

Il Factoring può inoltre riguardare i crediti dei fornitori nazionali (gli esportatori) verso gli acquirenti esteri ed i crediti dei fornitori esteri verso i debitori nazionali (gli importatori).

L'offerta degli operatori prevede prodotti diversi a seconda delle esigenze dell'impresa cliente, accentuando un servizio piuttosto che un altro. Innanzitutto occorre fare una distinzione tra il Factoring pro-soluto, che comporta la cessione definitiva dei crediti ed il factoring pro-solvendo dove invece il rischio di insolvenza rimane a carico del cedente. Tra i prodotti da segnalare l'Export Factoring dove il factor offre, tra gli altri, un servizio di analisi e monitoraggio della clientela estera del cedente oltre alla possibilità, tramite la formula del pro-soluto, di coprire anche il rischio di insolvenza dei clienti esteri.

Altra tipologia da segnalare è il *Maturity factoring* con dilazione, dove il Factor provvede all'accredito del valore nominale dei crediti ceduti alla scadenza praticando una ulteriore dilazione al cliente dell'impresa cedente (di solito tra i 30 e i 60 giorni). Il fornitore può così programmare la gestione dei propri flussi di cassa disponendo del valore dei propri crediti alla scadenza e, contemporaneamente, consentire al proprio cliente di usufruire di maggiore elasticità nella programmazione dei pagamenti. I costi della dilazione sono di solito a carico del cliente dell'impresa. Anche il *Maturity factoring* con dilazione può essere sia pro-solvendo che pro-soluto e può prevedere inoltre l'anticipazione del corrispettivo anche prima della scadenza naturale dei crediti ceduti. Altra figura interessante è il Factoring indiretto, finalizzato all'acquisto dei debiti (e non dei crediti) che un'impresa ha nei confronti di propri fornitori continuativi. Così facendo l'impresa acquirente ottiene notevoli benefici in termini di razionalizzazione dei pagamenti, risparmi di tempo nonché riduzione dei costi amministrativi avendo come unico interlocutore il factor per i pagamenti verso fornitori. Accanto a questo aspetto l'impresa acquirente può concordare con il Factor una ulteriore dilazione nei pagamenti secondo le modalità del maturity con dilazione oltre alla possibilità, per i propri fornitori, di concordare con il factor stesso ulteriori smobilizzi e/o anticipi dei crediti vantati nei confronti dell'impresa.



Numerosi sono gli effetti che il Factoring produce sull'attività dell'impresa, interessando le aree coinvolte dalla gestione del credito commerciale. Riguardo alla contabilità comporta una sostituzione di costi fissi con costi variabili, una semplificazione della contabilità clienti, un alleggerimento delle poste di bilancio che riguardano il capitale circolante.

Riguardo alla politica commerciale l'utilizzo del Factoring, grazie alla possibilità di smobilizzare crediti non ancora scaduti e quindi di liberare risorse per lo sviluppo dell'attività, può condurre ad un aumento del volume d'affari dell'impresa; riduce poi il fabbisogno finanziario perché comporta un aumento della velocità di circolazione del capitale d'esercizio attraverso un accorciamento del ciclo monetario (dal pagamento degli acquisti delle materie prime all'incasso delle vendite dei prodotti finiti). Infine riguardo l'organizzazione dell'impresa, esternalizzando le attività di amministrazione e controllo dei crediti, consente una maggiore concentrazione sugli aspetti produttivi e commerciali.

Nonostante gli innumerevoli vantaggi elencati sinora la maggior parte delle PMI italiane conoscono poco le caratteristiche del Factoring (il quale resta strumento utilizzato spesso da imprese di dimensioni medio grandi) e ciò è dovuto in parte ad una insufficiente cultura finanziaria ed in parte ad una visione distorta del factoring anche da chi spesso lo utilizza senza sfruttarne appieno le opportunità. Esiste infatti l'errata percezione del Factoring come uno strumento finanziario marginale e/o di recupero di crediti problematici e di conseguenza lo si collega alla presenza di problemi di finanziamento e di deterioramento della qualità del portafoglio crediti, associandolo in ultima analisi ad una situazione di difficoltà finanziaria dell'impresa. Al contrario, invece, la cessione dei crediti nell'ambito di un rapporto di Factoring è un indice di impresa gestionalmente valida, attenta al governo delle relazioni con i clienti, dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa ad essi conseguenti. Non è un "concorrente" del credito bancario, anzi presenta una componente finanziaria che, in un'ottica di diversificazione del passivo dell'impresa, può essere utilizzata in via complementare alle altre fonti di finanziamento e che sicuramente sarà valutata positivamente da una banca moderna senza pregiudicare le possibilità di ottenere i classici finanziamenti e/o affidamenti, pur necessari, da parte delle banche.

Da quanto esposto si comprende quindi come il Factoring può rappresentare un'ottima soluzione per le PMI che sempre più spesso si confrontano con scenari competitivi aggressivi, con le difficoltà di accesso al credito, le frequenti crisi di liquidità dovute ai lunghi tempi di attesa per i pagamenti e che sovente non sono in grado di provvedere autonomamente ad un'organizzazione interna efficace, in grado di garantire lo sviluppo di tutte le aree gestionali, tali da consentire all'impresa quelle caratteristiche di flessibilità, stabilità e capacità di innovazione fondamentali necessarie per la crescita.

Alessandro Russo
russo@commercioestero.net