



***Il Factoring***  
***Per saperne di più***

**Il problema**  
**Lo strumento**  
**Il mercato**

## **Il Problema**

Le imprese industriali e commerciali vendono spesso con pagamento differito, determinando così la nascita di un "credito di fornitura" che lega il fornitore al cliente.

L'esistenza di questo legame provoca all'impresa fornitrice tre tipi di problemi: come valutare l'affidabilità della clientela, come amministrare e gestire i propri crediti commerciali e come reperire fonti di finanziamento che supportino il credito di fornitura offerto al cliente.

La gestione dei crediti commerciali è spesso fonte di problemi per l'impresa. Questa funzione, infatti, coinvolge diverse aree della gestione d'impresa e richiede risorse e competenze specialistiche, riconducibili alla funzione di credit management.

Un altro aspetto da considerare è la complessità delle strutture e dei meccanismi di funzionamento destinati alla gestione dei crediti che è funzione del volume di affari svolto, dell'ampiezza e del grado di dispersione geografica della clientela, nonché del grado di uniformità delle condizioni di vendita.

Nelle imprese più grandi, le strutture preposte alla gestione dei crediti sono particolarmente ampie e le relative procedure operative presentano un elevato grado di formalizzazione. In queste realtà l'ufficio crediti generalmente si trova in staff alla direzione commerciale o alla direzione finanziaria oppure ancora alla direzione generale.

Diversa è la situazione nelle imprese minori dove prevale una logica amministrativa nella gestione dei crediti. In questi casi il grado di formalizzazione delle procedure è piuttosto basso mentre, sul fronte organizzativo, l'ufficio crediti spesso è collocato nell'ambito della contabilità.

Analizzando i bilanci delle imprese italiane emerge che la gestione del credito commerciale costituisce un aspetto importante dell'attività. In particolare i debiti verso i fornitori ed i crediti verso i clienti sono di grande rilievo nelle imprese di medie dimensioni, nei comparti della distribuzione e dei servizi.

L'analisi dei flussi finanziari delle aziende evidenzia due fenomeni: da un lato che lo sbilanciamento verso i crediti commerciali è più marcato nelle imprese medio-piccole; dall'altro che i debiti di fornitura hanno valori del tutto simili a quelli dell'indebitamento verso le banche, anche se la tendenza, in particolare per le piccole aziende, è quella di sostituire i primi (cioè i debiti di fornitura) con i secondi (cioè i debiti finanziari).

In sostanza, il sistema delle relazioni tra le imprese è tale da scaricare sulle unità di dimensioni minori, l'onere di reperire mezzi finanziari per coprire non solo i propri fabbisogni, ma, tramite il credito commerciale, anche quelli delle unità maggiori.

Il problema fondamentale che ogni impresa deve affrontare nella gestione dei crediti, consiste nel decidere se, ed eventualmente per quale importo, accordare un credito al cliente; l'impresa deve quindi anteporre alla vendita una istruttoria di fido che dovrebbe portare a una valutazione preventiva della capacità e delle attitudini della clientela a pagare puntualmente e per intero i debiti contratti.

La formulazione di un giudizio significativamente valido richiede non solo la ricerca e la elaborazione di informazioni, ma anche l'impiego di strumenti adeguati e la presenza di competenze diffuse all'interno di diversi livelli gerarchici dell'impresa. Tutto questo ha un costo e non sempre risulta efficace; possono sorgere conflitti tra i diversi punti di vista delle funzioni aziendali, e mancare le basi tecniche per determinare gli importi con criteri sufficientemente razionali.

Il fabbisogno finanziario esterno dell'impresa è dato dalla differenza tra il fabbisogno finanziario totale e l'autofinanziamento del periodo precedente. Il fabbisogno finanziario totale è dato dal prodotto tra l'incremento di fatturato nel periodo e l'intensità di capitale.

I creditori tradizionali, ed in particolare le banche, sono disposti a iniziare un rapporto con l'impresa solo quando questa sia in grado di produrre internamente la liquidità destinata al rimborso del finanziamento, e un flusso di reddito tale da coprire gli oneri finanziari sul debito. Essi, inoltre, tenderanno a uscire dal rapporto nel momento in cui l'impresa, avendo consolidato la propria posizione di

mercato e non dovendo più sostenere ingenti spese per il proprio sviluppo, raggiunge la fase di autosufficienza finanziaria.

L'intervento del Factor si può articolare su tre fronti principali:

Affiancare l'impresa nella gestione dei crediti commerciali gestendo, secondo una logica di outsourcing, una funzione che richiede elevata specializzazione; l'impresa viene così alleggerita dei relativi costi di struttura.

Fornire risposte valide e neutrali al problema della valutazione della clientela; il Factor è uno specialista ed è estraneo ai conflitti interni che possono sorgere, ad esempio, tra funzione commerciale e amministrativa.

Fornire una risposta finanziaria più estesa rispetto alle soglie dei creditori tradizionali.

Nelle prime fasi di sviluppo dell'attività, il fatturato tende a crescere in modo rapido. In questa fase l'intensità di capitale è molto elevata e il margine di autofinanziamento è contenuto.

Nelle fasi successive di sviluppo il tasso di crescita del fatturato si avvicina al suo massimo, l'intensità di capitale si riduce, mentre crescono i margini di autofinanziamento.

**Margine Autofinanziamento.**

Inizialmente il margine di autofinanziamento è molto basso anche perché l'impresa, per affermarsi sul mercato, effettua politiche di prezzo piuttosto aggressive. Successivamente, quando l'impresa comincia a stabilizzare la propria posizione sul mercato e affina i processi produttivi, la capacità di autofinanziamento cresce, riducendo progressivamente la necessità di recuperare liquidità presso i finanziatori tradizionali.

## **Lo Strumento**

"Il Factoring consiste in un rapporto continuativo, in base al quale un'impresa effettua la cessione di una parte significativa dei propri crediti commerciali ad un operatore specializzato, il Factor o una banca, il quale si occupa di tutte le fasi della

gestione dei crediti che vanno dalla fatturazione all'incasso e talvolta interviene come consulente sulla politica commerciale dell'impresa percependo, per il servizio svolto, una commissione".

Quello che interessa sottolineare è che il Factor affianca l'impresa nelle funzioni contabili, amministrative e finanziarie, intervenendo nell'ambito dei regolamenti delle posizioni relative ai rapporti commerciali, fino ad assumere un ruolo di raccordo tra le parti.

Il Factor si occupa non solo della gestione dei crediti, ma può anche anticipare all'impresa il corrispettivo dei crediti acquisiti. In questo caso, oltre alle commissioni per la gestione dei crediti, l'impresa dovrà corrispondere al Factor gli interessi sull'anticipo ottenuto.

Il Factoring può comprendere o meno una garanzia sul buon fine dell'operazione. Infatti, mentre nel Factoring con rivalsa, detto anche Pro solvendo, il rischio di inadempienza resta a carico del cedente, nella modalità senza rivalsa, detta Pro soluto, il rischio è completamente a carico del Factor che offre così, in cambio di un'apposita commissione, anche un servizio di garanzia.

## **Il Mercato**

Il mercato italiano del factoring è cresciuto dai cinque operatori del 1979, ai circa 45 del 2010 e rappresenta ormai una realtà importante e consolidata.

Quando è nato il factoring? Come si posiziona in Italia? Quali gli indicatori più significativi? Quali gli attori principali? Ed infine quali i meccanismi di vigilanza?

Le origini storiche del Factoring risalgono al XV secolo, ma la costituzione della prima società di Factoring avvenne negli Stati Uniti nel 1808.

Il Factoring trovò un terreno favorevole verso la metà del XIX secolo, offrendo alle imprese servizi essenzialmente di carattere finanziario. Per l'industria tessile in particolare, le cui vendite di prodotti finiti avvenivano con dilazioni fino a 180 giorni, i servizi offerti dai Factor furono molto apprezzati.

A partire dai primi anni '60, i Factor americani hanno incominciato ad interessarsi del mercato europeo. Contemporaneamente sono state costituite, in collaborazione con grandi gruppi finanziari stranieri, le prime grandi imprese europee di Factoring.

Progressivamente il campo merceologico di intervento si è allargato e oggi comprende quasi tutti i settori commerciali e produttivi: dal giocattolo al mobile, dalla plastica all'elettronica.

In Italia la prima società di Factoring è stata costituita nel 1963 ma ancora nel 1979 i Factor operanti erano solo 5.

Solo negli anni 80, grazie all'ingresso con proprie iniziative di banche e al fenomeno del Factoring finalizzato, si è assistito ad un forte incremento nel numero degli operatori.

Oggi i principali operatori che svolgono attività di Factoring sono tipicamente intermediari finanziari, appartenenti ai principali gruppi bancari italiani ed esteri o indipendenti, e società specializzate appartenenti a gruppi industriali ("captive"); a questi si devono aggiungere alcune banche che operano direttamente e diverse piccole società a livello locale.

All'interno del mercato mondiale, che nel 2010 ha superato un volume complessivo di quasi 1.650 miliardi di euro, il ruolo dell'Italia è storicamente molto importante, rappresentando una quota vicina al 9%; quota che sale al 13% se considerata rispetto al mercato europeo.