

Fausto Galmarini (presidente Assifact) spiega i vantaggi della gestione dei debiti

Il factoring diventa un collante

Il credito di filiera semplifica i rapporti pmi-grandi aziende

Pagina a cura
DI ROXY TOMASICCHIO

Il factoring si conferma come antidoto contro gli effetti del ritardo dei pagamenti nel capitale circolante e nella situazione finanziaria delle imprese. Non solo. La gestione di crediti e debiti di natura commerciale può semplificare i rapporti delle imprese di grandi dimensioni con i propri numerosi fornitori (di norma piccole e medie imprese) attraverso la Supply chain finance (Scf, ossia le soluzioni finanziarie che fanno leva sulla partecipazione a una catena di fornitura). In pratica consente al cliente (debitore) di garantire l'accesso al credito all'intera filiera, grazie alla conoscenza delle informazioni privilegiate che emergono dal rapporto di fornitura. Condividendo queste informazioni con il factor, il merito creditizio dei fornitori aumenta, il rischio dell'operazione si abbassa e aumenta la fiducia. Sarà allora che il factor potrà fornire liquidità alla filiera del cliente (grande debitore) e permettendo alle pmi stesse di investire nella crescita delle proprie aziende.

Così Fausto Galmarini, presidente di Assifact, Associazione italiana per il factoring, spiega a ItaliaOggi Sette i vantaggi del factoring, strumento principe per la gestione dei crediti e delle fatture in bonis, forte di un 2019 col segno più (si veda il box in pagina) e sempre più cucito addosso alle esigenze delle imprese.

Domanda. I ritardi nei pagamenti sono una delle principali cause di fallimento. Ci sono dati di una inversione di rotta?

Risposta. Il tessuto economico italiano è costituito a oltre 4 milioni di imprese, per la

maggior parte medio piccole, dotate di modesto capitale e bisognose, quindi, di sostegno finanziario, tanto maggiore in presenza di ritardo negli incassi dei crediti verso la clientela. Laddove l'impresa non riesca a ottenere dal sistema bancario affidamenti congrui ai fabbisogni ovvero dai fornitori maggiori dilazioni nei pagamenti, il rischio di fallimento è concreto. Tra l'altro l'Italia è uno dei paesi europei con i peggiori tempi di incasso sia nei rapporti tra imprese (60 giorni circa) sia nei rapporti con la pubblica amministrazione (oltre 90 giorni). Non si hanno ancora dati definitivi sulle performance di pagamento del 2019. Sulla base di stime preliminari parrebbe esservi una situazione di sostanziale stabilità. Con riferimento alle imprese, Cribis rileva che in Italia a dicembre 2019 oltre un terzo delle imprese (34,7%) effettua i pagamenti nei termini previsti, un dato leggermente inferiore rispetto al 2018 (35,5%), mentre oltre la metà (54,8%) adempie i propri obblighi di pagamento con un ritardo massimo di 30 giorni (53,1% nel 2018) e il 10,5% con oltre un mese di ritardo (11,4% nel 2018). Dalle rilevazioni di Assobiomedica i tempi di pagamento della Sanità pubblica (stima Dso) sembrano attestarsi a 99 giorni a dicembre, in miglioramento nel corso dell'anno ma sempre superiori ai 60 giorni previsti dalla normativa europea sulla lotta ai ritardi di pagamento delle transazioni commerciali, recepita anche nell'ordinamento italiano.

D. I pagamenti lenti sono anche causa di maggiori costi di gestione. E in questo ambito si inserisce il factoring...

R. I ritardi di pagamento comportano inevitabilmente maggiori costi sia per l'aumento degli

oneri finanziari sia per la gestione amministrativa e legale del recupero dei crediti e producono difficoltà all'economia reale già afflitta dalla scarsa crescita. Per questo motivo l'Unione europea ha assunto una posizione di chiaro contrasto del fenomeno dei «late payment», ribadita nella recente sentenza della Corte di giustizia europea (causa C-122/18 - 28 gennaio 2020) che vede l'Italia parte soccombente: i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali condizionano infatti il corretto funzionamento del meccanismo della concorrenza, penalizzano la competitività e danneggiano soprattutto le pmi. In tale contesto il factoring rappresenta uno strumento di notevole importanza. Molteplici sono i vantaggi. Con la cessione del credito a un factor il cedente riduce gli oneri di gestione, esternalizzando l'amministrazione, il controllo e la riscossione del proprio portafoglio crediti. Può inoltre evitare perdi-

te economiche avvalendosi della copertura assicurativa sull'eventuale insolvenza dei clienti e ottenere supporto finanziario aggiuntivo ai tradizionali affidamenti bancari grazie allo smobilizzo anticipato dei crediti o alla cessione pro soluto a titolo definitivo, liberando così il bilancio dai crediti commerciali e riducendo significativamente il circolante. Il factoring può inoltre semplificare i rapporti tra piccole e grandi imprese attraverso la supply chain finance che consente alle pmi fornitrici di cedere il credito a un factor, ottenendo l'immediato pagamento attraverso un'anticipazione finanziaria a un tasso che valorizza il «rating» della grande impresa, generalmente migliore di quello assegnato alle pmi. Proprio la supply chain finance ha visto negli ultimi anni una crescita esponenziale, grazie anche all'utilizzo di piattaforme digitali.

D. Cosa può fare un'impresa, anche piccola, che decide di cedere le pro-

prie fatture?

R. Un'impresa che decide di cedere le proprie fatture deve rivolgersi a un operatore specializzato del settore del factoring, banca o intermediario finanziario (comunque sottoposto alla vigilanza della Banca d'Italia), e indicare le proprie occorrenze. Gli operatori specializzati privilegiano rapporti di carattere continuativo e sono in grado di offrire prodotti «tailor made» in relazione alle esigenze dell'impresa cedente: mera gestione del credito, copertura del rischio di insolvenza del debitore e supporto finanziario mediante il pagamento del corrispettivo della cessione ovvero l'anticipazione dei crediti. L'evoluzione tecnologica degli ultimi anni ha portato all'ingresso nel mercato di nuovi operatori (fintech) che attraverso piattaforme digitali possono soddisfare anche le esigenze estemporanee di imprese con volumi di fatturato molto bassi, offrendo smobilizzo «on line» di fatture, di norma nella modalità pro solvendo.

© Riproduzione riservata

Mercato del factoring: una visione d'insieme

(al 31 dicembre 2019)

Dati in migliaia di euro	Campione del mese	Var. % rispetto allo stesso mese dell'anno precedente
Turnover Cumulativo	255.506.338	6,44%
di cui:		
Pro solvendo	56.335.141	
Pro soluto	130.400.819	
Altro	68.770.379	
Outstanding	66.261.108	-2,11%
di cui:		
Pro solvendo	17.849.321	
Pro soluto	28.413.908	
Altro	19.997.879	
Anticipi e corrispettivi pagati	54.534.058	-0,30%
di cui:		
Anticipi per crediti finanziari	658.038	

Note: La categoria «Altro» comprende «Acquisti a titolo definitivo», «Acquisti sotto il nominale e acquisti non performing loans» e «Acquisti di crediti Iva ed erariali»



Fausto Galmarini

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

