

*I dati Assifact: per la pandemia il volume d'affari si riduce, in linea col calo dei fatturati*

# Il factoring sostiene i crediti

## Crescono (14%) le operazioni nell'ambito delle filiere

Pagina a cura  
DI ANTONIO LONGO

Le operazioni di factoring, legate al sostegno del capitale circolante nell'ambito delle filiere produttive (la cosiddetta «supply chain finance», Scf), hanno fatto registrare un +14% nel corso del 2020. Anche durante l'anno della pandemia il sistema delle imprese è stato, quindi, sostenuto dalle attività di factoring, ossia la gestione di crediti e debiti commerciali, contribuendo a garantire il sostegno al capitale circolante e supportando la tenuta del sistema produttivo, soprattutto in prospettiva della ripresa post Covid-19. È quanto emerge dall'analisi condotta da Assifact, l'Associazione italiana per il factoring. «Il factoring accompagna le imprese nell'uscita dalla crisi, verso la normalizzazione del mercato», commenta **Alessandro Carretta**, segretario generale dell'associazione e docente di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Roma Tor Vergata, «dall'estensione della Garanzia Italia alle operazioni pro soluto verrà un contributo importante per il nostro settore ma anche, e soprattutto, per l'economia produttiva».

**Riduzione del volume d'affari ma operazioni per le filiere in aumento.** In base agli esiti della ricerca, il volume d'affari complessivo dello scorso anno si è attestato su 227,712 miliardi di euro, dato comunque in linea con il calo del fatturato fatto registrare dall'industria. In termini percentuali, la riduzione è stata pari al -10,88% rispetto ai dati registrati nel 2019. Ma, nonostante ciò, le operazioni legate alla supply chain, ossia la catena della fornitura, sono cresciute, come anticipato, del 14,06%, con 25,103 miliardi di euro di volume d'affari, pari all'11% del totale. Tale trend conferma, come sottolineano gli esperti dell'associazione, il ruolo chiave rivestito dal factoring per supportare e finanziare, oltre le grandi aziende, anche il sistema dei fornitori, assicurando la continuità della produzione e del business. Le imprese hanno compreso l'importanza di fornire adeguati strumenti di supporto del capitale circolante anche a monte della filiera, verso i propri fornitori, agevolando quindi

il ricorso di questi ultimi alla cessione del credito che resta lo strumento principale per soddisfare i fabbisogni di capitale circolante delle imprese. Al contempo, l'impresa «leader» di filiera ottiene significativi benefici in termini di semplificazione e automatizzazione dei processi del ciclo passivo.

Sono diverse le possibili soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante, derivante dall'attività operativa o da investimenti correnti, facendo leva sul ruolo che essa stessa ricopre nell'ambito della filiera produttiva in cui opera e delle relative relazioni che intrattiene con gli altri attori della catena di fornitura.

Sempre alla data del 31 dicembre 2020, i crediti in essere ammontano a 62,234 miliardi di euro (-6,08%) e gli anticipi e corrispettivi pagati a 50,34 miliardi (-7,69%). Nel focus l'associazione sottolinea che le misure adottate dal legislatore e dai singoli enti pubblici appaiono in controtendenza poiché impediscono o ostacolano la cessione del credito, in particolare nel settore della sanità, privando i fornitori della p.a. e gli enti stessi di un importante supporto finanziario e opera-

tivo nella gestione di crediti e debiti commerciali. «Ciò appare tanto più sorprendente considerato che il tema del finanziamento di filiera è tenuto in grande considerazione anche a livello di Commissione europea, che sta effettuando una serie di valutazioni per incoraggiare l'adozione delle supply chain finance, soluzione che può aiutare molte pmi e startup innovative», evidenzia **Fausto Galmarini**, presidente di Assifact.

**Il confirming, formula innovativa.** Numeri del report alla mano, i dati relativi alle operazioni di supply chain finance mostrano, ormai da tempo, una crescita composta particolarmente elevata e pari, in media, al 23,8% annuo negli ultimi 5 anni, rappresentando nel 2020 l'11% del totale dell'industria del factoring. In tale contesto, mostra significa-

tivi trend di crescita anche una formula innovativa di gestione del ciclo passivo per le imprese,

ossia il confirming. «Tale soluzione, abilitata tipicamente da una piattaforma digitale, consiste nell'emissione da parte del buyer di mandati di pagamento al factor, il quale provvederà, a scadenza, a effettuare i pagamenti delle fatture passive del cliente», precisa Galmarini, «a questo si aggiunge, per il fornitore, la possibilità di richiedere al factor, sempre tramite la piattaforma, l'anticipazione del pagamento delle fatture segnalate, cedendo il credito a quest'ultimo. Nel 2020 sono stati emessi dalle imprese mandati di pagamento per circa 1,9 miliardi di euro, di cui 1,3 miliardi sono stati oggetto di cessione e anticipazione del credito da parte dei fornitori. I programmi di confirming riguardano 370 imprese leader di filiera e i relativi fornitori».

### In attesa del «pro soluto».

I risultati contenuti nel report sono da considerarsi al netto, se non in minima parte, dei benefici derivanti dalle misure di sostegno contenute nei decreti emergenziali legati alla pandemia Covid-19. In particolare, nel report di Assifact si fa riferimento alla cosiddetta «Garanzia Italia» Sace, ossia la garanzia dello stato per i finanziamenti alle imprese che soltanto da quest'anno potrà favorire le operazioni di factoring «pro soluto» che costituiscono la maggioranza dei contratti. In generale, è utile ricordare che ricorrendo al contratto di factoring un'impresa cede un credito commerciale a una banca (factor) che trasferisce immediata liquidità all'azienda cedente. Per crediti pro soluto si intendono, quindi, quei crediti che vengono acquistati in via definitiva, senza diritto di rivalsa in caso di inadempimento del debitore. L'impresa cedente, in sostanza, si «libera» del rischio di inadempimento da parte del debitore. Il rischio ricade, pertanto, sulla banca che, in questo caso, paga al cedente una somma di denaro più bassa. A differenza di quanto, invece, avviene nelle ipotesi di crediti pro solvendo in cui l'azienda rimane responsabile in caso di insolvenza del debitore ma, a fronte di questo rischio maggiore, riceve dalla banca più liquidità. Tra le altre norme contenute nella legge di Bilancio per il 2021, riveste particolare importanza quella che, prevedendo la proroga fino al 30 giugno 2021, estende l'ambito di operatività



della garanzia rilasciata dalla Sace anche alle cessioni di credito pro soluto e a fronte di operazioni di rinegoziazione o di consolidamento di passività onerose a condizione. Inoltre, è previsto che le imprese fino a 499 dipendenti possano accedere allo strumento Garanzia Italia a partire dal prossimo 1° marzo e fino al 30 giugno 2021 alle medesime condizioni agevolate offerte a tale tipologia di imprese dal Fondo per le pmi. Con particolare riferimento al factoring pro soluto, sono due le formule previste: **Spot e Revolving**. La prima tipologia riguarda cessioni di crediti in unica soluzione per singolo o più debitori ceduti per fatture emesse entro il 30 giugno 2021, la seconda è relativa a cessioni anche su più debitori ceduti, anche attraverso erogazioni multiple, realizzate nell'arco di un periodo di tempo per fatture emesse anche entro il mese di dicembre del 2021 purché relative a prestazioni effettuate entro il mese di giugno. Per entrambe le tipologie il soggetto finanziatore comunica a Sace l'elenco dei debitori ceduti e il relativo plafond associato.

© Riproduzione riservata

## Il trend del factoring per le filiere



## Il confirming in cifre (dati al 31/12/2020)

	Dati in migliaia	% sul totale del Scf complessivo	% cessioni richieste dai fornitori del buyer
Mandati di pagamento	1.856.108		
Turnover rinveniente da operatività confirming	1.285.899	5%	69,28%
N. Buyer complessivo ricorrenti al confirming	370		