



La domanda di factoring

Conoscenza, modalità di utilizzo e valutazione della
convenienza del factoring nelle imprese italiane

ASSIFACT
Associazione Italiana per il Factoring

Volume I

a cura di **Alessandro Carretta**

Settembre 1997

Sintesi dell'indagine

Per le imprese italiane il factoring rappresenta principalmente una forma di finanziamento complementare al credito bancario. Di un certo rilievo, specie per le imprese di maggiori dimensioni, è anche il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti e come forma di garanzia del buon fine dei crediti. Marginale risulta, correttamente, la convinzione che il factoring sia una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici.

È comunque diffusa e condivisa la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per chi vuole affidare ad una società specializzata la gestione ed il controllo del portafoglio clienti.

Un quarto circa del campione indagato (un terzo tra i non utilizzatori) ritiene che le imprese non conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring, a causa principalmente della insufficiente cultura finanziaria, oltre che della inadeguatezza dell'offerta del servizio e della scarsa informativa da parte delle banche.

Il 64% del campione di imprese (78% delle imprese con attività stagionale) ricorre attualmente al factoring. L'utilizzo del factoring costituisce comunque un fenomeno recente: oltre il 60% delle imprese clienti dichiara di utilizzare il factoring da meno di 5 anni, mentre solo il 9% lo utilizza da più di 10 anni.

Le imprese sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite le banche, più importanti per le imprese minori e per quelle a più alto sviluppo, ed i contatti diretti delle società di factoring, più importanti per le imprese più recenti.

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano, nell'ordine, la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi, la possibilità di cedere il totale del portafoglio clienti, la capacità del factor di gestire i crediti, la garanzia del buon fine dei crediti, l'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite. I principali elementi di insoddisfazione riguardano il costo giudicato eccessivo, la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti, il non gradimento da parte dei debitori ceduti, la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti.

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare necessità di fondi di natura temporanea, di ottimizzare la programmazione degli incassi e di facilitare la crescita del fatturato (specie per le imprese con attività stagionale ed a più elevato sviluppo).

Il factoring non sembra avere effetto sui tempi di incasso dei crediti della clientela, che rimangono sostanzialmente invariati. Per quanto riguarda l'effetto sul livello degli insoluti, il 54% del campione ritiene che il ricorso al factoring contribuisca a migliorare il livello degli insoluti, mentre un quarto delle imprese è di opinione contraria.

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono in effetti principalmente utilizzati per rimborsare i debiti in essere, mentre meno frequente (salvo che nelle imprese a forte sviluppo e nelle imprese più «giovani») è la destinazione verso il finanziamento dello sviluppo delle vendite.

Le imprese indagate si sono trovate frequentemente, anche se per lo più in modo saltuario, nella condizione di debitore ceduto; solamente il 18% dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione. La cessione dei crediti ad una società di factoring viene comunque vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale ed, anzi, sia pure assai meno frequentemente, come un segno che il cedente è attento alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa. Tra i non utilizzatori del factoring, specie con esperienza di «debitori ceduti», è comunque diffusa la convinzione che la cessione dei crediti sia vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un evento fastidioso che fa perdere il contatto con il fornitore o, addirittura, come un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo.

Una larga parte delle imprese indagate (80%) giudica utile continuare in futuro il rapporto di factoring, ritenendo anche che lo strumento sia destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza.

Indice

Volume I

1. Presentazione.....	1
2. Obiettivi e metodologie dell'indagine	2
3. La domanda di factoring: una visione d'insieme.....	4
4. Le caratteristiche delle imprese indagate.....	13
5. L'analisi della domanda di factoring per zone geografiche, classi dimensionali, attività delle imprese.....	16
6. Il punto di vista dei non utilizzatori del factoring e dei debitori ceduti.....	36
7. Il comportamento delle diverse tipologie di clientela.....	40
8. Conclusioni.....	48

1. Presentazione

Cosa pensano le imprese italiane del factoring? Come lo utilizzano? Quali sono i criteri per valutare la convenienza del ricorso al factoring?

Il factoring è uno strumento ormai ampiamente consolidato nell'ambito dei sistemi economici e finanziari. Esso è presente in Italia e negli altri Paesi europei da più di trent'anni e viene utilizzato direttamente o indirettamente da centinaia di migliaia di imprese. Nonostante ciò, le indagini sulla domanda attuale e potenziale di factoring disponibili in letteratura sono assai poco frequenti e caratterizzate da campioni ed ambiti di riferimento particolari e non facilmente generalizzabili.

Per rispondere agli interrogativi precedenti e, più in generale, per capire le percezioni ed i comportamenti delle imprese in materia di factoring, l'Associazione Italiana per il Factoring ha promosso nel 1996 un'approfondita indagine sulla domanda di factoring, basata sull'effettuazione di interviste ad un campione di imprese, comprendente clienti attivi di società di factoring (in qualità di cedenti crediti), ex-clienti, imprese che non utilizzano il factoring, imprese coinvolte dal factoring in qualità di debitori ceduti.

Per il mercato italiano è la prima indagine specifica sulla domanda di factoring, basata su di un campione che può essere considerato adeguatamente rappresentativo della clientela attuale e potenziale delle società di factoring.

Il presente documento dà conto dei risultati conseguiti nell'indagine. In particolare, esso descrive gli obiettivi e le metodologie di ricerca e presenta i risultati generali, le caratteristiche delle imprese indagate ed i principali profili di approfondimento dell'analisi, articolati per differenti tipologie e comportamenti delle imprese.

Vengono inoltre riportati (in volume separato) i risultati dettagliati dell'indagine, per singola risposta; i risultati dei diversi sotto-campioni considerati; le caratteristiche del campione; il questionario d'indagine.

Prof. Alessandro Carretta
Segretario Generale
Associazione Italiana per il Factoring

2. Obiettivi e metodologie dell'indagine

L'indagine si è proposta di raccogliere informazioni e di sviluppare conoscenze in merito ai seguenti aspetti:

- a)** grado di conoscenza del factoring da parte delle imprese;
- b)** percezione delle caratteristiche e delle funzioni del factoring negli utilizzatori e nei non utilizzatori del factoring;
- c)** criteri e modalità di valutazione della convenienza del ricorso al factoring nella clientela.

Indagini simili sono rinvenibili in letteratura con riferimento ai mercati britannico e svedese; per il mercato italiano si tratta della prima indagine specifica sulla domanda di factoring.

Nelle analisi precedenti (1) il grado di conoscenza e di utilizzazione del factoring da parte delle aziende indagate è in genere assai modesto.

In particolare, i non utilizzatori tendono a considerare il factoring come uno strumento finanziario e/o di recupero di crediti problematici e di conseguenza pensano di dovervi ricorrere in presenza di problemi di finanziamento e di deterioramento della qualità del portafoglio crediti, associando in ultima analisi l'utilizzo del factoring ad una situazione di difficoltà dell'impresa.

Gli utilizzatori del factoring mostrano invece in genere un discreto gradimento dello strumento, che è visto come un decisivo contributo alla gestione dei flussi finanziari ed all'efficienza operativa dell'impresa.

L'indagine si è basata sull'effettuazione di interviste ad un campione di imprese, sulla base di un questionario appositamente predisposto. Il campione (capitolo 4) è composto complessivamente da 100 unità, suddivise equamente in 5 aree geografiche:

- i.** Lombardia
- ii.** Veneto
- iii.** Emilia Romagna
- iv.** Lazio
- v.** Campania.

(1) Association of British Factors and Discounters, Awareness of and attitudes towards factoring, Londra, 1988; Association of British Factors and Discounters, Small business finance and the role of factoring, Londra, 1992, J.K. Smith e C. Schnucker, An empirical examination of organizational structure: the economics of the factoring decision, in «Journal of corporate finance», n. 1, 1994; G. Carlsund, Factoring, Università di Uppsala, 1995; R. Ruozi, Le aziende che ricorrono al leasing ed al factoring, in «Bollettino associazione tecnica delle banche popolari», n. 3, 1982; P. Sabbatini, Il finanziamento della clientela marginale: il caso del factoring, in «Banca, impresa e società», n. 1, 1988.

Il campione comprende le seguenti tipologie di imprese:

1. clienti attivi di società di factoring (in qualità di cedenti crediti);
2. ex-clienti;
3. imprese che non utilizzano il factoring;
4. imprese coinvolte dal factoring in qualità di debitori ceduti.

L'indagine è stata promossa ed effettuata a cura della Associazione Italiana per il Factoring, con l'aiuto di un gruppo di docenti universitari (2). Le singole società di factoring non sono state coinvolte nell'iniziativa, né per l'individuazione delle imprese oggetto di indagine, né per l'effettuazione delle interviste. Alle imprese è stata assicurata la totale riservatezza sui dati forniti, garantita anche, nella sostanza, dalle modalità di presentazione dei risultati in forma aggregata.

Date le caratteristiche del campione, composto prevalentemente da unità di dimensioni non elevate, il soggetto da intervistare è stato individuato in genere nell'ambito della Direzione di ciascuna impresa. In alcuni casi, specie per le unità di maggiori dimensioni all'interno del campione, sono stati intervistati i responsabili delle funzioni amministrativa e finanziaria.

I risultati dell'indagine sono stati elaborati con riferimento ai seguenti profili di analisi:

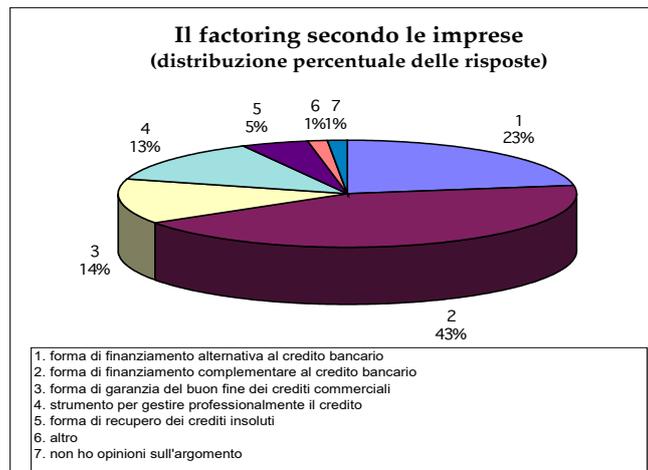
- il campione complessivo di imprese (capitolo 3);
- l'articolazione anagrafica ed economica del campione, per zone geografiche, classi dimensionali e connotati dell'attività delle imprese (capitolo 5);
- i comportamenti di fronte al factoring delle diverse tipologie di imprese clienti, dei non utilizzatori, dei debitori ceduti (capitoli 6 e 7).

(2) L'autore ringrazia il dott. Davide Maspero ed il dott. Stefano Monferrà dell'Università Bocconi di Milano, il prof. Bruno Rossignoli e la dott.sa Giusy Chesini dell'Università di Verona, il prof. Giulio Tagliavini e la dott.sa Paola Musile Tanzi dell'Università di Parma, il prof. Tonino Pencarelli dell'Università di Urbino, la dott.sa Lucia Leonelli ed il dott. Franco Fiordelisi dell'Università Tor Vergata di Roma, il prof. Claudio Porzio dell'Istituto Universitario Navale di Napoli, il dott. Giulio Marcolini dell'Associazione Italiana per il Factoring, per i contributi forniti nella progettazione del questionario d'indagine, nella effettuazione delle interviste, nell'analisi ed interpretazione dei risultati.

3. La domanda di factoring: una visione d'insieme

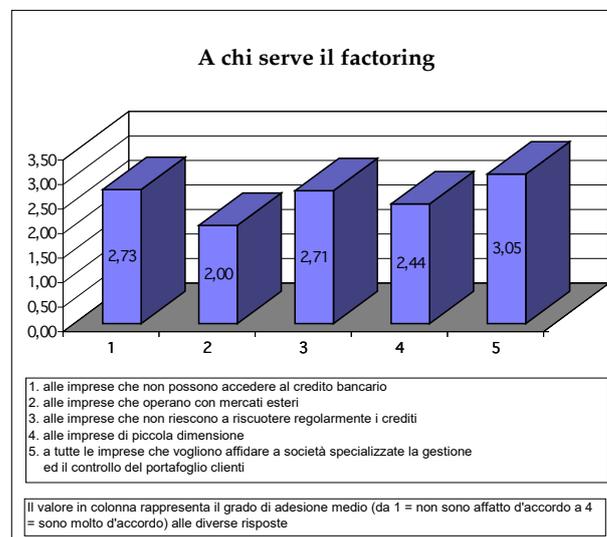
1 Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate il factoring rappresenta principalmente una forma di finanziamento, per lo più complementare (43% del totale delle risposte), al credito bancario. Meno importante, ma comunque di un certo rilievo, è il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti (13%) e come forma di garanzia del buon fine dei crediti (14%). Marginale risulta la convinzione che il factoring sia una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici.



È diffusa e condivisa la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per chi vuole affidare ad una società specializzata la gestione ed il controllo del portafoglio clienti. Meno condivise, ma comunque di rilievo, sono le affermazioni che il factoring sia utile per l'impresa che non riesce a riscuotere regolarmente i crediti oppure abbia difficoltà ad accedere al credito bancario.

Un quarto circa del campione indagato ritiene che le imprese non conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring, a causa principalmente della insufficiente cultura finanziaria, oltre che della inadeguatezza dell'offerta del servizio e della scarsa informativa da parte delle banche. Da rilevare anche una elevata percentuale di incerti sull'argomento.

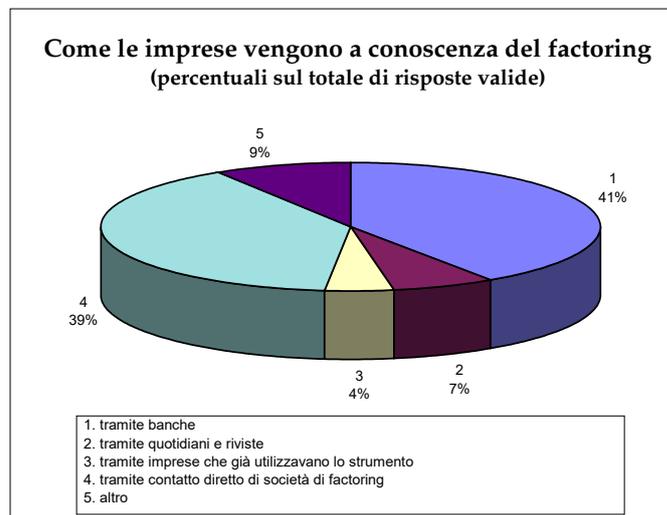


2 Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

La maggior parte delle imprese indagate (75%) dichiara di aver fatto ricorso al factoring nel corso della propria attività. Le rimanenti imprese ritengono per lo più di non averne avuto bisogno, oppure, in misura largamente inferiore, considerano il factoring costoso, insoddisfacente o tale da indebolire il legame diretto con la clientela.

Il 64% del campione di imprese ricorre attualmente al factoring. L'utilizzo del factoring costituisce comunque un fenomeno recente: oltre il 60% delle imprese clienti dichiara di utilizzare il factoring da meno di 5 anni, mentre solo il 9% lo utilizza da più di 10 anni.

Le imprese sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite le banche ed i contatti diretti delle società di factoring. Assai marginale appare al riguardo il ruolo della stampa e delle altre imprese già utilizzatrici dello strumento.



Il ricorso al factoring è dovuto principalmente ad esigenze di liquidità, al forte sviluppo aziendale ed al razionamento del credito bancario. Meno rilevanti appaiono le esigenze di assicurazione e di gestione dei crediti. All'ultimo posto si colloca l'esigenza di recuperare gli insoluti.

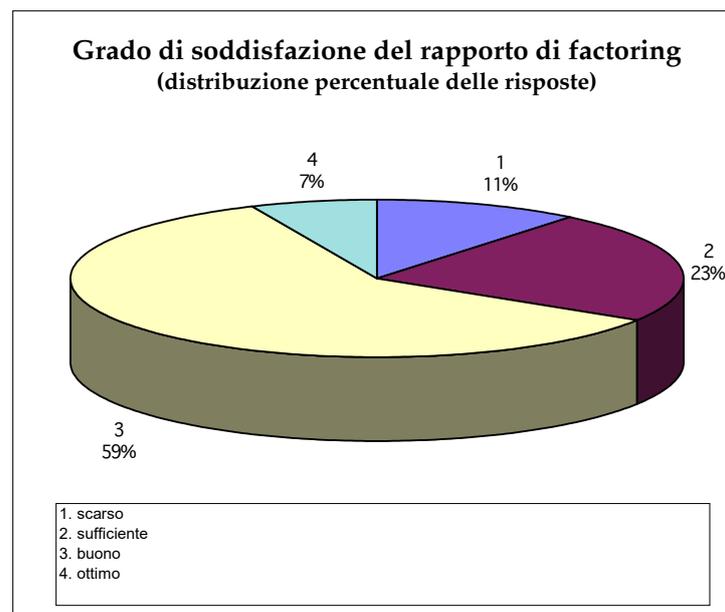
Per gli utilizzatori del factoring (attuale clientela ed «ex-clienti») il ricorso allo strumento è avvenuto per lo più su base periodica, non esclusiva ed è stato riferito ad una parte dei crediti (con una percentuale media di circa il 37% del totale crediti e valori individuali che vanno dal 2 al 95%) oppure a singoli crediti (16% delle risposte). Meno frequenti sono i casi di ricorso occasionale al factoring oppure di intervento sulla globalità dei crediti.

I crediti oggetto di fattorizzazione riguardano quasi esclusivamente il comparto domestico (oltre 95%): assai poco frequente è il ricorso al factoring all'importazione o all'esportazione. Per quanto riguarda la natura della cessione si registra una prevalenza delle operazioni pro solvendo rispetto a quelle pro soluto (61% contro 39%).

Le imprese dichiarano frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring e di avere in essere rapporti con più di una società di factoring. Analogamente, esse hanno sovente (72% dei

casi) rapporti con più di 4 banche, con una soddisfazione giudicata ottima o buona nella maggior parte dei casi.

Il grado di soddisfazione dell'attuale (o passato) rapporto di factoring risulta buono o addirittura ottimo nella maggiore parte dei casi (66%), anche se vi è un 11% che lo giudica scarso. Oltre la metà del campione (54%) giudica simile, dal punto di vista della soddisfazione, il rapporto intrattenuto con le banche e quello con le società di factoring. Esistono comunque alcune imprese che ritengono il rapporto con le banche decisamente migliore (15%) o peggiore (8%) rispetto a quello con il factor.



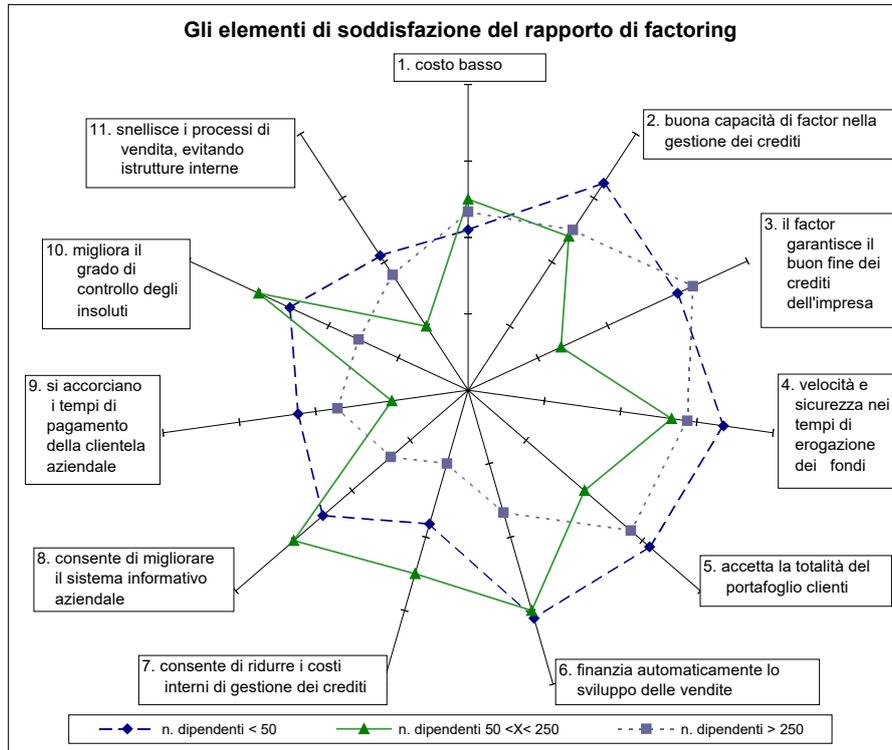
I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano, nell'ordine, la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi, la possibilità di cedere il totale del portafoglio clienti, la capacità del factor di gestire i crediti, la garanzia del buon fine dei crediti l'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite. Meno rilevanti appaiono l'accorciamento dei tempi di pagamento della clientela, il miglioramento del grado di controllo degli insoluti, il miglioramento del sistema informativo aziendale, il costo basso, lo snellimento dei processi di vendita. La riduzione dei costi interni di gestione dei crediti si segnala come il fattore di soddisfazione meno rilevante.

I principali elementi di soddisfazione nel rapporto di factoring:

1. velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
2. buona capacità del factor nella gestione dei crediti
3. garanzia del buon fine dei crediti dell'impresa

I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano il costo giudicato eccessivo, la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti, la mancanza di risparmi nei costi interni di gestione il non gradimento da parte dei debitori ceduti, la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti. Meno importanti appaiono l'eventuale scarsa rapidità nella trasmissione delle informazioni e tempestività nell'erogazione degli anticipi, la carenza nei servizi di gestione, la scarsa attenzione del personale dei factor alle esigenze aziendali, la scarsa trasparenza delle condizioni contrattuali. La

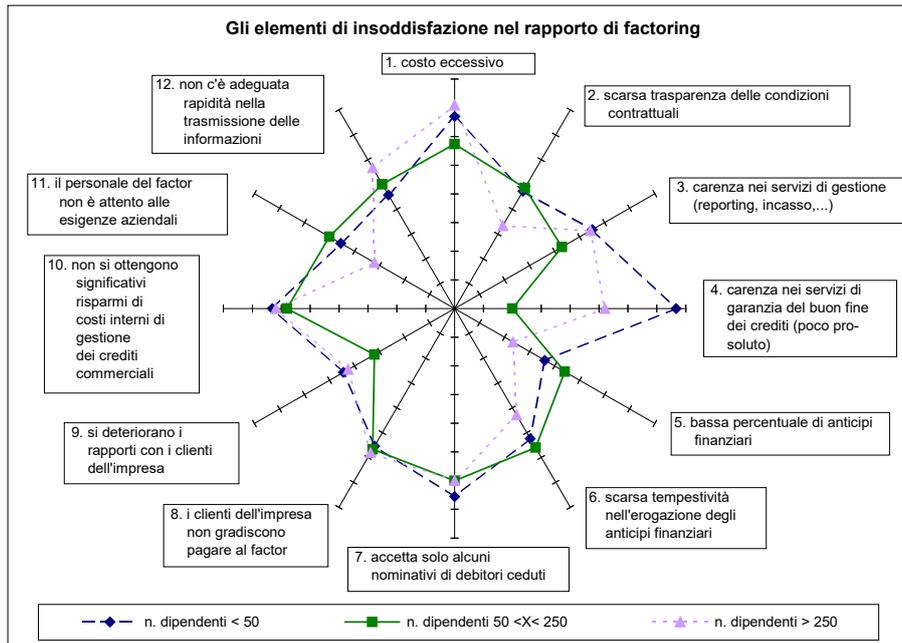
bassa percentuale di anticipi finanziari si segnala come il fattore di insoddisfazione meno importante.



I principali elementi di insoddisfazione nel rapporto di factoring

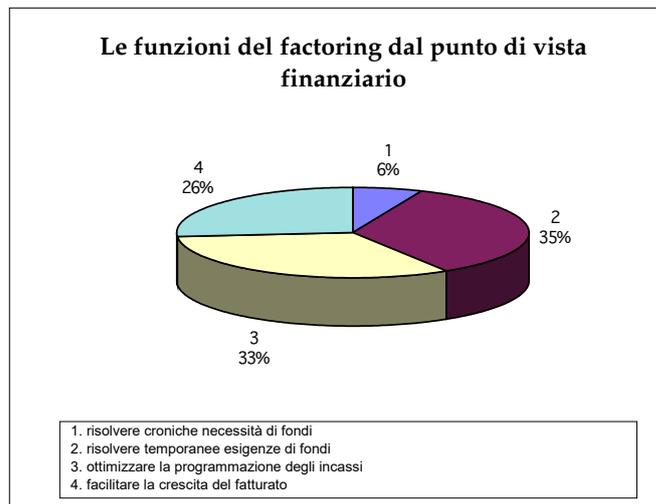
1. costo eccessivo
2. accetta solo alcuni nominativi dei debitori ceduti
3. non si ottengono significativi risparmi nei costi di gestione dei crediti

Gli ex-clienti lamentano soprattutto la scarsa trasparenza delle condizioni contrattuali ed il deterioramento dei rapporti con la propria clientela, conseguente all'uso del factoring, così come la scarsa tempestività nella erogazione degli anticipi ed il costo eccessivo.



3 Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare necessità di fondi di natura temporanea, di ottimizzare la programmazione degli incassi e, in misura un po' meno frequente, di facilitare la crescita del fatturato. Assai poco diffusa (6%) è la convinzione che il factoring possa rispondere a croniche necessità di fondi.



Il factoring non sembra avere effetto sui tempi di incasso dei crediti della clientela, che rimangono sostanzialmente invariati. Per quanto riguarda l'effetto sul livello degli insoluti, il 18% del campione ritiene che il ricorso al factoring contribuisca a migliorare il livello degli insoluti, mentre per le altre imprese il livello degli insoluti risulta indipendente dall'utilizzo del factoring.

Poco più di un quarto delle aziende ha fatto ricorso ad imprese di assicurazione (per lo più la SIAC) per garantirsi contro l'insolvenza della clientela.

Per quanto riguarda gli effetti del factoring sui costi complessivi di gestione dei crediti commerciali, le imprese indagate ritengono che essi rimangano invariati o addirittura aumentino. Solo il 9% del campione pone in evidenza una diminuzione dei costi di gestione a seguito del ricorso al factoring.

In termini di costo del personale, il risparmio dei costi interni di gestione conseguente all'uso del factoring è consistente, ma non si riesce a stimare, secondo il 53% delle risposte; è pari ad un quarto del costo di un impiegato, secondo il 35% delle risposte.

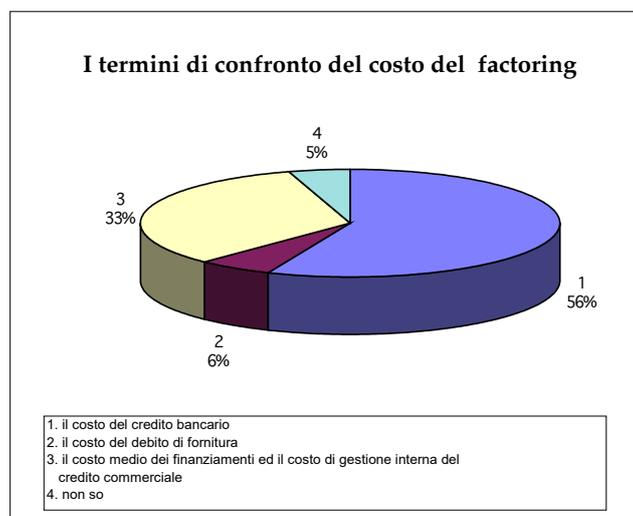
Per il 44% del campione vi è convinzione che il costo annuo di gestione del credito commerciale con personale e supporti informatici interni sia inferiore all'1% del fatturato, mentre solo il 7% indica un valore superiore al 6%; vi è comunque un buon 27% che non appare in grado di operare alcuna stima in merito.

In ogni caso praticamente nessuna impresa ha mai ipotizzato di eliminare il proprio ufficio crediti, a seguito del ricorso al factoring, sia per politica aziendale sia per la difficoltà di conseguire una effettiva riduzione dei costi di gestione dei crediti.

4 La valutazione della convenienza del factoring

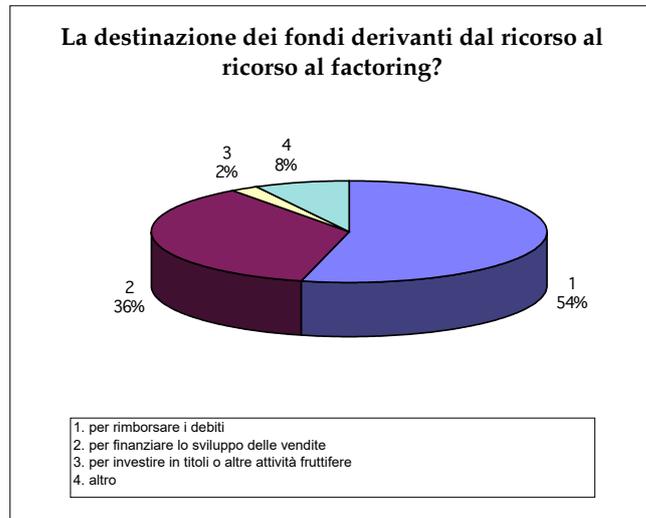
Le imprese indagate ritengono frequentemente (71% delle risposte) che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto al fatto che si tratta di un servizio più complesso e ricco rispetto a quest'ultimo.

Nonostante ciò, le imprese ritengono che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo del credito bancario (56 % delle risposte); solamente un terzo del campione identifica come termine di confronto appropriato il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale.



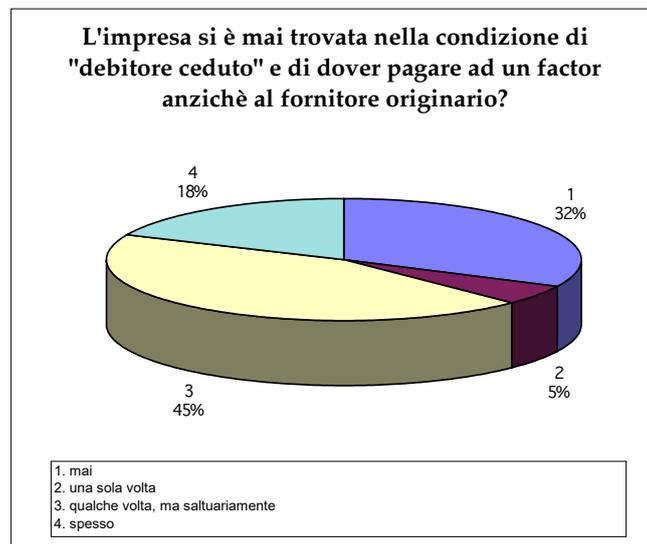
I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono in effetti principalmente utilizzati per rimborsare i debiti in essere (54% delle risposte), mentre un po'

meno frequente (36% delle risposte) è la destinazione verso il finanziamento dello sviluppo delle vendite.



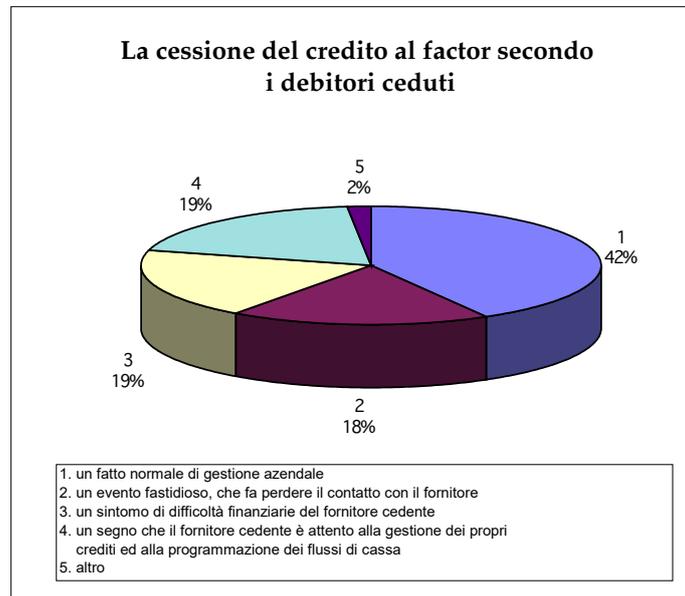
5 Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate si sono trovate frequentemente, anche se per lo più in modo saltuario, nella condizione di debitore ceduto; solamente il 18% dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione.



La cessione dei crediti ad una società di factoring deve essere comunque vista, nell’ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale ed, anzi, sia pure assai meno frequentemente, come un segno che il cedente è attento alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa. Meno frequenti sono peraltro anche le convinzioni che tale cessione sia un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore, o addirittura un sintomo di difficoltà finanziarie di quest’ultimo. In effetti solo una parte limitata del campione (15%) ha

avuto problemi con la propria clientela, una volta che questa è stata «ceduta» alla società di factoring.

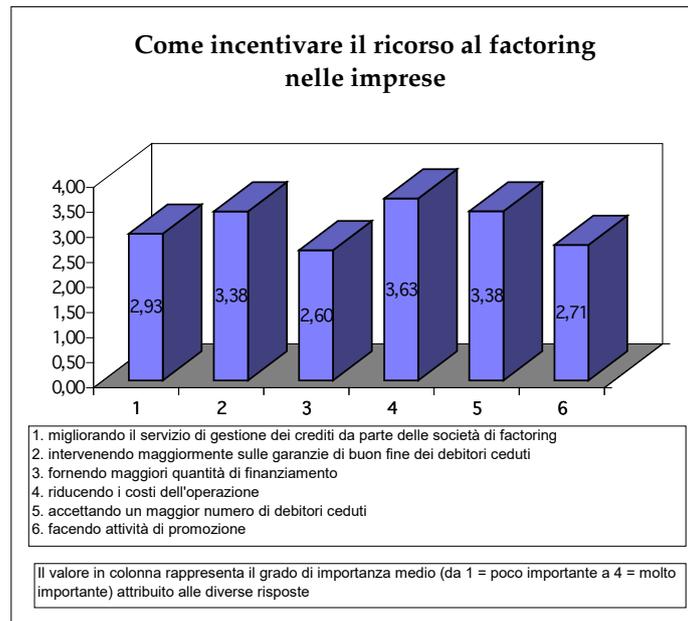


6 Le prospettive di utilizzo del factoring.

Una larga parte delle imprese indagate (80%) ritiene utile continuare in futuro il rapporto di factoring.

Secondo poco meno della metà delle imprese indagate il factoring è inoltre destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza. Un terzo circa del campione dichiara di non avere le idee chiare al riguardo, mentre il 22% afferma che tali prospettive di sviluppo non esistono.

In ogni caso, il ricorso al factoring potrebbe essere incentivato, a parere delle imprese, riducendo i costi dell'operazione, intervenendo maggiormente con la garanzia di buon fine dei crediti, accettando un maggior numero di debitori ceduti. Meno rilevante appare al riguardo la concessione di una maggiore quantità di finanziamento, che in effetti risulta relativamente poco importante per quasi la metà delle imprese indagate.



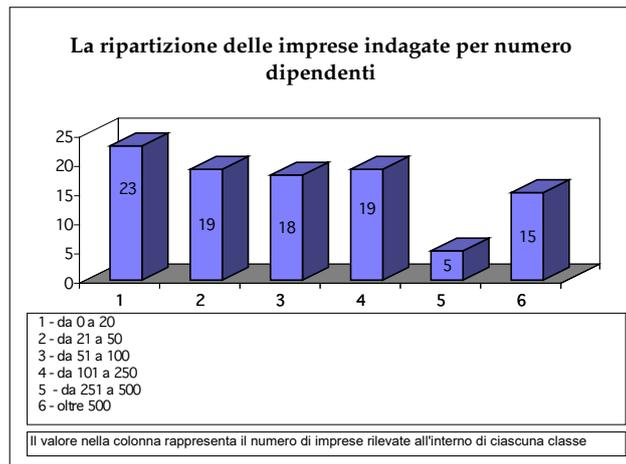
Tra le iniziative proponibili per spingere nuove imprese al ricorso al factoring si segnalano come più rilevanti la visita ai clienti di addetti delle società di factoring, l'attività promozionale del personale bancario e l'offerta di servizi di home factoring.

4. Le caratteristiche delle imprese indagate

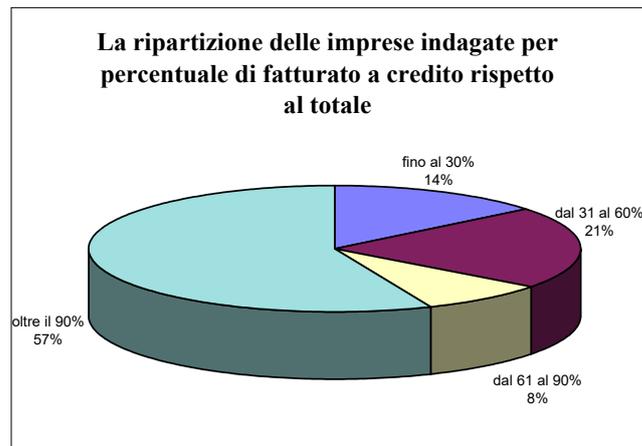
Le imprese oggetto di indagine presentano le caratteristiche descritte in dettaglio nelle tabelle riportate al capitolo 10.

È un campione che, sia pure non significativo dal punto di vista statistico, può essere considerato sufficientemente rappresentativo della clientela attuale e potenziale delle società di factoring.

Si tratta di imprese con anzianità assai articolata (dal 1884 al 1995) ma complessivamente abbastanza «giovani» (solo 27 imprese esistevano prima del 1970, mentre 22 sono state costituite a partire dal 1990), costituite per lo più in forma di società di capitali. Esse dispongono per oltre il 60% di un numero di dipendenti inferiore alle 100 unità, con un fatturato, che va da un minimo di qualche centinaio di milioni di lire ad un massimo di oltre mille miliardi di lire, conseguito per il 79% in Italia (di cui il 50% al Nord, il 26% al Centro ed il 24% al Sud) e per il 21% all'estero, che ha un connotato di stagionalità nel 31% dei casi.



Le imprese indagate presentano inoltre caratteristiche economiche e finanziarie assai articolate. In particolare, l'utile su fatturato è pari, in termini di media aritmetica, al 3,27%, con un minimo di meno 1,02% ed un massimo del 24%, mentre il rapporto tra cassa e crediti, da una parte, e passività correnti, dall'altra, è mediamente intorno al 55%, con un minimo dello 0,62% ed un massimo del 185%.



Per quanto riguarda le caratteristiche e le modalità della gestione del credito commerciale, le imprese indagate presentano una elevata incidenza di fatturato a credito rispetto al totale (più del 90% in oltre la metà dei casi) ed una articolazione del fatturato che concentra sui primi 10 clienti il 60% circa delle vendite a credito (è il 30% circa se riferita ai primi due clienti).

In effetti, il peso relativo dei crediti commerciali sul fatturato e sulle attività totali è significativo e pari, rispettivamente, al 41 ed al 38% circa. Il tempo medio di incasso dei crediti verso la clientela è di 110 giorni circa, con un minimo di 5 giorni ed un massimo di 780.

La quota di insoluti, rispetto sia al fatturato che al totale crediti, appare complessivamente contenuta e compresa tra zero ed il 2% degli aggregati suddetti in oltre il 70% dei casi. Analogamente è assai contenuta la percentuale di perdite su crediti, che è inferiore al 2%, sia dei crediti che del fatturato, nella quasi totalità dei casi (rispettivamente 89% e 91%).

Per quanto riguarda l'analisi per zone geografiche, le cinque regioni prescelte (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Lazio e Campania) rappresentano complessivamente, in base ai dati statistici per il 1996, raccolti dall'Associazione Italiana per il Factoring, il 65% circa del totale del mercato del factoring italiano, in termini sia di crediti acquistati nel corso dell'anno sia di rapporti di clientela.

Ai fini dell'analisi per classi dimensionali, le imprese sono state suddivise in tre classi, rispettivamente con un numero di dipendenti fino a 50 (42 imprese «minori»), da oltre 50 fino a 250 (37 imprese «medie»), oltre 250 (20 imprese «maggiori»).

L'analisi per settori è stata compiuta facendo riferimento ai tre comparti caratterizzati da una elevata numerosità di imprese all'interno del campione e, cioè, «macchine agricole e industriali» (16 imprese), «prodotti tessili, cuoio e calzature, abbigliamento» (10 imprese), «servizi del commercio» (19 imprese). I tre settori in questione sono peraltro anche, nella realtà del mercato, tra i comparti più interessati dalle operazioni di factoring, rappresentando, rispettivamente, il 7,2%, il 11,9%, il 12,5% (per un totale del 31,6%) del totale delle operazioni poste in essere dal settore del factoring nel 1996 e complessivamente quasi il 28% dell'ammontare dei crediti acquistati nel corso dello stesso anno.

Sono state considerate imprese esportatrici quelle con una incidenza di fatturato estero significativamente superiore alla media (33 imprese).

Le imprese con fatturato stagionale sono risultate 29, contro le 64 che hanno dichiarato un fatturato stabile nel corso dell'anno.

Per quanto riguarda il ritmo di crescita dell'attività, misurato dall'incremento del fatturato le imprese sono state suddivise in tre classi, rispettivamente a sviluppo contenuto (fino al 5%; 21 imprese); medio (dal 5 al 45%; 29 imprese); elevato (oltre il 45%; 41 imprese).

Sono state considerate imprese «giovani» quelle con un'anzianità di attività fino a 5 anni (32 imprese), imprese «anziane» quelle con oltre 5 anni d'attività (61 imprese).

Le imprese che non hanno mai utilizzato il factoring sono risultate 25 (non utilizzatori), a fronte di 75 imprese che lo hanno utilizzato. All'interno della classe dei non utilizzatori sono state inoltre individuate le imprese (10 unità) che sono state coinvolte dal factoring solamente in qualità di debitori ceduti («veri» ceduti).

Per quanto riguarda l'utilizzo del servizio le imprese indagate sono state suddivise in due classi, in relazione alla prevalenza nell'intensità relativa di utilizzo del factoring pro solvendo (43 imprese) e pro soluto (27 imprese).

Le imprese utilizzatrici del factoring che non hanno mai cambiato società (clienti «fedeli») sono 36.

Sono stati definiti clienti soddisfatti le imprese utilizzatrici che hanno dichiarato un grado di soddisfazione del rapporto di factoring «buono» o «ottimo» (49 imprese).

Sono stati definiti clienti «esperti» le imprese utilizzatrici con un'esperienza di utilizzo del factoring di almeno 4 anni (46 imprese).

Le imprese che valutano favorevolmente la convenienza del factoring, giudicandolo costoso come o addirittura meno del credito bancario sono risultate 21.

5. L'analisi della domanda di factoring per zone geografiche, classi dimensionali, attività delle imprese

A. L'analisi per zone geografiche

Le caratteristiche del factoring

Il factoring rappresenta principalmente una forma di finanziamento, per lo più complementare al credito bancario, soprattutto in Emilia Romagna ed in Veneto. Di un certo rilievo è il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti nel Lazio ed in Campania (rispettivamente 43 e 27% delle risposte) e come forma di garanzia del buon fine dei crediti in Lombardia (25%). Marginale risulta comunque in tutte le regioni la convinzione che il factoring sia una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici.

È diffusa e condivisa in tutte le zone geografiche esaminate la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per chi vuole affidare ad una società specializzata la gestione ed il controllo del portafoglio clienti. Di rilievo risultano anche le affermazioni che il factoring sia utile per l'impresa che non riesce a riscuotere regolarmente i crediti oppure abbia difficoltà ad accedere al credito bancario (con l'eccezione della Campania).

Una parte consistente del campione indagato in Veneto ed in Campania ritiene che le imprese non conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring, a causa principalmente della propria insufficiente cultura finanziaria.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

La maggior parte delle imprese indagate dichiara di aver fatto ricorso al factoring nel corso della propria attività. La percentuale di imprese utilizzatrici risulta più elevata in Emilia Romagna e Veneto. Le rimanenti imprese ritengono per lo più di non averne avuto bisogno e, nel caso del Veneto, considerano il factoring costoso.

La percentuale di imprese del campione che ricorre attualmente al factoring va dall'85% dell'Emilia al 50% del Lazio. L'utilizzo del factoring costituisce un fenomeno più recente in Emilia ed in Campania, mentre quasi la metà delle imprese clienti lombarde e venete dichiara di utilizzare il factoring da oltre 5 anni.

Le imprese sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite le banche ed i contatti diretti delle società di factoring. Assai marginale appare in quasi tutte le regioni il ruolo della stampa e delle altre imprese già utilizzatrici dello strumento.

Il ricorso al factoring è dovuto principalmente ad esigenze di liquidità ed al forte sviluppo aziendale in Emilia e Lazio. Il razionamento del credito bancario appare importante in Lombardia e Campania. Di un certo rilievo appaiono le esigenze di assicurazione in Lombardia e di gestione dei crediti nel Veneto.

Per gli utilizzatori del factoring (attuale clientela ed «ex-clienti») il ricorso allo strumento è avvenuto su base periodica (specie nel Lazio e Veneto), non esclusiva (salvo in Emilia e Campania che presentano valori pari a oltre il 10% per tale tipologia di relazione) ed è stato riferito ad una parte dei crediti oppure a singoli crediti (in questo caso da un minimo del 4% delle risposte in Emilia ad un massimo del 31% nel Lazio). Assai meno frequenti sono i casi di ricorso occasionale al factoring (salvo in Campania) oppure di intervento sulla globalità dei crediti (salvo nel Veneto).

Le imprese emiliane e laziali dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring. Le imprese lombarde ed emiliane sembrano disporre di un numero leggermente più ampio di rapporti bancari così come dichiarano in tale ambito un più elevato grado di soddisfazione.

Il grado di soddisfazione dell'attuale (o passato) rapporto di factoring risulta buono o addirittura ottimo nella maggiore parte dei casi, specie in Emilia, Lazio e Campania, anche se vi è una parte del campione (31% in Lombardia) che lo giudica scarso, in confronto anche con i rapporti bancari.

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi in Emilia, Veneto e Campania; la garanzia del buon fine dei crediti in Emilia e Lombardia, la capacità del factor di gestire i crediti in Campania, la riduzione dei costi di gestione nel Lazio e Campania ed il miglioramento del sistema informativo nel Lazio e Veneto.

I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti per Lazio, Emilia e Campania, la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti per Lombardia, Veneto e Campania, la mancanza di risparmi nei costi interni di gestione per Lombardia ed Emilia. Poco importante appare il deterioramento delle relazioni con i clienti (salvo nel Lazio). La bassa percentuale di anticipi finanziari si segnala come il fattore di insoddisfazione meno importante, salvo in Campania.

Gli ex-clienti lamentano la scarsa trasparenza delle condizioni contrattuali (Lazio) ed il deterioramento dei rapporti con la propria clientela (Lombardia e Lazio), conseguente all'uso del factoring, così come l'accettazione di solo alcuni nominativi di debitori ceduti (Lazio e Campania) ed il costo eccessivo (Lombardia e Veneto).

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

Il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare necessità di fondi di natura temporanea specie in Lombardia e Lazio, di ottimizzare la programmazione degli incassi, specie in Emilia Romagna e Campania, e di facilitare la crescita del fatturato in Emilia e Veneto.

Il factoring non sembra avere effetto sui tempi di incasso dei crediti della clientela, che rimangono sostanzialmente invariati, salvo che per le imprese emiliane, che notano in misura significativa un accorciamento, e per le imprese venete, che osservano invece un certo allungamento.

Per quanto riguarda l'effetto sul livello degli insoluti, le imprese venete ritengono frequentemente (33% delle risposte) che il ricorso al factoring contribuisca a migliorare il livello degli insoluti.

Una parte significativa delle imprese venete ed emiliane (oltre il 40% delle risposte) ha fatto ricorso ad imprese di assicurazione per garantirsi contro l'insolvenza della clientela.

Per quanto riguarda gli effetti del factoring sui costi complessivi di gestione dei crediti commerciali, una parte delle imprese indagate, specie in Lazio e Campania, ritiene che essi possano diminuire mentre le imprese lombarde, emiliane e venete segnalano un aumento dei costi conseguente al ricorso al factoring.

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate venete ed emiliane ritengono più frequentemente delle restanti imprese del campione che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto al fatto che si tratta di un servizio più complesso e ricco.

Tali imprese ritengono peraltro che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo del credito bancario, mentre le rimanenti identificano, almeno in parte, come termine di confronto appropriato il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale.

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono principalmente utilizzati per rimborsare i debiti in essere nel Lazio e nel Veneto, mentre un po' più frequente è la destinazione verso il finanziamento dello sviluppo delle vendite in Lombardia, Emilia e Campania.

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate si sono trovate frequentemente nella condizione di debitore ceduto, anche se il 40-45% delle imprese laziali e campane dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione.

La cessione dei crediti ad una società di factoring viene vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale (specie nel Lazio e in Campania) ed, anzi, secondo numerose imprese emiliane e venete, come un segno che il cedente è attento alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa. Ciò nonostante una parte significativa di tali ultime imprese (20% circa) ha avuto problemi con la propria clientela, una volta che questa è stata «ceduta» alla società di factoring.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Una larga parte delle imprese indagate, con minore entusiasmo nel caso delle imprese laziali, ritiene utile continuare in futuro il rapporto di factoring.

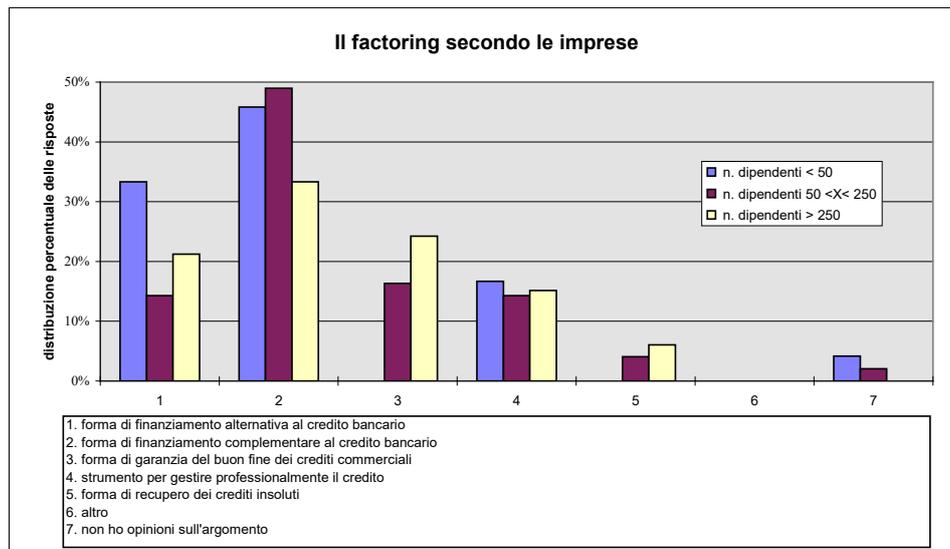
Secondo una parte consistente delle imprese venete indagate il factoring è destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza. Quasi la metà del campione di imprese campane dichiara di non avere le idee chiare al riguardo, mentre una parte minoritaria ma significativa delle imprese lombarde, emiliane e laziali afferma che tali prospettive di sviluppo non esistono.

Non si registrano differenze di rilievo tra le diverse regioni in merito alle modalità di incentivazione del ricorso al factoring.

B. L'analisi per classi dimensionali

Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate di maggiori dimensioni il factoring rappresenta, oltre che un finanziamento, una forma di garanzia del buon fine dei crediti (24%) ed uno strumento per gestire questi ultimi professionalmente (15%).



È diffusa e condivisa tra tutte le imprese, indistintamente dalle dimensioni, la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per chi vuole affidare ad una società specializzata la gestione ed il controllo del portafoglio clienti. Le imprese maggiori ritengono anche che esso sia utile per i soggetti che non possono accedere al credito bancario.

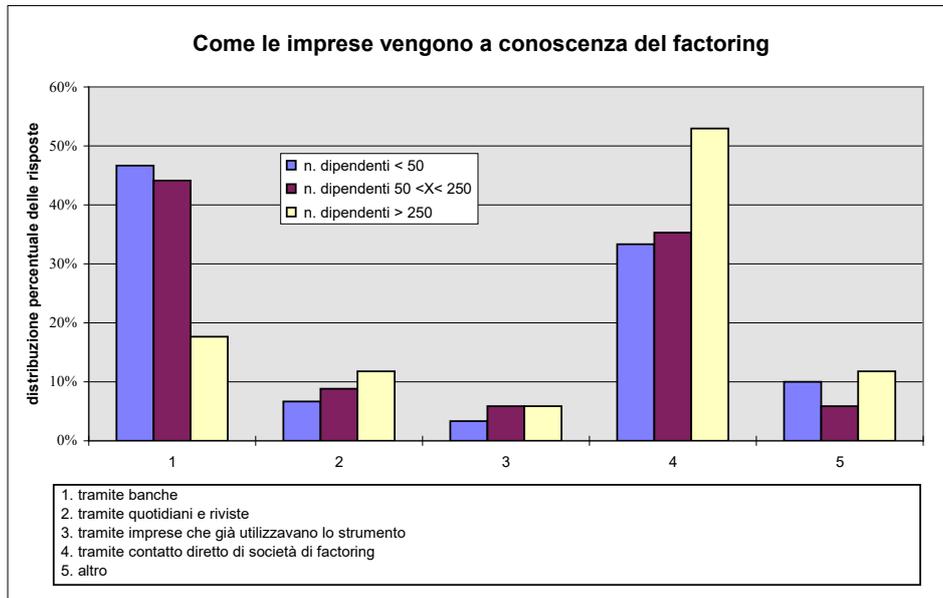
Al crescere delle dimensioni d'impresa si rafforza la convinzione (60% per le imprese maggiori del campione) che le imprese conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

Il 30% delle imprese medie dichiara di non aver mai fatto ricorso al factoring nel corso della propria attività, non avendone avuto bisogno o ritenendolo costoso o insoddisfacente.

Nelle imprese minori, sia pure con lievi differenze (67% contro il 59% delle imprese medie), si ritrova la percentuale più elevata di utilizzo corrente del factoring. Questo costituisce peraltro per queste imprese un fenomeno recente: il 68% delle imprese clienti dichiara di utilizzare il factoring da meno di 5 anni, mentre solo il 3% lo utilizza da più di 10 anni. Tale percentuale cresce al 12% nelle imprese medie ed al 19% nelle grandi.

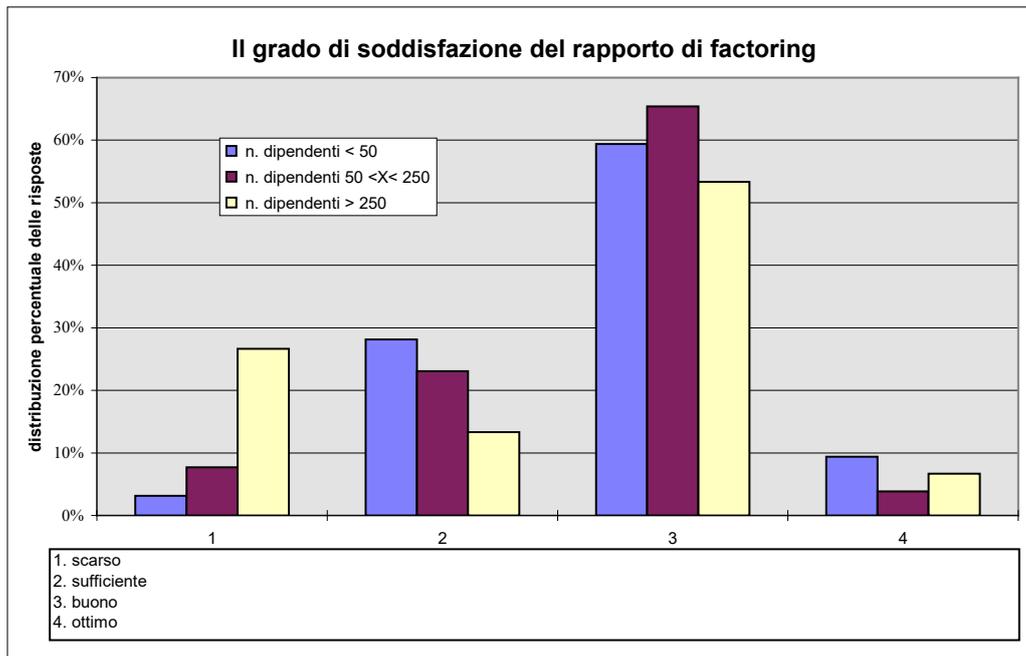
Le imprese piccole e medie sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite le banche ed i contatti diretti delle società di factoring. Assai marginale appare invece il ruolo delle banche per le imprese maggiori.



Il ricorso al factoring è dovuto per le imprese minori ad esigenze di liquidità ed al forte sviluppo aziendale. Per le imprese medie è risultato importante anche il razionamento del credito bancario. Di un certo rilievo appaiono le esigenze di assicurazione dei crediti per le imprese maggiori.

Il ricorso allo strumento è avvenuto per lo più su base periodica, non esclusiva ed è stato riferito ad una parte dei crediti oppure a singoli crediti, in misura crescente al crescere delle dimensioni d'impresa. Nel caso delle piccole imprese si segnala comunque un 13% di intervento sulla globalità dei crediti. Le imprese, al diminuire delle dimensioni, dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring.

Il grado di soddisfazione delle imprese con riferimento al rapporto di factoring cresce al diminuire delle dimensioni aziendali: solo il 3% delle piccole imprese lo giudica scarso, contro l'8% ed il 27%, rispettivamente, delle imprese medie e grandi.



I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi (specie per le imprese medio-piccole), la garanzia del buon fine dei crediti (per lo più per le imprese maggiori), la capacità di gestire i crediti (per le imprese minori), l'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite, il miglioramento del sistema informativo ed il controllo degli insoluti (specie per le imprese medie).

I principali elementi di soddisfazione nel rapporto di factoring

Per le imprese minori	<ol style="list-style-type: none"> 1. velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi 2. capacità del factor nella gestione dei crediti 3. accettazione della totalità del portafoglio clienti
Per le imprese medie	<ol style="list-style-type: none"> 1. finanziamento automatico dello sviluppo delle vendite 2. miglioramento sistema informativo aziendale 3. miglioramento gradi di controllo degli insoluti
Per le imprese maggiori	<ol style="list-style-type: none"> 1. garanzia del buon fine dei crediti 2. capacità del factor nella gestione dei crediti 3. accettazione della totalità del portafoglio clienti

I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano il costo giudicato eccessivo, specie per le grandi imprese; la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti, specie per le piccole e medie imprese; la mancanza di risparmi nei costi interni di gestione (per le imprese medie e grandi); la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti (per le imprese minori). Meno importanti appaiono l'eventuale scarsa tempestività nell'erogazione degli anticipi (salvo che nelle medie imprese), la scarsa attenzione del personale dei factor alle esigenze aziendali, salvo ancora che nelle medie imprese, la scarsa trasparenza delle condizioni contrattuali. La bassa percentuale di anticipi finanziari si segnala decisamente come il fattore di insoddisfazione meno importante, almeno per le imprese minori e grandi.

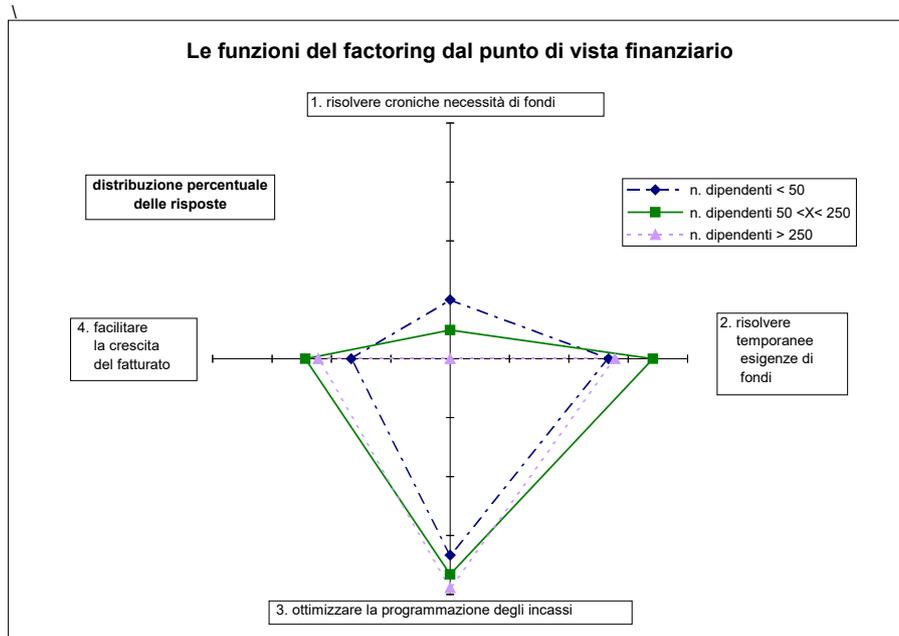
I principali elementi di insoddisfazione nel rapporto di factoring

Per le imprese minori	<ol style="list-style-type: none"> 1. carenza nei servizi di garanzia del buon fine dei crediti 2. costo eccessivo 3. accettazione solo di alcuni nominativi di debitori ceduti
Per le imprese medie	<ol style="list-style-type: none"> 1. accettazione solo di alcuni nominativi di debitori ceduti 2. assenza di significativi risparmi nei costi di gestione 3. costo eccessivo
Per le imprese maggiori	<ol style="list-style-type: none"> 1. costo eccessivo 2. assenza di significativi risparmi nei costi di gestione 3. accettazione solo di alcuni nominativi di debitori ceduti

Gli ex-clienti di minori dimensioni lamentano soprattutto il costo eccessivo, la scarsa trasparenza delle condizioni contrattuali, la carenza dei servizi di gestione ed il deterioramento dei rapporti con la propria clientela, conseguente all'uso del factoring, mentre per le imprese medie risultano più rilevanti la scarsa tempestività nell'erogazione degli anticipi e le limitazioni nell'accettazione dei debitori ceduti.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

Il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare necessità di fondi di natura temporanea (croniche per il 12% delle imprese minori contro lo 0% delle maggiori), di ottimizzare la programmazione degli incassi (specie per le imprese maggiori) e, in misura un po' meno frequente nelle imprese minori, di facilitare la crescita del fatturato.



Il factoring non sembra avere effetto sui tempi di incasso dei crediti della clientela, che rimangono sostanzialmente invariati per tutte le categorie di impresa considerate, salvo che per una parte significativa delle imprese maggiori (19%) che intravede al riguardo un effetto benefico del factoring., che sembra estendersi anche al livello degli insoluti.

Le imprese maggiori ritengono più frequentemente che il factoring comporti un aumento dei costi di gestione dei crediti, anche se non riescono poi a quantificarne l'impatto.

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate ritengono, con una convinzione più diffusa al crescere delle rispettive dimensioni, che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto all'opinione, radicata soprattutto nelle imprese maggiori, che si tratta di un servizio più complesso e ricco rispetto a quest'ultimo. Le imprese medie e minori ritengono invece che la ragione stia per lo più nella somiglianza al credito bancario e nella prassi contrattuale del mercato.

Percentuale delle imprese che ritiene che il factoring costi di più del credito bancario:

Per le imprese minori	63%
Per le imprese medie	70%
Per le imprese maggiori	89%

Le imprese minori ritengono che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo del credito bancario (71% delle risposte contro il 46% delle imprese maggiori); al crescere delle dimensioni d'impresa si segnala più diffusamente come termine di confronto appropriato il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale (45% per le imprese maggiori contro il 21% delle imprese minori). I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono utilizzati più frequentemente, al diminuire delle dimensioni aziendali, per rimborsare i debiti in essere.

Percentuale delle imprese che confronta il costo del factoring con il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale, anzichè con il costo del credito bancario:

Per le imprese minori	21%
Per le imprese medie	41%
Per le imprese maggiori	45%

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate di medie e grandi dimensioni si sono trovate frequentemente (33% nelle imprese maggiori) nella condizione, ancorchè saltuaria, di debitore ceduto; il 52% delle imprese minori (contro lo 0% delle maggiori) dichiara comunque di non essersi mai trovato in tale situazione.

La cessione dei crediti ad una società di factoring viene vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale, specie da parte delle imprese minori (52% contro il 34% delle maggiori) ed, anzi, in misura crescente al crescere delle dimensioni, come un segno che il cedente è attento alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa. Frequenti sono peraltro anche le convinzioni, sempre crescenti al crescere delle dimensioni d'impresa, che tale cessione sia un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore, o addirittura un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo.

In effetti una parte del campione (20%) delle imprese indagate di maggiori dimensioni ha avuto problemi con la propria clientela, una volta che questa è stata «ceduta» alla società di factoring.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Una larga parte delle imprese indagate, crescente con le dimensioni relative (71% per le imprese minori; 89% per le maggiori) ritiene utile continuare in futuro il rapporto di factoring.

In ogni caso, il ricorso al factoring potrebbe essere incentivato, a parere delle imprese, intervenendo maggiormente con la garanzia di buon fine dei crediti (imprese minori), accettando un maggior numero di debitori ceduti (grandi imprese) Assai meno rilevante appare al riguardo la concessione di una maggiore quantità di finanziamento, che in effetti risulta relativamente poco importante per quasi tutte le imprese indagate, a prescindere dalla dimensione.

C. L'analisi per settori d'attività

Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate del settore «abbigliamento» il factoring rappresenta essenzialmente una forma di finanziamento; del tutto trascurato è il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti. Presente (7% delle risposte) è anche l'opinione che il factoring sia una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici.

Nei settori «macchine» e «commercio» è comunque diffusa la convinzione che il factoring sia utile per l'impresa che non riesce a riscuotere regolarmente i crediti.

Una parte assai consistente dei settori «macchine» e «abbigliamento» è incerta sul fatto che le imprese conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

La maggior parte delle imprese indagate (90%) del settore «abbigliamento» dichiara di aver fatto ricorso al factoring nel corso della propria attività. Più contenute le percentuali negli altri settori, ove le imprese non utilizzatrici ritengono per lo più di non averne avuto bisogno.

In effetti ben il 44% delle imprese del settore «macchine» non ricorre attualmente al factoring, anche se per questo settore i rapporti di clientela appaiono consolidati, dato che ben il 60% dei clienti utilizza lo strumento da oltre 5 anni (i valori degli altri settori sono assai più bassi).

Le imprese del settore «macchine» sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite le banche ed i contatti diretti delle società di factoring; questi ultimi sono stati più importanti per il settore «abbigliamento». Di un certo rilievo appare il ruolo della stampa e delle altre imprese già utilizzatrici dello strumento per il settore «commercio».

Il ricorso al factoring è dovuto principalmente ad esigenze di liquidità ed al forte sviluppo aziendale nei settori «commercio» e «macchine» ed al razionamento del credito bancario nel settore «abbigliamento». Meno rilevanti appaiono le esigenze di assicurazione dei crediti (salvo che nel commercio) e di recupero degli insoluti (salvo che nell'abbigliamento).

Il grado di soddisfazione dell'attuale (o passato) rapporto di factoring risulta differenziato nei diversi settori: buono o addirittura ottimo nella maggiore parte dei casi (complessivamente 80%) nel settore «macchine», più contenuto negli altri settori, con il livello minimo nell'abbigliamento dove per il 67% delle risposte il giudizio è solo «sufficiente».

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring sono abbastanza diversificati e riguardano, nell'ordine, la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi (macchine), la garanzia del buon fine dei crediti (abbigliamento e commercio), la possibilità di cedere il totale del portafoglio clienti (commercio), la capacità del factor di gestire i crediti (macchine e abbigliamento).

I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano il costo giudicato eccessivo (commercio), la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti (macchine), la mancanza di risparmi

Indagine sulla domanda di factoring

nei costi interni di gestione (abbigliamento), il non gradimento da parte dei debitori ceduti (abbigliamento), la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti (commercio).

Gli ex-clienti lamentano la scarsa tempestività nella erogazione degli anticipi (macchine e commercio), il costo eccessivo (abbigliamento e commercio), la limitazione nei nominativi accettati ed il deterioramento nei rapporti con la clientela (macchine), l'assenza di risparmi significativi nei costi (abbigliamento).

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate dei settori «macchine» e «abbigliamento», il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare necessità di fondi di natura temporanea, di ottimizzare la programmazione degli incassi (più che altro nel settore «macchine») e di facilitare la crescita del fatturato (specie nell'abbigliamento ed anche nel commercio). Diffusa (14%) nel settore «commercio» è la convinzione che il factoring possa rispondere a croniche necessità di fondi.

Per quanto riguarda l'effetto sul livello degli insoluti, un 20% circa delle imprese dei settori «abbigliamento» e «commercio» ritiene che il ricorso al factoring contribuisca a migliorare il livello degli insoluti.

Per quanto riguarda gli effetti del factoring sui costi complessivi di gestione dei crediti commerciali, le imprese indagate ritengono che essi rimangano invariati o addirittura aumentino. Fa parzialmente eccezione il settore del commercio che pone in evidenza più frequentemente una diminuzione o almeno una stabilità dei costi di gestione a seguito del ricorso al factoring.

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate del settore «macchine» ritengono più frequentemente (nell'insieme 50% delle risposte) che il factoring costi come o di meno del credito bancario, in relazione soprattutto al fatto che si tratta di un servizio simile o al limite più semplice rispetto a quest'ultimo.

Le imprese del «commercio» ritengono che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo del credito bancario (69 % delle risposte).

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono in effetti principalmente utilizzati per rimborsare i debiti in essere (67% delle risposte) soprattutto nel settore «abbigliamento», mentre più frequente (59%% delle risposte) è la destinazione verso il finanziamento dello sviluppo delle vendite nel settore del commercio.

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese del settore «macchine» si sono trovate frequentemente (nel 25% dei casi «spesso») nella condizione di debitore ceduto; ben il 58% del settore «commercio» dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione.

La cessione dei crediti ad una società di factoring deve essere comunque vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale (specie nel «commercio») e come un

segno che il cedente è attento alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa (abbigliamento). Meno frequenti sono peraltro anche le convinzioni che tale cessione sia un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore (abbigliamento), o addirittura un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo (commercio). In effetti, solo una parte, peraltro non trascurabile, del campione di imprese dell'abbigliamento (22%) ha avuto problemi con la propria clientela, una volta che questa è stata «ceduta» alla società di factoring.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Secondo poco meno della metà delle imprese indagate nei tre settori in esame il factoring è destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza. La metà del settore «abbigliamento» dichiara di non avere le idee chiare al riguardo.

In ogni caso, il ricorso al factoring potrebbe essere incentivato, a parere delle imprese, riducendo i costi dell'operazione, intervenendo maggiormente con la garanzia di buon fine dei crediti (salvo che per il settore «abbigliamento»), accettando un maggior numero di debitori ceduti. Meno rilevante appare al riguardo la concessione di una maggiore quantità di finanziamento (salvo che per il settore «macchine»).

Tra le iniziative più rilevanti proponibili per spingere nuove imprese al ricorso al factoring si segnalano, oltre che la visita ai clienti di addetti delle società di factoring e l'attività promozionale del personale bancario, l'offerta di servizi di home factoring (salvo che per l'abbigliamento che preferisce l'invio di materiale informativo)

D. Le imprese esportatrici

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

Il 70% di tali imprese ricorre attualmente al factoring (64% nel campione complessivo). L'utilizzo del factoring costituisce comunque negli esportatori un fenomeno maggiormente consolidato che nella totalità del campione: il 50% dichiara di utilizzare il factoring da più di 5 anni (contro il 36% del totale delle imprese). Le imprese esportatrici (58% contro 49% del totale delle imprese) dichiarano frequentemente di aver cambiato nel tempo la società di factoring.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese esportatrici indagate, il factoring consente in particolare, dal punto di vista finanziario, di ottimizzare la programmazione degli incassi.

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese esportatrici ritengono frequentemente (78% delle risposte contro il 71% del campione complessivo) che il factoring costi di più del credito bancario, a motivo della prassi contrattuale del mercato. Esse confrontano peraltro più diffusamente il costo del factoring con il costo medio dei

finanziamenti e il costo di gestione dei crediti ed utilizzano le risorse provenienti dal factoring per rimborsare i debiti con maggiore frequenza rispetto alla totalità delle imprese.

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese esportatrici si sono trovate sovente rispetto alle altre imprese nella condizione di debitore ceduto; solo il 10% dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione, mentre ben il 23% vi si è trovato spesso.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

La quasi totalità del campione di imprese esportatrici dichiara di ritenere utile proseguire in futuro il rapporto di factoring.

E. Le imprese con fatturato stagionale

Le caratteristiche del factoring

Le imprese con attività stagionale sembrano avere le idee più chiare relativamente alle caratteristiche del factoring: è bassa la percentuale di incerti ed elevata la parte di imprese (66% contro il 43% delle rimanenti risposte) che ritiene che le imprese conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

Una parte consistente delle imprese indagate (85% contro il 71% del resto del campione) dichiara di aver fatto ricorso al factoring nel corso della propria attività. Le rimanenti imprese ritengono per lo più di non averne avuto bisogno. Esse sono venute a conoscenza del factoring esclusivamente tramite le banche ed i contatti diretti delle società di factoring.

Gli utilizzatori del factoring

Nelle imprese con fatturato stagionale	78%
Nelle imprese con fatturato stabile nel corso dell'anno	57%

Il 78% (contro il 57% delle restanti imprese) delle imprese in questione ricorre attualmente al factoring. Esse dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring.

Il ricorso al factoring è dovuto più che nelle altre imprese al razionamento del credito bancario e alle esigenze di far gestire i crediti a terzi.

Indagine sulla domanda di factoring

Per gli utilizzatori del factoring (attuale clientela ed «ex-clienti») il ricorso allo strumento è avvenuto per lo più su di una parte dei crediti oppure su singoli crediti (nell'insieme il 100% delle risposte contro il 50% per le restanti imprese).

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano la garanzia del buon fine dei crediti e la capacità del factor di gestire i crediti, mentre meno importanti, rispetto sempre alle restanti imprese del campione, sono la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi ed il miglioramento del grado di controllo degli insoluti. L'eventuale accorciamento dei tempi di pagamento della clientela si segnala come il fattore di soddisfazione meno rilevante.

I principali elementi di insoddisfazione riguardano invece la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti da parte del factor e la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti, mentre poco rilevante rispetto alle altre imprese è il presunto deterioramento delle relazioni con la clientela, che si segnala in effetti come il fattore di insoddisfazione meno importante.

Gli ex-clienti di questa categoria di imprese lamentano in particolare la scarsa tempestività nella erogazione degli anticipi e le limitazioni nell'accettazione dei debitori ceduti.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente più che altro, dal punto di vista finanziario, di facilitare la crescita del fatturato, che risulta l'implicazione decisamente più rilevante (38% contro il 21% per le restanti imprese).

Percentuale delle imprese che ritiene che il factoring consenta dal punto di vista finanziario di facilitare la crescita del fatturato:

Nelle imprese con fatturato stagionale	38%
Nelle imprese con fatturato stabile nel corso dell'anno	21%

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate ritengono assai frequentemente (84% delle risposte contro il 63% delle restanti imprese) che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto al fatto che si tratta di un servizio più complesso e ricco rispetto a quest'ultimo (35% contro 26%).

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono in effetti utilizzati più intensamente (43% contro 32%) per il finanziamento dello sviluppo delle vendite mentre meno frequente che nelle altre imprese (49% contro 55%) è il rimborso dei debiti in essere.

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate si sono trovate frequentemente, anche se per lo più in modo saltuario, nella condizione di debitore ceduto; solamente il 16%, contro il 32% delle restanti imprese, dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione.

Abbastanza diffusa (complessivamente 45% contro il 30% delle altre imprese) è la convinzione che tale cessione sia, nell'ottica del debitore ceduto, un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore, o addirittura un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo. In effetti una parte non marginale del campione (26% contro l'11% delle altre imprese) di tali imprese ha avuto problemi con la propria clientela, una volta che questa è stata «ceduta» alla società di factoring.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Secondo più della metà delle imprese indagate il factoring è inoltre destinato a svilupparsi nell'ambito dei settori di appartenenza. Come già in precedenza, gli incerti sono pochi rispetto alle altre imprese, mentre ben il 33% afferma che tali prospettive di sviluppo non esistono.

F. Le imprese ad alto sviluppo

Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate, ancora di più che per le restanti imprese, il factoring rappresenta principalmente una forma di finanziamento. Meno importante risulta il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti (7% delle risposte contro il 23% per le imprese a sviluppo basso o negativo).

È più frequente inoltre in tali imprese la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per l'impresa che abbia difficoltà ad accedere al credito bancario.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

Non vi sono differenze significative nelle imprese caratterizzate da diversi tassi di sviluppo nel ricorso al factoring nel corso della propria attività, mentre una parte minore delle imprese a più basso sviluppo (57% contro il 66% delle restanti imprese) ricorre attualmente al factoring.

Le imprese in forte crescita sono venute a conoscenza del factoring essenzialmente tramite le banche, mentre meno importanti appaiono rispetto alle altre imprese i contatti diretti delle società di factoring.

Il ricorso al factoring è dovuto principalmente al forte sviluppo aziendale, mentre per le restanti imprese è più rilevante l'esigenza di liquidità e, nel caso delle imprese a sviluppo basso o negativo, quella di far gestire crediti a terzi.

Le imprese in questione dichiarano assai frequentemente (70% dei casi contro il 30% circa delle restanti imprese) di aver mantenuto nel tempo rapporti con la stessa società di factoring.

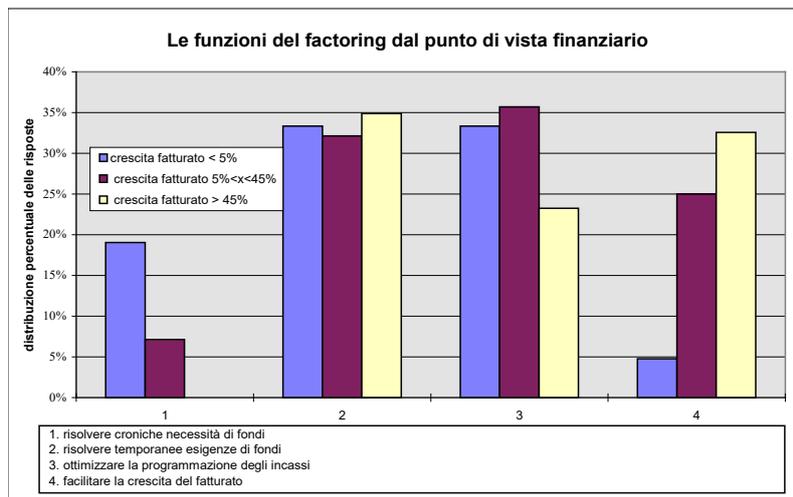
Per quanto riguarda i principali elementi di soddisfazione relativi al factoring, le imprese a più elevato sviluppo sembrano dare, in termini relativi, un po' meno importanza alla velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi e, viceversa, più importanza all'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite ed alla garanzia di buon fine dei crediti.

I principali elementi di insoddisfazione riguardano invece per tali imprese la carenza dei servizi di gestione dei crediti e la tempestività nell'erogazione degli anticipi. Il deterioramento dei rapporti con i clienti dell'impresa si segnala infine come il fattore di insoddisfazione meno importante (per le altre imprese è la bassa percentuale di anticipi finanziari).

Gli ex-clienti lamentano soprattutto la scarsa tempestività nella erogazione degli anticipi.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente più che altro, dal punto di vista finanziario, di facilitare la crescita del fatturato, con il 36% delle risposte contro il 5% per le imprese a sviluppo basso o negativo, per le quali il factoring risolve principalmente problemi di croniche necessità di fondi (21% delle risposte contro lo 0% per le imprese a forte sviluppo).



Per quanto riguarda gli effetti del factoring sui costi complessivi di gestione dei crediti commerciali, le imprese indagate ritengono che essi rimangano invariati o addirittura aumentino. Nelle imprese a sviluppo contenuto o basso vi è una più elevata percentuale di risposte che pone in evidenza una diminuzione dei costi di gestione a seguito del ricorso al factoring.

Percentuale delle imprese che rileva una diminuzione dei costi di gestione dei crediti commerciali a seguito del ricorso al factoring:

Per le imprese a sviluppo contenuto	19%
Per le imprese a sviluppo intermedio	13%
Per le imprese a sviluppo accentuato	3%

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese con sviluppo contenuto o negativo ritengono meno infrequentemente (17% delle risposte contro l'8% delle restanti imprese) che il factoring costi di meno del credito bancario.

Tali imprese identificano in misura minore (27% contro il 35% delle restanti imprese) come termine di confronto appropriato per valutare la convenienza del factoring il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale; più elevata è anche la percentuale di imprese che dichiara di non saper rispondere.

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono principalmente utilizzati dalle imprese a forte sviluppo per il finanziamento dello sviluppo delle vendite, mentre le imprese a sviluppo basso o negativo la destinazione prevalente è il rimborso dei debiti in essere (71% delle risposte contro il 40% delle prime)

Percentuale delle imprese che utilizza i fondi derivanti dal ricorso al factoring per rimborsare debiti in essere:

Per le imprese a sviluppo contenuto	71%
Per le imprese a sviluppo intermedio	58%
Per le imprese a sviluppo accentuato	40%

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese a sviluppo elevato si sono trovate frequentemente, anche se per lo più in modo saltuario, nella condizione di debitore ceduto; il 52% delle imprese a sviluppo basso o negativo dichiara invece di non essersi mai trovato in tale situazione.

La convinzione che la cessione dei crediti ad una società di factoring debba essere vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale è significativamente più elevata al diminuire dell'esperienza diretta in materia, mentre quest'ultima fa crescere, in particolare nelle imprese a più elevato sviluppo, l'opinione che tale cessione sia un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore, o addirittura un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo.

Curiosamente, peraltro, una parte più consistente del campione, riconducibile proprio alle imprese a sviluppo frenato, ha avuto problemi con la propria clientela, una volta che questa è stata «ceduta» alla società di factoring.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Una larga parte delle imprese indagate ritiene utile continuare in futuro il rapporto di factoring. Meno entusiastica la risposta delle imprese a sviluppo frenato (70% di sì, contro l'89% delle prime imprese) che dichiarano inoltre spesso di non avere le idee chiare in merito allo sviluppo del factoring nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza.

G. Le imprese «giovani»

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

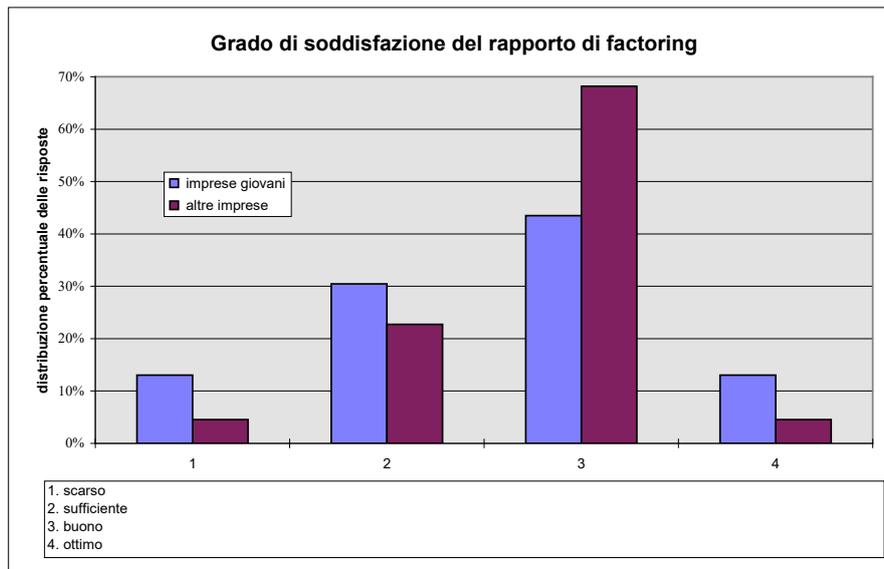
Le imprese più recenti ricorrono attualmente con maggiore frequenza (66% contro il 59% delle restanti imprese) al factoring; nel 52% dei casi da meno di 3 anni.

Esse sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite i contatti diretti delle società di factoring.

Per le imprese giovani il ricorso allo strumento è avvenuto meno infrequentemente su base esclusiva ed è stato riferito anche alla totalità dei crediti.

Le imprese meno giovani dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring.

Il grado di soddisfazione dell'attuale (o passato) rapporto di factoring risulta buono o addirittura ottimo più nelle imprese meno giovani che in quelle giovani, che segnalano un giudizio scarso o solo sufficiente nel 43% dei casi contro il 28% delle imprese meno giovani.



Per quanto riguarda i principali elementi di soddisfazione del factoring le imprese più giovani pongono maggiormente in evidenza la garanzia di buon fine dei crediti e l'accettazione della totalità del portafoglio crediti, mentre meno rilevante appare la velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi. L'eventuale riduzione dei costi di gestione dei crediti si segnala decisamente come il fattore di soddisfazione meno rilevante.

I principali elementi di soddisfazione nel rapporto di factoring

Per le imprese giovani	<ol style="list-style-type: none"> 1. garanzia del buon fine dei crediti 2. accettazione della totalità del portafoglio clienti 3. velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
Per le altre imprese	<ol style="list-style-type: none"> 4. velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi 5. finanziamento automatico dello sviluppo delle vendite 6. capacità del factor nella gestione dei crediti

Gli ex-clienti «giovani» lamentano soprattutto la scarsa tempestività nell'erogazione degli anticipi ed i problemi di gradimento dei clienti dell'impresa.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

Per quanto riguarda gli effetti del factoring sui costi complessivi di gestione dei crediti commerciali, le imprese giovani indagate ritengono più frequentemente delle altre che questi aumentino.

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese giovani ritengono un po' meno frequentemente (il 68% delle risposte contro il 74%) che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto al fatto che esse valutano più spesso il primo un servizio più semplice rispetto al secondo.

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono utilizzati più frequentemente dalle imprese giovani per il finanziamento dello sviluppo delle vendite (50% delle risposte contro il 33% delle restanti imprese).

Percentuale delle imprese che utilizza i fondi derivanti dal ricorso al factoring per finanziare lo sviluppo delle vendite

Per le imprese «giovani»	50%
Per le altre imprese	33%

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate si sono trovate meno frequentemente nella condizione di debitore ceduto; il 44% (contro il 27% delle restanti imprese) dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione.

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Secondo il 59% delle imprese indagate (contro il 39% delle restanti imprese) il factoring è destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza.

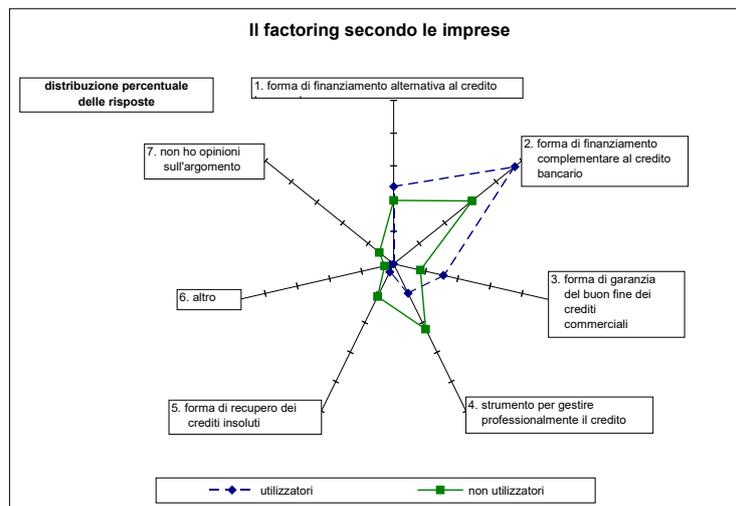
In ogni caso, il ricorso al factoring potrebbe essere incentivato, a parere delle imprese più giovani, intervenendo soprattutto con la garanzia di buon fine dei crediti, mentre meno rilevante appare al riguardo la concessione di una maggiore quantità di finanziamento.

6. Il punto di vista dei non utilizzatori del factoring e dei debitori ceduti

A I non utilizzatori

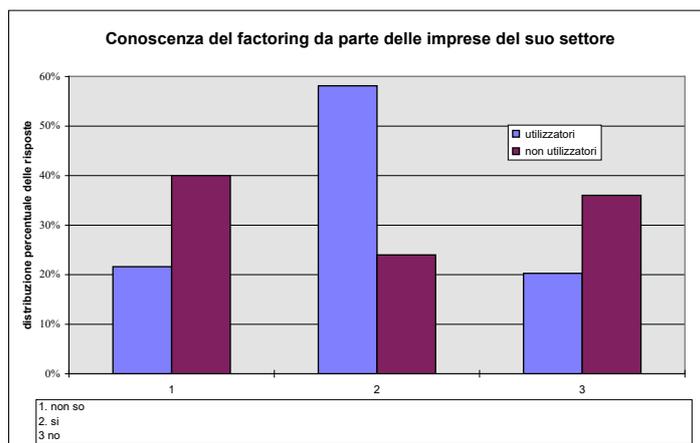
Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate che non hanno mai utilizzato il factoring, questo rappresenta meno frequentemente che per gli utilizzatori una forma di finanziamento, mentre di un certo rilievo è il suo ruolo come strumento per gestire professionalmente i crediti (22% delle risposte contro il 10% degli utilizzatori) e come forma di recupero dei crediti insoluti o problematici (11% contro 3%). Marginale risulta la convinzione che il factoring sia una forma di garanzia del buon fine dei crediti (l'8% contro il 15% delle risposte per gli utilizzatori).



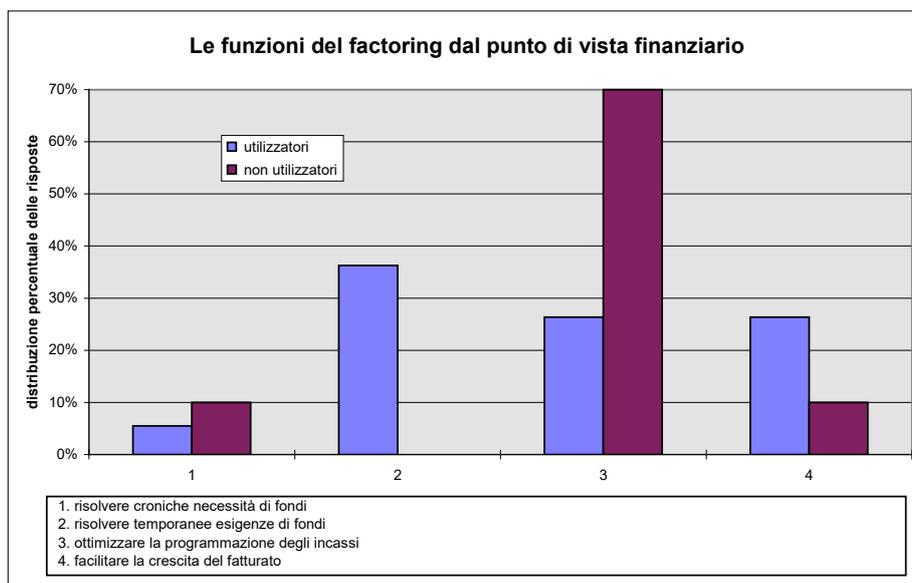
È diffusa anche presso i non utilizzatori del factoring la convinzione che esso sia utile soprattutto per chi vuole affidare ad una società specializzata la gestione ed il controllo del portafoglio clienti. Meno di rilievo è l'affermazione che il factoring sia utile per l'impresa che abbia difficoltà ad accedere al credito bancario.

Più di un terzo del campione indagato ritiene che le imprese non conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring, a causa principalmente della insufficiente cultura finanziaria, oltre che della inadeguatezza dell'offerta del servizio. Da rilevare anche una elevata percentuale di incerti sull'argomento (40% contro il 29% per il campione di utilizzatori).



Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, soprattutto di ottimizzare la programmazione degli incassi e, in misura assai meno frequente, di facilitare la crescita del fatturato. Abbastanza diffusa (11% contro il 6%) è la convinzione che il factoring possa rispondere a croniche necessità di fondi.



Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate si sono trovate talvolta, anche se per lo più in modo saltuario, nella condizione di debitore ceduto; ben il 52% dichiara comunque di non essersi mai trovato in tale situazione.

La cessione dei crediti ad una società di factoring viene comunque vista da queste imprese, nell'ottica del debitore ceduto, come un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore, o addirittura un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo.

Percentuale di imprese che ritiene che la cessione del credito ad una società di factoring sia, nell'ottica del debitore ceduto, un evento fastidioso o un sintomo di difficoltà finanziarie del fornitore:

Per gli utilizzatori del factoring	30%
Per i non utilizzatori	65%

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Secondo meno di un terzo delle imprese indagate il factoring è destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza. Il 40% del campione dichiara di non avere le idee chiare al riguardo, mentre il 32% afferma che tali prospettive di sviluppo non esistono.

Percentuale di imprese che ritiene che il factoring sia destinato a svilupparsi tra le imprese del proprio settore:

Per gli utilizzatori del factoring	52%
Per i non utilizzatori	28%

B. I debitori ceduti

Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate il factoring rappresenta oltre che una forma di finanziamento, per lo più complementare al credito bancario, un importante strumento (21% sul totale delle risposte contro il 14% del campione complessivo) di garanzia del buon fine dei crediti.

È diffusa e condivisa la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per l'impresa che non riesce a riscuotere regolarmente i crediti oppure abbia difficoltà ad accedere al credito bancario.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare sovente (25% delle risposte contro il 6% per il campione globale) necessità di fondi di natura cronica anziché temporanea.

Percentuale delle imprese che ritiene che il factoring consenta di risolvere croniche necessità di fondi:

Per le imprese non utilizzatrici del factoring con esperienza di debitori ceduti	25%
Per il campione di imprese nel suo complesso	7%

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate ritengono meno frequentemente (50% delle risposte contro il 71% del campione complessivo) che il factoring costi di più del credito bancario, anche se ritengono che le società di factoring servano abitualmente imprese in difficoltà finanziaria (ben 25% delle risposte); elevata è comunque la parte di debitori che dichiara di non avere le idee chiare al riguardo.

Nonostante ciò, le imprese in questione ritengono sovente che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale.

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

La cessione dei crediti ad una società di factoring viene vista dai debitori ceduti come un sintomo di difficoltà finanziarie del fornitore cedente (58% delle risposte contro il 19% a livello complessivo).

Percentuale delle imprese che ritiene che la cessione del credito ad una società di factoring sia, nell'ottica del debitore ceduto un sintomo di difficoltà finanziarie del fornitore:

Per le imprese non utilizzatrici del factoring con esperienza di debitori ceduti	58%
Per il campione di imprese nel suo complesso	19%

Le prospettive di utilizzo del factoring.

Il ricorso al factoring potrebbe essere incentivato, a parere di queste imprese, per lo più riducendo i costi dell'operazione, mentre assai meno rilevante appare, rispetto alle altre imprese del campione, la garanzia di buon fine dei crediti ed il servizio di gestione.

7. Il comportamento delle diverse tipologie di clientela

A. Factoring pro solvendo e pro soluto

Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese che utilizzano prevalentemente il factoring pro soluto, questo rappresenta più che una forma di finanziamento alternativa al credito bancario una forma di garanzia del buon fine dei crediti. Assolutamente simile rispetto agli utenti del servizio pro solvendo è il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

L'utilizzo del factoring costituisce per gli utenti del servizio pro soluto un fenomeno più recente: il 70% delle imprese (57% nel caso del pro solvendo) dichiara di utilizzare il factoring da meno di 5 anni, mentre solo il 7% lo utilizza da più di 10 anni. Le imprese che utilizzano il servizio pro solvendo dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring.

Il ricorso al factoring è dovuto maggiormente al razionamento del credito bancario nelle imprese che utilizzano prevalentemente il pro solvendo. Ovviamente più rilevanti appaiono le esigenze di assicurazione dei crediti nelle imprese che fanno ricorso al pro soluto.

Il grado di soddisfazione del rapporto di factoring risulta leggermente migliore nelle imprese che utilizzano il pro solvendo; le imprese che fanno ricorso al pro soluto giudicano scarso il rapporto nel 19% dei casi.

I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti (per i clienti del pro solvendo) e la carenza nei servizi di gestione per i clienti del pro soluto. La bassa percentuale di anticipi finanziari si segnala come il fattore di insoddisfazione meno importante in entrambi i casi.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese che ricorrono al pro soluto, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, prima di tutto di ottimizzare la programmazione degli incassi.

Percentuale di imprese che ritiene che il factoring consenta dal punto di vista finanziario di ottimizzare la programmazione degli incassi

Per le imprese che utilizzano il pro solvendo	21%
Per le imprese che utilizzano il pro soluto	38%

La valutazione della convenienza del factoring

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono più frequentemente utilizzati dalle imprese che ricorrono al pro solvendo per sostenere il finanziamento dello sviluppo delle vendite (42% contro 25% delle imprese del pro soluto).

Percentuale delle imprese che utilizza i fondi derivanti dal ricorso al factoring per finanziare lo sviluppo delle vendite

Per le imprese che utilizzano il pro solvendo	42%
Per le imprese che utilizzano il pro soluto	25%

B. I clienti «fedeli»

Le caratteristiche del factoring

Secondo le imprese indagate, più che nelle imprese che hanno cambiato nel tempo società di factoring, quest'ultimo rappresenta, oltre che una forma di finanziamento complementare al credito bancario ed uno strumento per gestire professionalmente il credito, una forma di garanzia del buon fine dei crediti (20% del totale delle risposte contro il 13% per i clienti non fedeli).

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

Negli utenti «fedeli» il ricorso al factoring sembra da attribuire maggiormente ad esigenze di liquidità e di assicurazione dei crediti.

Il grado di soddisfazione dell'attuale (o passato) rapporto di factoring risulta meno soddisfacente che nelle imprese meno «fedeli»; il 17% (contro il 5%) lo giudica scarso.

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano, per i clienti «fedeli», la garanzia del buon fine dei crediti ed il miglioramento del grado di controllo degli insoluti. In ogni caso la riduzione dei costi interni di gestione dei crediti si segnala come il fattore di soddisfazione meno rilevante, come per le imprese con una rotazione di società di factoring più elevata.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di facilitare la crescita del fatturato (36% delle risposte contro il 23% delle imprese meno fedeli).

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate ritengono meno frequentemente delle altre (69% delle risposte contro l'81%) che il factoring costi di più del credito bancario.

C. I clienti soddisfatti

Le caratteristiche del factoring

Le imprese indagate valorizzano il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti (14 % del totale delle risposte contro il 3% per le imprese meno soddisfatte).

Percentuale delle imprese che considera il factoring uno strumento per gestire professionalmente i crediti:

Per le imprese più soddisfatte del factoring	14%
Per le imprese meno soddisfatte del factoring	3%

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

L'utilizzo del factoring costituisce un fenomeno meno recente per le imprese più soddisfatte, che lo usano da oltre 5 anni in quasi il 50% dei casi, mentre ciò avviene solo per il 17% delle imprese meno soddisfatte.

Il ricorso al factoring è dovuto principalmente, nelle imprese soddisfatte, al forte sviluppo aziendale.

Per la clientela meno soddisfatta il ricorso allo strumento è avvenuto per lo più su base occasionale (145 dei casi contro il 4% della clientela soddisfatta) e su singoli crediti (26% delle risposte contro il 12%).

Le imprese soddisfatte valorizzano soprattutto, tra i vantaggi del factoring, la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi, la capacità del factor di gestire i crediti, l'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite. Un po' meno importante appare la garanzia del buon fine dei crediti, che invece è rilevante per le imprese meno soddisfatte.

I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano, per le imprese soddisfatte, il non gradimento da parte dei debitori ceduti, mentre le imprese meno soddisfatte lamentano la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti e dei servizi di gestione.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, soprattutto di ottimizzare la programmazione degli incassi (32% delle risposte contro il 19% delle restanti imprese).

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese meno soddisfatte ritengono più frequentemente (83% contro il 71% delle risposte) che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto alla convinzione che i factor servano abitualmente imprese in difficoltà.

Percentuale delle imprese che ritiene che il factoring sia più costoso rispetto al credito bancario in quanto riguarda abitualmente imprese in difficoltà:

Per le imprese più soddisfatte del factoring	6%
Per le imprese meno soddisfatte del factoring	20%

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono utilizzati dalle imprese maggiormente soddisfatte più per il finanziamento dello sviluppo che non per rimborsare i debiti in essere.

Percentuale delle imprese che utilizza i fondi derivanti dal ricorso al factoring per rimborsare debiti in essere:

Per le imprese più soddisfatte del factoring	52%
Per le imprese meno soddisfatte del factoring	71%

Il factoring dal punto di vista dei debitori ceduti

La cessione dei crediti ad una società di factoring viene vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale più nelle imprese caratterizzate da una buona soddisfazione, mentre le altre ritengono sovente che tale cessione sia un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo.

D. I clienti «esperti»

Le caratteristiche del factoring

I clienti che utilizzano il factoring da più tempo ne apprezzano di più il ruolo di strumento per gestire professionalmente i crediti (12% contro 5% per le imprese con meno esperienza di utilizzo). Per loro risulta del tutto assente la convinzione che il factoring sia una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici.

Percentuale delle imprese che ritiene che il factoring sia: (A) uno strumento per gestire professionalmente i crediti, (B) una forma di recupero dei crediti insoluti

	A	B
Per le imprese con maggiore esperienza di utilizzo del factoring	14%	0%
Per le imprese con minore esperienza di utilizzo del factoring	5%	5%

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

Il ricorso al factoring è dovuto negli utenti più esperti, oltre che alle consuete esigenze di liquidità, al forte sviluppo aziendale, alla opportunità di far gestire i crediti a terzi.

Per gli utilizzatori del factoring meno esperti, il ricorso allo strumento è avvenuto sovente su base occasionale (16% dei casi contro 1% degli utenti più esperti) ed è stato riferito a singoli crediti (22% contro 16% delle risposte). Le imprese più esperte dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring.

Percentuale delle imprese che ha fatto ricorso al factoring su base occasionale

Per le imprese con maggiore esperienza di utilizzo del factoring	1%
Per le imprese con minore esperienza di utilizzo del factoring	16%

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano, per i clienti «esperti», la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi e l'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite, mentre i clienti più recenti valutano di più la garanzia del buon fine dei crediti, la possibilità di cedere il totale del portafoglio clienti, la capacità del factor di gestire i crediti. La riduzione dei costi interni di gestione dei crediti si segnala comunque per entrambi i gruppi di imprese come il fattore di soddisfazione meno rilevante.

La valutazione della convenienza del factoring

Le imprese indagate ritengono meno frequentemente (69% delle risposte, contro l'89% delle imprese meno esperte) che il factoring costi di più del credito bancario.

Percentuale delle imprese che ritiene che il factoring costi più del credito bancario:

Per le imprese con maggiore esperienza di utilizzo del factoring	69%
Per le imprese con minore esperienza di utilizzo del factoring	89%

Nonostante ciò, le imprese «esperte» ritengono che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo del credito bancario (71 % delle risposte); solamente un quarto del campione identifica come termine di confronto appropriato il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale.

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono utilizzati, oltre che per rimborsare i debiti in essere, per il finanziamento dello sviluppo delle vendite, in misura più intensa nelle imprese più esperte (38%) rispetto alle altre (30%).

E. I clienti che giudicano il factoring conveniente

Le caratteristiche del factoring

Le imprese indagate che percepiscono il factoring come non costoso, rispetto al credito bancario, ne valorizzano il ruolo come strumento per gestire professionalmente i crediti (20% contro il 10% delle restanti imprese). Esse ritengono analogamente che esso sia utile per l'impresa che non riesce a riscuotere regolarmente i crediti, mentre le imprese che giudicano il factoring costoso ne sottolineano l'utilità per le imprese che abbiano difficoltà ad accedere al credito bancario.

Percentuale delle imprese che considera il factoring uno strumento per gestire professionalmente i crediti:

Per le imprese che giudicano il factoring costoso come o meno del credito bancario	20%
Per le imprese che giudicano il factoring più costoso del credito bancario	10%

Una parte consistente del campione indagato ritiene che le imprese non conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring, oppure non ha le idee chiare al proposito.

Scelta ed utilizzo del factoring e grado di soddisfazione della clientela

L'utilizzo del factoring costituisce comunque un fenomeno più recente per le imprese che giudicano elevato il costo del factoring: solo il 33% dichiara di utilizzare il factoring da più di 5 anni, mentre per le altre imprese si arriva al 47%.

Per chi apprezza di più la convenienza del factoring il ricorso allo strumento è avvenuto un po' meno infrequentemente in misura esclusiva e riferito alla globalità dei crediti. Le imprese che giudicano più costoso il factoring dichiarano più frequentemente di aver cambiato nel tempo società di factoring (56% contro il 39%).

Il grado di soddisfazione del rapporto di factoring risulta buono o addirittura ottimo nella maggiore parte dei casi (78%) per le prime, mentre le seconde registrano un 15% che lo giudica «scarso».

I principali elementi di soddisfazione relativi al factoring riguardano, per le imprese che ritengono il factoring conveniente, appunto il costo, la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi, la garanzia del buon fine dei crediti, la possibilità di cedere il totale del portafoglio clienti, il miglioramento del grado di controllo degli insoluti. Le altre imprese giudicano più moderatamente i vantaggi del factoring e comunque attribuiscono valore ad altri elementi, come ad esempio la buona capacità del factor di gestire i crediti. I principali elementi di insoddisfazione relativi al factoring riguardano per queste ultime imprese il costo giudicato eccessivo, la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti, la mancanza di risparmi nei costi interni di gestione.

Gli effetti del factoring sulla gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate che giudicano il factoring più costoso, questo consente, dal punto di vista finanziario, di facilitare sovente (29% delle risposte contro il 19% per le restanti imprese) la crescita del fatturato, mentre le altre valorizzano di più la programmazione degli incassi.

Per quanto riguarda gli effetti del factoring sui costi complessivi di gestione dei crediti commerciali, le imprese che giudicano il factoring più costoso ritengono in larga misura (61% delle risposte) che essi aumentino. Solo il 7% di tale campione (contro il 17% delle restanti imprese) pone in evidenza una diminuzione dei costi di gestione a seguito del ricorso al factoring.

8. Conclusioni

Il factoring visto dalle imprese

Sul piano generale, l'indagine ha posto in evidenza come il factoring rappresenti per le imprese italiane principalmente una forma di finanziamento complementare al credito bancario. Di un certo rilievo, specie per le unità di maggiori dimensioni, per i clienti più soddisfatti e per quelli con maggiore esperienza di utilizzo, è anche il ruolo del factoring come strumento per gestire professionalmente i crediti e come forma di garanzia del buon fine di questi ultimi. Marginale risulta, correttamente, la convinzione che il factoring sia una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici.

Nell'opinione dei non utilizzatori, il factoring è invece, meno frequentemente che per gli utilizzatori, una forma di finanziamento, mentre di un certo rilievo è il suo ruolo come strumento per gestire professionalmente i crediti (22% delle risposte contro il 10% degli utilizzatori) e come forma di recupero dei crediti insoluti o problematici (11% contro 3%).

Per i non utilizzatori marginale risulta, inoltre, la convinzione che il factoring sia una forma di garanzia del buon fine dei crediti. Quest'ultima funzione risulta invece relativamente rilevante (21% delle risposte) per i debitori ceduti, che ritengono anche che il factoring sia utile soprattutto per l'impresa che non riesce a riscuotere regolarmente i crediti oppure abbia difficoltà ad accedere al credito bancario.

A livello di campione complessivo è comunque diffusa e condivisa la convinzione che il factoring sia utile soprattutto per chi vuole affidare ad una società specializzata la gestione ed il controllo del portafoglio clienti. Per le imprese indagate, in effetti, la gestione dei crediti verso i clienti costituisce un aspetto importante dell'attività.

Questa presenta una elevata incidenza di fatturato a credito rispetto al totale (più del 90% in oltre la metà dei casi) ed una articolazione del fatturato che concentra sui primi 10 clienti il 60% circa delle vendite a credito (è il 30% circa se riferita ai primi due clienti). Il peso relativo dei crediti commerciali sul fatturato e sulle attività totali è quindi assai significativo e pari, rispettivamente, al 41 ed al 38% circa. Il tempo medio di incasso dei crediti verso la clientela è di 110 giorni circa.

Un quarto circa del campione complessivo (un terzo tra i non utilizzatori) ritiene che le imprese non conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring, a causa principalmente della insufficiente cultura finanziaria (specie in Veneto e Campania), oltre che della inadeguatezza dell'offerta del servizio e della scarsa informativa da parte delle banche. Al crescere delle dimensioni d'impresa si rafforza peraltro la convinzione (60% per le imprese maggiori del campione) che le imprese conoscano adeguatamente le caratteristiche del factoring.

Il ricorso al factoring ed il grado di soddisfazione della clientela

La maggior parte delle imprese indagate dichiara di avere fatto ricorso al factoring nel corso della propria attività. Il 64% del campione di imprese (78% delle imprese con attività stagionale) ricorre attualmente al factoring.

L'utilizzo del factoring costituisce comunque un fenomeno recente: oltre il 60% delle imprese clienti dichiara di utilizzare il factoring da meno di 5 anni, mentre solo il 9% lo utilizza da più di 10 anni.

A livello regionale, varia la percentuale di imprese del campione che utilizza attualmente il factoring (dall'85% dell'Emilia al 50% del Lazio). Esso costituisce un fenomeno più recente in Emilia ed in Campania, mentre quasi la metà delle imprese clienti lombarde e venete dichiara di utilizzarlo il factoring da oltre 5 anni. Le imprese con una maggiore propensione all'esportazione, le imprese più recenti e quelle con attività stagionale ricorrono al factoring più frequentemente rispetto alle altre imprese.

Le imprese sono venute a conoscenza del factoring principalmente tramite le banche, più importanti per le imprese minori e per quelle a più alto sviluppo, ed i contatti diretti delle società di factoring, più importanti per le imprese più recenti e per le unità di maggiori dimensioni.

In termini generali il ricorso al factoring è dovuto principalmente ad esigenze di liquidità, al forte sviluppo aziendale (specie in Emilia e Lazio) ed al razionamento del credito bancario (in Campania e per la clientela che fa ricorso al pro solvendo). Meno rilevanti appaiono le esigenze di assicurazione (più importante in Lombardia) e di gestione dei crediti (per le imprese a sviluppo più contenuto). All'ultimo posto si colloca comunque l'esigenza di recupero degli insoluti.

Per gli utilizzatori del factoring il ricorso allo strumento è avvenuto per lo più su base periodica, non esclusiva ed è stato riferito ad una parte dei crediti (con una percentuale media di circa il 37% del totale dei crediti commerciali dell'impresa). Meno frequenti sono i casi di ricorso occasionale al factoring.

Il grado di soddisfazione delle imprese con riferimento al rapporto di factoring cresce al diminuire delle dimensioni aziendali: solo il 3% delle piccole imprese lo giudica scarso, contro l'8% ed il 27%, rispettivamente, delle imprese medie e grandi.

I motivi di soddisfazione ed insoddisfazione relativi al factoring sono parzialmente differenziati in relazione alle caratteristiche delle imprese.

Sul piano generale, i primi riguardano, nell'ordine, la velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi, la possibilità di cedere il totale del portafoglio clienti, la capacità del factor di gestire i crediti, la garanzia del buon fine dei crediti, l'«automatismo» nel finanziamento dello sviluppo delle vendite. La riduzione dei costi interni di gestione dei crediti si segnala come il fattore di soddisfazione meno rilevante.

I principali elementi di insoddisfazione riguardano invece il costo giudicato eccessivo, la mancata accettazione di tutti i debitori ceduti, il non gradimento da parte dei debitori ceduti, la carenza dei servizi di garanzia del buon fine dei crediti. La bassa percentuale di anticipi finanziari si segnala come il fattore di insoddisfazione meno rilevante.

Factoring e gestione d'impresa

A parere delle imprese indagate, il factoring consente, dal punto di vista finanziario, di soddisfare necessità di fondi di natura temporanea (cronica per il 12 % delle imprese minori e per il 25% dei

debitori ceduti), di ottimizzare la programmazione degli incassi (32% delle risposte per le imprese più soddisfatte dal factoring) e di facilitare la crescita del fatturato (specie per le imprese con attività stagionale ed a più elevato sviluppo).

Il factoring non sembra avere effetto sui tempi di incasso dei crediti della clientela, che rimangono sostanzialmente invariati. Per quanto riguarda l'effetto sul livello degli insoluti, il 54% del campione ritiene che il ricorso al factoring contribuisca a migliorare il livello degli insoluti, mentre un quarto delle imprese è di opinione contraria.

In termini di costo del personale, il risparmio dei costi interni di gestione conseguente all'uso del factoring è consistente, ma non si riesce a stimare, secondo la maggioranza delle risposte. In ogni caso praticamente nessuna impresa ha mai ipotizzato di eliminare il proprio ufficio crediti, a seguito del ricorso al factoring, sia per politica aziendale sia per la difficoltà di conseguire una effettiva riduzione dei costi di gestione dei crediti, che risulta meno infrequente nelle imprese a sviluppo più contenuto ed in quelle che giudicano il factoring non più costoso rispetto al credito bancario.

Le imprese indagate ritengono frequentemente (71% delle risposte complessive) che il factoring costi di più del credito bancario, in relazione soprattutto al fatto che si tratta di un servizio più complesso e ricco rispetto a quest'ultimo. Tale opinione è più frequente in Veneto ed Emilia e nelle imprese con caratteri di stagionalità.

Nonostante ciò, le imprese ritengono sovente che il costo del factoring vada confrontato principalmente proprio con il costo del credito bancario; solamente un terzo del campione, concentrato tra le imprese di maggiori dimensioni, identifica come termine di confronto appropriato il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale.

I fondi finanziari anticipati dal factor a seguito dello smobilizzo del portafoglio crediti vengono in effetti principalmente utilizzati per rimborsare i debiti in essere (specie al diminuire delle dimensioni aziendali), mentre meno frequente (salvo che nelle imprese a forte sviluppo, nelle imprese più «giovani» e nella clientela più «soddisfatta» del factoring) è la destinazione verso il finanziamento dello sviluppo delle vendite.

Il punto di vista dei debitori ceduti

Le imprese indagate si sono trovate frequentemente, anche se per lo più in modo saltuario, nella condizione di debitore ceduto; solamente il 18% dichiara di non essersi mai trovato in tale situazione.

La cessione dei crediti ad una società di factoring viene comunque sovente vista, nell'ottica del debitore ceduto, come un fatto normale di gestione aziendale ed, anzi, sia pure assai meno frequentemente, come un segno che il cedente è attento alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa.

Tra i non utilizzatori del factoring, specie con esperienza di «debitori ceduti», è comunque diffusa la convinzione che la cessione dei crediti sia un evento fastidioso che fa perdere il contatto con il fornitore o, addirittura, un sintomo di difficoltà finanziarie di quest'ultimo.

Le prospettive del factoring

Una larga parte delle imprese indagate (80%) giudica utile continuare in futuro il rapporto di factoring, ritenendo anche, sia pure con minore frequenza, che lo strumento sia destinato a svilupparsi nell'ambito dei rispettivi settori di appartenenza.

In ogni caso, il ricorso al factoring potrebbe essere incentivato, a parere delle imprese, riducendo i costi dell'operazione, intervenendo maggiormente con la garanzia di buon fine dei crediti e accettando un maggior numero di debitori ceduti. Assai meno rilevante appare al riguardo la concessione di una maggiore quantità di finanziamento, che in effetti risulta relativamente poco importante per quasi la metà delle imprese indagate.

In conclusione, l'indagine fornisce numerose conferme in merito alle caratteristiche del factoring così percepite dalle imprese, alle tipologie aziendali più orientate al suo utilizzo, ai punti di forza e di debolezza del factoring, anche nel confronto con il credito bancario.

Certamente il factoring è ancora uno strumento relativamente poco conosciuto dalle imprese, che pure lo utilizzano con una buona frequenza. Le imprese oggetto dell'indagine sembrano comunque abbastanza consapevoli del ruolo del factoring quale strumento di sostegno finanziario del capitale circolante. In un numero ancora limitato di casi esse tendono anche a valorizzare il ruolo del factoring quale supporto alla gestione del credito, anche se stentano poi a valutare la convenienza di tale politica di outsourcing, specie dal punto di vista degli effetti sui costi aziendali di gestione dei crediti commerciali.

La domanda di factoring manifesta inoltre una significativa segmentazione, che riguarda i fattori alla base della scelta di ricorrere o meno a tale strumento, i vantaggi attesi, le modalità di inserimento nella gestione aziendale.

Le imprese che dispongono di una più consolidata esperienza relativa al ricorso al factoring, ne apprezzano di più i vantaggi e le specificità e ne fanno, in ultima analisi, un uso «corretto», che si manifesta anche in giudizi di convenienza metodologicamente più corretti e sostanzialmente più favorevoli.

Le imprese che conoscono e/o utilizzano meno (o male) il factoring sono sovente vittima dei luoghi comuni in argomento, esprimono giudizi sommari, non sempre adeguati alla situazione reale del mercato del factoring, e raramente sfruttano le opportunità che il ricorso al factoring può proporre.

Dato che esse sono sicuramente la maggioranza, in virtù dell'indiscutibile potenziale di sviluppo che il factoring ancora presenta nel nostro Paese, il rischio di una distorsione generalizzata delle caratteristiche e delle peculiarità del factoring, così come percepite dalle imprese (si pensi all'opinione negativa largamente espressa dai non utilizzatori in merito al factoring visto nell'ottica dei debitori ceduti), è sicuramente reale e non trascurabile e tale da compromettere seriamente l'efficacia dell'offerta di factoring.

L'azione delle società di factoring deve dunque essere indirizzata, in primo luogo, ad una corretta divulgazione delle caratteristiche del factoring, volta ad eliminare ogni prevenzione e «luogo comune» ad esso relativi, nei confronti delle imprese, anche di quelle che potrebbero essere coinvolte dal factoring solamente in qualità di debitori ceduti, e delle stesse banche, che costituiscono, come si è visto anche nell'indagine, un importante tramite per la diffusione del factoring, specie nei confronti di certe categorie di imprese.

In secondo luogo, gli operatori del settore devono certamente potenziare le proprie capacità di gestione dei crediti ceduti dalle imprese, elemento fondamentale di un'offerta moderna di factoring, anche nelle attese manifestate dalle imprese, e prerequisito per consentire a queste ultime un effettivo risparmio nei costi di gestione, sulle cui incertezze l'indagine non lascia ombra di dubbio.

Da ultimo occorre supportare le imprese nei processi decisionali che riguardano la scelta e l'utilizzo del factoring, attraverso la predisposizione e la diffusione di approcci logici e metodologie utili a consentire alla clientela attuale e potenziale una rigorosa valutazione della convenienza del ricorso al factoring dal punto di vista sia finanziario che gestionale.

La diffusione del factoring passa dunque attraverso una educazione al corretto utilizzo dello strumento da parte delle imprese ed un miglioramento dell'offerta sul fronte delle specificità del factoring, secondo anche le direttrici espresse dalla domanda, emerse nel corso della presente indagine.