

## Factoring

Il Factoring è un particolare tipo di contratto con il quale un soggetto (cedente) si impegna a cedere tutti i crediti presenti e/o futuri a un altro soggetto (factor) il quale, dietro un corrispettivo (di solito le commissioni variano dallo 0,75 al 3%), fornisce una serie di **servizi all'impresa cedente**:

- amministrazione, gestione e incasso dei crediti
- assistenza legale nella fase di recupero dei crediti
- valutazione dell'affidabilità della clientela.

Il factor provvede inoltre al finanziamento dell'impresa sia attraverso la concessione di prestiti, sia attraverso il pagamento anticipato dei crediti ceduti.

La cessione dei crediti non rappresenta il fine ultimo del contratto, ma lo strumento attraverso cui è possibile l'erogazione dei servizi del factor. Il Factoring costituisce dunque un supporto gestionale e una tecnica di finanziamento al tempo stesso.

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

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

L'utilizzo del Factoring, grazie alla possibilità di smobilizzare crediti non ancora scaduti e quindi di liberare risorse per lo sviluppo dell'attività, può condurre:

- ad un aumento del volume d'affari dell'impresa
- ad una riduzione del fabbisogno finanziario grazie all'accorciamento del ciclo monetario (dal pagamento degli acquisti delle materie prime all'incasso delle vendite dei prodotti finiti).

La connotazione gestionale (amministrazione, controllo, riscossione, assicurazione dei crediti) e finanziaria (valutazione della clientela, integrazione delle linee di credito tradizionali grazie allo smobilizzo anticipato dei crediti) del Factoring lo rendono utile strumento per:

- le imprese giovani
- le imprese in fase di espansione o con attività fortemente stagionali

- nei casi in cui la gestione del capitale circolante costituisca un aspetto strategico dell'attività d'impresa a prescindere dalla dimensione o dal settore merceologico.

Più che a specifiche transazioni, il Factoring è tipicamente orientato a una relazione duratura con l'impresa cliente per l'elevato grado di **personalizzazione del servizio** offerto. Il Factor di norma studia a fondo anche le procedure interne aziendali per poterle snellire e ottimizzare.

### **L'offerta degli operatori di Factoring**

Le operazioni oggetto dell'intervento tipico degli operatori del Factoring si inseriscono in rapporti di natura commerciale e sono accompagnate dalla **cessione di crediti d'impresa**. Possono riguardare anche:

- crediti futuri in relazione a contratti ancora da stipulare
- crediti relativi a operazioni finanziarie
- crediti di natura fiscale
- crediti dei fornitori nazionali (gli esportatori) verso gli acquirenti esteri
- crediti dei fornitori esteri verso i debitori nazionali (gli importatori).

A seconda delle esigenze dell'impresa cliente gli operatori offrono **prodotti** diversi.

- Factoring pro-soluto  
La cessione dei crediti è definitiva.
- Factoring pro-solvendo  
Il rischio di insolvenza rimane a carico del cedente.
- Export Factoring  
Con servizio di analisi e monitoraggio della clientela estera del cedente.
- Maturity factoring con dilazione  
Il Factor provvede all'accredito del valore nominale dei crediti ceduti alla scadenza **praticando un'ulteriore dilazione al cliente dell'impresa cedente** (di solito tra i 30 e i 60 giorni). Il fornitore può così programmare la gestione dei propri flussi di cassa disponendo del valore dei propri crediti alla scadenza e, contemporaneamente, consentire al proprio cliente di usufruire di maggiore elasticità nella programmazione dei pagamenti. I costi della dilazione sono di solito a carico del cliente dell'impresa. Anche il Maturity factoring con dilazione può essere **sia pro-solvendo che pro-soluto** e può prevedere inoltre l'anticipazione del corrispettivo anche prima della scadenza naturale dei crediti ceduti.
- Factoring indiretto  
Finalizzato all'acquisto dei debiti (e non dei crediti) che un'impresa ha nei confronti di propri fornitori continuativi. L'impresa acquirente razionalizza i pagamenti, risparmia tempo e riduce i costi amministrativi avendo come unico interlocutore il Factor per i **pagamenti verso fornitori**. L'impresa

acquirente può concordare con il Factor un'ulteriore dilazione nei pagamenti secondo le modalità del maturity con dilazione.

I propri fornitori hanno invece la possibilità di concordare con il Factor stesso ulteriori smobilizzi e/o anticipi dei crediti vantati nei confronti dell'impresa.