

Factoring: in crescita (+7,6%) i crediti ceduti dalle aziende

IMPRESE E FINANZA

Per fidelizzare i fornitori
avanza il modello
del «reverse factoring»

Enrico Netti

Quasi 239 miliardi di euro. A tanto ammontano i crediti ceduti nel 2018 dalle imprese italiane alle società di factoring con una crescita del 7,65% sull'anno precedente e si sfiora il raddoppio nel decennio. In aumento anche i crediti in essere e il totale degli anticipi erogati alle aziende: il trend di entrambi è intorno al +8,1%. Queste le principali evidenze dei dati preliminari elaborati da Assifact, l'associazione che raggruppa gli operatori del factoring. Per quanto riguarda il mix dei settori la parte di crediti ceduti dalle imprese (intorno al 79%) è predominante rispetto agli altri settori economici e nella stragrande maggioranza dei casi si tratta di aziende private. Se si considera la ripartizione per settore di attività economica rispetto al debitore ceduto, le imprese si confermano come settore predominante con qua-

si il 54% dei crediti per factoring, mentre il 21,7% è rappresentato dalle amministrazioni pubbliche.

L'accelerazione nel ricorso a questo strumento finanziario evidenzia la crescente attenzione nella gestione della liquidità e dei crediti commerciali. Il modello manifatturiero italiano con la grande azienda che traina la filiera dei fornitori promuove la diffusione del "reverse factoring". La capocordata sigla una convenzione con una società di factoring e offre ai fornitori la possibilità di cedere i crediti vantati verso la capocordata ottenendo il pagamento anticipato e, generalmente, a titolo definitivo.

Questa la via percorsa, per esempio, dal Gruppo Azimut Benetti (nautica) che attraverso il reverse factoring, il partner scelto è Ifitalia, ottimizza la gestione dei debiti di

fornitura e ottiene una maggiore elasticità nei termini di pagamento verso i fornitori in considerazione della stagionalità del business. Questi benefici poi si trasmettono all'intera filiera produttiva: i fornitori ottengono condizioni migliori per l'accesso al credito in altre parole tassi bassi e tempi più rapidi.

«Il reverse factoring – sottolinea Marco Cleva, direttore commerciale di Ifitalia, gruppo Bnp Paribas – sta conoscendo una fase di diffusione ed espansione senza precedenti: costituisce infatti l'elemento fondamentale di ogni strategia di credito di filiera». Principale risultato della convenzione tra factor e "buyer" è la fidelizzazione del rapporto con i fornitori, cui vengono offerte linee dedicate a condizioni competitive. Il buyer ottiene un servizio di ottimizzazione, razionalizzazione e controllo del proprio ciclo passivo. I massicci investimenti It effettuati garantiscono un uso del reverse factoring quasi integralmente automatizzato su una piattaforma dedicata. «In questo modo – conclude Cleva – si abbattano drasticamente gli adempimenti operativi e amministrativi, massimizzando fruibilità e velocità dei pagamenti».

239

Miliardi

L'ammontare dei crediti ceduti nel 2018. Rispetto al 2008 si sfiora il raddoppio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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

