

FACTORING UN ASSE CON LE IMPRESE IN CRISI

Il potenziale volume d'affari per le società in difficoltà ammonta a 40 miliardi. Ma, oltre a continuare a garantire liquidità, il settore vuole fornire servizi a tutto campo

«Possiamo garantire un sostegno più ampio che va dalla gestione dei crediti al regista nelle operazioni di risanamento»

di **PATRIZIA PULIAFITO**

L economia italiana sta vivendo un periodo inedito di profonda incertezza che minaccia la stabilità e le prospettive di crescita delle imprese. In un contesto sempre più difficile e complesso, con l'irrigidimento della stretta creditizia e i tassi alti, il numero di aziende in difficoltà che avranno bisogno dei servizi di factoring aumenteranno. Si aprono così ampi spazi di sviluppo per l'entrata sul mercato di nuovi operatori. È quanto emerge nello studio: «Il factoring, come strumento per il rilancio delle imprese in crisi», curato dalla società di consulenza Deloitte e da Assifact, l'Associazione italiana per il factoring che riunisce gli operatori del settore.

I vantaggi

Analizzando il portafoglio crediti delle aziende in difficoltà, nello studio, si stima che il potenziale mercato del «factoring distressed», nel 2024, ammonterà a 40 miliardi di euro. Sul bilancio delle imprese, oltre all'incertezza geopolitica, pesano fra l'altro i tassi alti, l'aumento del costo delle materie prime e l'esaurimento delle misure a sostegno della liquidità previste dal governo durante il Covid.

Le aziende in crisi con difficoltà di accesso al credito, rappresentavano nel 2023 un turnover complessivo di 38 miliardi di euro, in aumento rispetto ai 34 miliardi del 2022, ma il factoring è ancora poco utilizzato in questo ambito. Tant'è che gli operatori del settore valutano in 3 miliardi il volume di crediti commerciali smobilizzati da società in situazioni di crisi finanziaria nel 2022.

«Oggi — spiega Alessandro Carretta, professore nell'Università di Roma Tor Vergata e segretario generale di Assifact — a rivolgersi al factoring non sono solo le aziende in bonis, ma gli operatori del settore, grazie alle loro diverse specializzazioni, possono offrire alle aziende in difficoltà un so-

stegno più ampio che va oltre l'erogazione di liquidità, possono proporsi come partner strategici nella gestione dei crediti commerciali, nell'ottimizzazione della struttura finanziaria dell'impresa, nell'ampliamento delle relazioni di filiera, fino a svolgere il ruolo di regista nel risanamento. Pur muovendosi in situazioni critiche, gli operatori riescono a gestire efficacemente i rischi finanziari, limitando il numero dei crediti deteriorati e garantendo la continuità delle aziende e possono accompagnare l'impresa in crisi, lungo un percorso di risanamento, garantendo la gestione del ciclo attivo e delle forniture, riducendo il problema di insoluti e pignoramenti».

La geografia

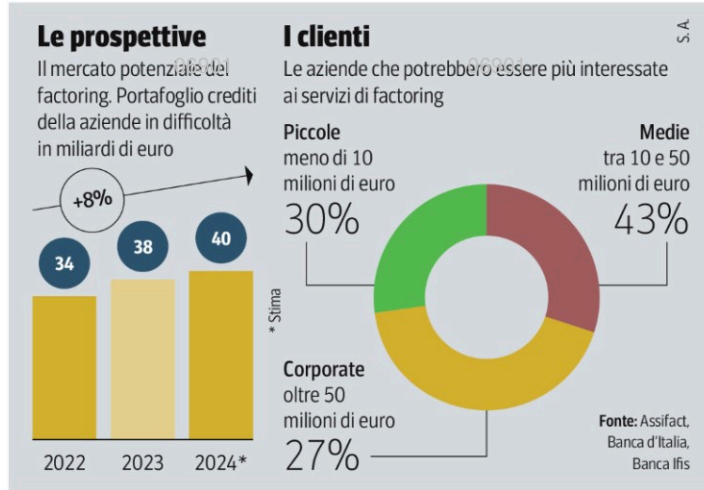
Le imprese in situazione di temporanea crisi finanziaria interessate dal mercato del factoring distressed attualmente sono le piccole (con fatturato inferiore a 10 milioni di euro) per il 5% del turnover e quelle di medie (con giro d'affari da 10 a 50 milioni di euro) e grandi dimensioni (oltre i 50 milioni) per il 95%. Il 78 per cento di queste imprese sono concentrate nel settore manifatturiero, mentre il 10 per cento sono società commerciali, il 7 per cento operano nei servizi e il 5 per cento è attivo nelle costruzioni.

Quali sono le prime sfide che il factoring deve affrontare nel 2024? «Sono molte — conclude Carretta — dalla metodologia di vigilanza prudenziale, ovvero le regole volte a garantire la stabilità patrimoniale delle banche e del sistema finanziario che stanno diventando molto stringenti, alla normativa sui ritardi di pagamento che può impattare fortemente sui rapporti commerciali e sul capitale circolante delle imprese. Il difficile contesto, tuttavia, non scoraggia i factor che si apprestano ad affrontare il nuovo anno con ottimismo e continueranno ad assicurare sostegno alle imprese di tutte le dimensioni, in particolare alle piccole, che sono quelle con le maggiori difficoltà di accesso al credito e che rappresentano la spina dorsale del tessuto produttivo italiano».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 35 %



Alessandro Carretta
Segretario generale Assifact