
*IL FACTORING E LO SMOBILIZZO
DEI CREDITI COME
OPPORTUNITA' LEGATA AL PNRR*



Indice

Introduzione

Capitolo I – Definizione e origine del factoring

1.1 La definizione

1.2 L'introduzione del factoring moderno in Europa

Capitolo II – Tipologie di factoring

2.1 Commissioni, interessi e spese

2.2 Quadro normativo di riferimento

2.3 Il contratto secondo l'ordinamento italiano

Capitolo III – Previsioni contrattuali tipiche e declinazioni tecniche

3.1 Condizioni generali

3.2 Declinazioni tecniche

3.2.1 Domestic Factoring ordinario (DFO)

3.2.2 Acquisto a titolo definitivo (ATD)

3.2.3 International Factoring (Import/Export)

3.2.4 Maturity Factoring

3.2.5 Factoring Not Notification (o Not Not)

3.2.6 Factoring sola gestione

3.2.7 Reverse factoring

Capitolo IV – I numeri del factoring

4.1 Il mercato del factoring italiano

4.2 Il mercato del factoring italiano nel contesto europeo

4.3 Il cliente del factoring

Capitolo V: L'industria del factoring per il PNRR

5.1 Contribuire agli obiettivi del PNRR

5.2 L'impulso alla riduzione dei tempi di pagamento della PA

Conclusioni

Introduzione

Per quale motivo si dovrebbe dedicare la propria attenzione al factoring e impiegare il proprio tempo nello studio e nell'approfondimento di questo strumento?

La risposta tutto sommato può essere semplice.

Provereste interesse nello studio di uno strumento finanziario che presenta volumi pari ad oltre il 14% del PIL nazionale? Se vi dicessi che questo strumento rende l'Italia il paese con uno dei principali mercati a livello non solo europeo ma anche mondiale aumenterebbe la vostra curiosità?

Per non parlare della crescita registrata nell'utilizzo di questo strumento, pari al 111,96 % in dieci anni¹. Vi potrebbe interessare uno strumento caratterizzato da molteplici utilizzi volto alla semplificazione della attività amministrativa delle imprese, al finanziamento aziendale e alla assicurazione dei crediti commerciali capace di agevolare sia il commercio nazionale che il mercato dell'import/export?

Lo strumento sopra descritto è proprio il factoring e se la risposta alle domande precedenti è stata affermativa allora avete trovato almeno un buon motivo per studiare questo strumento e per proseguire con la lettura del presente elaborato. Qualora invece quanto proposto non fosse stato ancora sufficiente a convincervi ad approfondire le vostre conoscenze in materia, è importante sottolineare che oggi il **factoring** rappresenta uno strumento per la gestione del capitale circolante sempre più utilizzato per le imprese di qualunque grandezza e standing creditizio e può rappresentare una valida soluzione alternativa alle strade percorse abitualmente e agli strumenti utilizzati di consueto. Attraverso il suo elevato grado di personalizzazione è possibile plasmarlo a seconda dei propri bisogni dando vita così ad uno strumento "tailor made" che possa aderire alla perfezione alle esigenze delle aziende. Per chi si occupa di finanza aziendale può essere utile comprendere i vantaggi derivanti dall'utilizzo di tale prodotto e come esso funzioni. Nelle pagine seguenti approfondiremo la fattispecie del factoring partendo dalla sua origine per giungere all'analisi dell'attuale mercato; tutto ciò analizzando nel mezzo il contratto che ne sta alla base e le determinanti che

caratterizzano il ricorso a questo strumento e proponendo una breve analisi relativa ad una nuova determinante da includere fra il novero delle stesse.

Capitolo I - Definizione e origine del factoring

Le origini del factoring sono da ricondursi all'Inghilterra tra il XV e il XVI secolo, quando gli inglesi fondarono le prime colonie americane intensificando i commerci, a quanto pare, il primo Factor vigilava sulla vendita dei manufatti tessili, pagando in anticipo i fornitori e assumendosi di fatto il rischio dei mancati pagamenti.

La prima società vera e propria risale al 1800, negli Stati Uniti, che coniano anche la prima e vera definizione di Factoring che compare nella legislazione statunitense attraverso il New York Factor Act del 1911. A seguito delle guerre mondiali molti Istituti iniziano a guardare con favore questo strumento.

Sempre in questi anni, il factoring prende piede anche in Europa soprattutto in Francia, Gran Bretagna e Germania, nonostante lo scetticismo iniziale degli operatori del vecchio continente.

E in Italia?

Il calendario segna il 1963, anno in cui furono infatti costituite le prime società con lo sviluppo di una normativa dedicata.

È il 1988 quando viene costituita **Assifact**, l'Associazione Italiana per il factoring che associa gli operatori del settore per favorire lo sviluppo del mercato.

È invece il 1991 quando viene emanata la legge n. 52 del 1991 che prevede l'istituzione di un elenco (poi abrogato dall'entrata in vigore del Testo Unico Bancario) delle imprese che praticano la cessione dei crediti d'impresa (albo tenuto a cura dalla Banca d'Italia).

Tale legge non ha introdotto nell'ordinamento italiano la disciplina giuridica del factoring, che perciò continua ad essere considerato un contratto atipico, ma si è limitata a modificare/integrare la disciplina tradizionale della cessione dei crediti, ovviando alle problematiche legate alla disciplina codicistica della cessione dei crediti.

1.1 La definizione

Dare una definizione precisa e univoca di factoring non è compito semplice in quanto si tratta di una fattispecie contrattuale che racchiude in sé caratteristiche e usi differenti tipici degli ordinamenti e dei mercati in cui si diffonde e perché negli anni si è sviluppato sotto diverse forme prediligendo di volta in volta l'una o le altre funzione specifiche di cui si compone al fine di soddisfare le esigenze degli utilizzatori del momento.

Oggi, per il mercato italiano e secondo la nostra giurisdizione, una definizione di factoring la si può approssimare quale l'operazione economico-finanziaria attraverso la quale un imprenditore cede massivamente a titolo oneroso i crediti presenti e futuri derivanti da contratti presenti e futuri ad un cessionario rappresentato da una banca, o da un intermediario finanziario specializzato, detto factor, il quale a sua volta ne cura la gestione, l'incasso e l'eventuale esazione, può provvedere in tutto o in parte all'anticipazione del corrispettivo degli stessi e può garantire l'eventuale insolvenza del debitore ceduto.

La definizione enunciata evidenzia quelli che sono i punti chiave delle operazioni di factoring e le caratteristiche peculiari che lo contraddistinguono da fattispecie simili, alle quali in passato si è sovente paragonato (e.g. l'anticipo fatture) ovvero:

- le qualifiche soggettive degli attori rispettivamente di imprenditore per il cedente e di banca, o intermediario finanziario, per il cessionario;
- la cessione massiva di crediti presenti e futuri;
- la possibilità di richiedere l'anticipazione del corrispettivo;
- il regime della cessione (pro soluto o pro solvendo)
- la gestione dei crediti attuata dal factor comprendente i solleciti e le eventuali azioni legali.

Quando un fornitore si rivolge ad un factor per beneficiare dei vantaggi che comporta l'utilizzo del factoring si trasforma il preesistente rapporto commerciale bilaterale tra fornitore e cliente in un rapporto trilaterale in cui si rinvengono le tracce di due sotto relazioni, una commerciale e una finanziaria, in cui anche il factor diviene parte attiva: su un primo livello c'è il rapporto commerciale fra fornitore e cliente al quale attengono gli obblighi di prestazione del fornitore secondo gli accordi presi in

merito alla fornitura; su un secondo livello parallelo c'è quello finanziario che ha per oggetto la fattura, o meglio il credito da essa rappresentato, e che vede il fornitore quale cedente, il factor in qualità di cessionario e il cliente quale debitore ceduto; quest'ultima relazione è invece disciplinata dal contratto di factoring e dalla legge. Questa modifica relazionale complica lo statu quo e comporta l'introduzione di precisi oneri in capo ai soggetti coinvolti derivanti dai rapporti obbligatori instauratisi oltre ad un possibile stravolgimento delle posizioni dominanti all'interno del rapporto stesso; per questo motivo non tutti i debitori ceduti, come vedremo infra, sono favorevoli alla cessione del credito da parte dei propri fornitori e pertanto cercano, spesso, di ostacolare questo tipo di operazioni.

Questa modifica relazionale complica lo statu quo e comporta l'introduzione di precisi oneri in capo ai soggetti coinvolti derivanti dai rapporti obbligatori instauratisi oltre ad un possibile stravolgimento delle posizioni dominanti all'interno del rapporto stesso; per questo motivo non tutti i debitori ceduti, come vedremo infra, sono favorevoli alla cessione del credito da parte dei propri fornitori e pertanto cercano, spesso, di ostacolare questo tipo di operazioni.

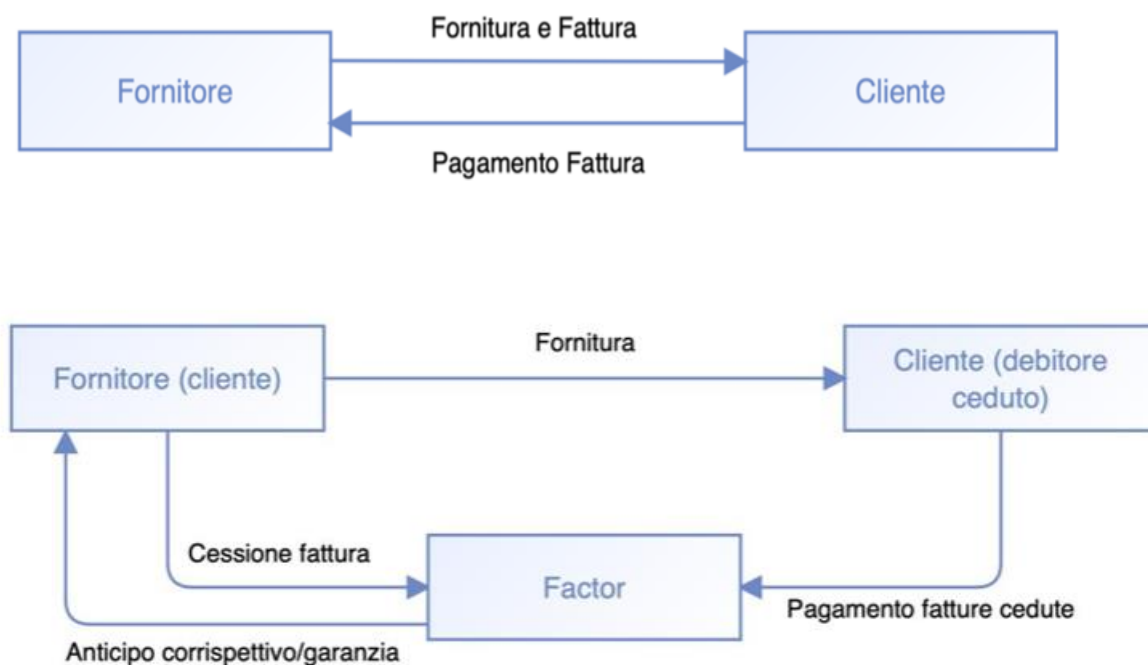


Figura 2: rapporto trilaterale fornitore/factor/cliente

1.2 L'introduzione del factoring moderno in Europa

A partire dalla metà del XX secolo iniziano a sorgere in Europa le prime holding di banche americane deputate alla creazione di società di factoring; il primato, in quanto rappresenta una delle prime e forse la più importante operazione, spetta alla First National Bank of Boston la quale, in collaborazione con la Commercial Bank di Samuelson & Co. di Londra e la Confirming House di Tozer, Kemsley & Milbourn Ltd di Londra fondò una holding in Svizzera, l'International Factors A.G. (I.F.A.G.) a Coira, capoluogo del Cantone dei Grigioni (Fossati e Porro, 1994).

Per quanto riguarda il **mercato italiano** l'inizio della diffusione del factoring si fa coincidere convenzionalmente con la creazione di due società di factoring nel 1963 nate dalla collaborazione tra banche nazionali e banche americane; si tratta della fondazione di ITALFACTOR e IFITALIA (Labianca, 1979; Fossati e Porro, 1994); quest'ultima, nata dalla cooperazione di Banca Nazionale del Lavoro (BNL), Efibanca e la First National Bank of Boston (attraverso la finanziaria International Factor A.G. di Zurigo), è attiva dal 1965 con il nome di International Factors Italia S.p.a. (IFITALIA), oggi parte del gruppo BNP PARIBAS insieme a BNL, ed è ancora uno dei maggiori operatori del settore.



Capitolo II: Tipologie di factoring

Nella scena commerciale odierna il Factoring ha assunto sempre maggior valore andando ad affiancare nell'ambito dei finanziamenti quello bancario e vedendo diffondersi il suo istituto in modo molto rapido. Questo è dovuto alla sua originaria natura di contratto atipico, che, con l'aggiunta di clausole ad hoc, poteva ritagliarsi su molteplici realtà ed andare a risolvere molteplici bisogni. Sin dall'esperienza statunitense si è notato come siano sorte molteplici forme di Factoring, ognuna con le sue caratteristiche sviluppate sulle determinate esigenze dei soggetti che vi facevano ricorso. Oggi riscontriamo molte figure di Factoring che, come è oramai pacifico, non è più ridotto alla funzione di acquisto crediti ma vede affiancarsi ad essa servizi paralleli ed ulteriori come le sopracitate attività di finanziamento, contabilizzazione, gestione, riscossione crediti e garanzia. Questo scenario ha dato vita a diversi schemi contrattuali, ognuno rispondente a necessità diverse, la cui analisi aiuta a comprendere la natura ed il significato di questo istituto. Tale proliferazione di diverse forme inerenti l'istituto è sicuramente in linea con l'ideologia di base del contratto stesso, il quale, dalla sua formazione sino ai giorni nostri, è stato inteso come contratto commerciale con l'obiettivo di semplificare l'attività di acquisto/cessione dei crediti per gli imprenditori concedendo loro una disciplina alternativa più favorevole rispetto a quella generale contenuta nel codice civile (art. 1260 e s.s) Il primo discrimine attiene alla scelta di informare o meno il debitore ceduto della conclusione dell'accordo di Factoring.

Si distinguono perciò due figure: **il Notification ed il Not Notification Factoring.**

Il **Notification Factoring** consiste nel normale rapporto di Factoring dove la cessione del credito viene notificata al ceduto, il quale è perciò a conoscenza dell'effettivo rapporto di Factoring intercorrente tra il suo creditore ed il Factor ed è perciò, anche solo per semplice applicazione dell'articolo 1264 c.c., la cessione del credito ha effetto nei suoi confronti. Esso, perciò, essendo venuto a conoscenza della cessione del credito, deve adempiere la sua obbligazione nei confronti del cessionario e non è liberato nel caso esso adempia nei confronti del cedente.

Il **Not Notification Factoring** è invece la figura speculare alla prima. Esso si sostanzia in una forma di Factoring dove il rapporto viene tenuto all'oscuro del debitore ceduto. Esso, perciò, non permette l'applicabilità dell'art.1264 c.c. e riduce le attività che il

Factor può attuare, richiedendo oltretutto una collaborazione più forte che nel Notification da parte del cedente per l'esecuzione del negozio. Esse sono comunque ammesse poiché né il codice né la legge speciale prevedono come requisito di validità dell'operazione la notifica al ceduto, la quale assume valore riguardo la sua opponibilità allo stesso ed alla efficacia liberatoria dei pagamenti effettuati. La prassi ha evidenziato come le figure di Notification Factoring possano contribuire, oltre che al benessere finanziario ed organizzativo dell'impresa, alla progressiva fidelizzazione dei clienti, i quali come sarà più avanti specificato, possono ricevere vantaggi non indifferenti dall'operazione. Differentemente nel Not Notification Factoring il Factor, non essendo stato informato il debitore, non può svolgere l'attività di riscossione crediti, dovendo perciò essere previsto l'onere per l'imprenditore di riscuotere e trasmettere immediatamente al Factor gli stessi. Sullo stesso imprenditore gravano anche altri oneri, tra i quali quello di garantire una costante informativa (nella prassi si è visto come questa sia stata prevista con cadenza mensile, es. regolamento Banca Ifis Italia) sullo stato dei crediti, con particolare attenzione al livello degli incassi, ai solleciti inerenti fatture non pagate e alle eventuali contestazioni di qualsiasi natura mosse da e verso il ceduto. Molti schemi contrattuali analizzati nel tempo hanno mostrato inoltre come il rapporto, impostato in questa forma, abbia portato le compagnie di Factoring a rifiutare la garanzia della solvenza del debitore ceduto, la quale è perciò ricaduta sul cedente. Va notato però come nel tempo la prassi commerciale abbia sviluppato dei servizi di garanzia contro l'insolvenza del debitore anche nel caso di operazioni Not Notification, quali ad esempio il servizio di "sola garanzia". In caso venga scelto questo schema operativo e nel contratto non vi sia riportata una sezione inerente ai diritti e doveri discendenti da tale forma di Factoring, sarà necessario che i soggetti concludano un separato accordo (appendice) che integrerà la disciplina del contratto di Factoring originario.

Il Not Notification Factoring prevede sicuramente delle problematiche di non poco momento per l'imprenditore e la sua scelta è sempre mossa da ragioni di rilevante importanza economica e psicologica. In primis vi è di certo la figura dell'imprenditore che voglia mantenere il controllo del proprio portafoglio clienti. Come è normale prevedere il rapporto di Factoring con notifica al debitore ceduto porta lo stesso ad interfacciarsi con una nuova figura, il Factor, che, per quanto indubbiamente possa portare dei benefici anche al ceduto, come in seguito verrà esposto, è figura diversa da

quella con cui lo stesso aveva stipulato l'accordo da cui è nato il rapporto di debito/credito.

In determinati contesti, come quello delle P.M.I. non è una novità come l'accordo commerciale tra due soggetti possa non basarsi unicamente su ragioni eminentemente economiche ma possa far leva anche su questioni più personali, come la presenza di reciproca stima e/o la conoscenza della cultura etica e del lavoro dell'altro contraente.

In situazioni del genere potrebbe non essere sempre considerata positiva la sostituzione della controparte contrattuale dal punto di vista del ceduto, che si troverebbe a doversi confrontare con un soggetto diverso dal contraente scelto per il rapporto, un soggetto con una possibile diversa visione delle relazioni commerciali e dell'etica del lavoro.

Questa variazione nel rapporto da cui sorge l'obbligazione potrebbe ingenerare nel ceduto timore di vario genere che potrebbero non portare beneficio alla prosecuzione delle relazioni commerciali tra le parti. Indubbia è anche la convinzione, con gli anni fortunatamente smorzata, presente nel panorama economico secondo la quale il ricorso al contratto di Factoring sia un mezzo tramite il quale le imprese in difficoltà cercano di reperire liquidità "svendendo i loro crediti", cioè cedendoli per un valore minore rispetto a quello che avrebbero realizzato portandoli a scadenza ed incassandoli personalmente.

Questa convinzione è stata fortunatamente ridimensionata nel tempo, rendendo chiaro ai più come il Factoring sia ben altro, nello specifico oltre che uno strumento di finanziamento anche un istituto in grado di regolarizzare i flussi di cassa di un'impresa (il che è fondamentale per poter sviluppare una programmazione sul lungo periodo delle attività commerciali) oltre che un mezzo per "ripulire" alcune voci di bilancio tramite le quali dare veste nuova ad un'impresa nei confronti di istituzioni finanziarie e potenziali investitori. Collegandosi a questo tema va inoltre esclusa la, anch'essa risalente, convinzione secondo la quale i crediti ceduti alle istituzioni di Factoring siano crediti inesigibili o di difficile realizzo. Per quanto questa sia un'utilità che può assolutamente inserirsi nel rapporto, le istituzioni che esercitano professionalmente questa attività hanno metri di analisi chiari in merito alla valutazione dei crediti e sia la conclusione del contratto che il corrispettivo della loro attività varia in una naturale correlazione con il rischio riferito ai rapporti di credito/debito sottostanti. Un'altra caratteristica differenziazione può essere riscontrata nel dualismo tra Conventional Factoring e Maturity Factoring. Il Conventional Factoring, diretto discendente dell'Old Line Factoring, è il rapporto tipico dove il Factor svolge una funzione di finanziamento alle

imprese. Esso si impegna a concedere degli anticipi sull'ammontare dei crediti, in misura variabile in base ad accordi presi direttamente con l'imprenditore, oltre che gli altri servizi di cui sopra, finanziandolo per il prosieguo dell'attività d'impresa e rivalendosi sui crediti incassati dai debitori ceduti. Tale forma garantisce vantaggi di molteplice misura alle imprese, garantendo sia un ammontare di liquidità anticipato che liberando dalla gestione dei crediti e dal loro incasso l'imprenditore. Nel mondo economico moderno viene costantemente riconosciuta la necessità di lasciare che l'imprenditore focalizzi le sue energie nel core business dell'impresa, delegando per quanto possibile questioni organizzative e gestionali a soggetti dotati del grado di professionalità necessario per potersene occupare in modo organico e coerente con le necessità societarie.

Ad esso si contrappone il **Maturity Factoring**, un istituto sviluppato con l'obiettivo di garantire flussi di cassa costanti all'impresa. Con esso il Factor accorda all'impresa il pagamento dei crediti a data certa concordata con la società di Factoring, oltre che servizi accessori, garantendo quindi una continuità di flussi di cassa certi su cui poter contare. Questo porta molteplici vantaggi sia dal punto di vista della programmazione aziendale, come nel **Conventional Factoring**, ma in una prospettiva di lunga durata anziché sotto forma di finanziamento una tantum, ed inoltre, tramite la possibilità di concordare la data di pagamento con l'imprenditore stesso, la possibilità di allineare i propri flussi di cassa attivi e passivi. In questa seconda figura spiccano maggiormente le funzioni di gestione e riscossione crediti rispetto a quella di finanziamento, ragion per cui questa misura è maggiormente indicata a soggetti con un ampio portafoglio clienti che comporti notevoli costi di tesoreria e di gestione del proprio elenco debitori.

Il passare del tempo, l'evoluzione della scena commerciale, delle dimensioni delle imprese e dei bisogni degli imprenditori, oramai sempre di più orientati verso una dimensione transfrontaliera dell'istituto, portarono allo sviluppo continuativo di nuove forme dell'istituto, tra cui in primis vale la pena ricordare per la sua singolarità il **Factoring indiretto o Reverse Factoring**.

Il **Reverse Factoring** è, rispetto a quelle già esaminate, una forma di Factoring singolare. Se normalmente è il creditore a rivolgersi al Factor per ricevere la gestione e/o un anticipo sui propri crediti qui si mostra una procedura inversa. Infatti, è il debitore che si rivolge alla società di Factoring con l'intento di far sì che essa stipuli una convenzione con i propri creditori per far sì che essi possano godere dei servizi di

Factoring ordinari. Normalmente accedono a queste misure società di rilevanti dimensioni con un ruolo centrale nella loro filiera produttiva, se non pubbliche amministrazioni, con un nutrito portafoglio fornitori allo scopo di migliorare le condizioni degli stessi. Per quanto possa sembrare quantomeno inusuale come misura essa ha molteplici effetti positivi sia per i creditori che per il debitore. I creditori, infatti, ricevono un pagamento regolare con la possibilità di anticipazioni, vedono semplificato il processo di gestione crediti e di contabilità e possono anche, all'interno della convenzione che il Factor svilupperà con ognuno di loro, prevedere uno spostamento del rischio da loro stessi sulla società di Factoring. Inoltre, se effettivamente applicato nei confronti di crediti verso un'impresa debitrice particolarmente strutturata e forte economicamente, essi possono ricevere tassi agevolati sui loro crediti riducendo perciò il delta tra l'incasso a scadenza e l'incasso anticipato in termini di importo¹⁹. Il debitore a sua volta, in quanto promotore dell'operazione, riceve vantaggi non indifferenti. Infatti, vede ridursi il costo di gestione dei crediti, poiché si ritrova ad interfacciarsi con un unico soggetto invece che con più fornitori, e può vedere favorito il processo di fidelizzazione dei fornitori, i quali come sopra detto godono di anticipazioni e/o di regolarità nei pagamenti, caratteristica che porta questa forma dell'istituto ad essere molto vantaggiosa per coloro che hanno desiderio di sostenere i propri fornitori, soprattutto quelli definibili come "strategici". Ma uno dei vantaggi principali del Factoring, in questa forma come in tutte quelle con notifica, per il debitore ceduto, è la possibilità di ottenere dilazioni di pagamento sui debiti oggetto del rapporto di Factoring.

Infatti è possibile che il debitore ceduto e la società di Factoring concordino una **dilazione di pagamento sulla scadenza originaria dei crediti**, potendo salvaguardare dagli effetti di tale accordo i creditori, che ricevono i propri pagamenti, invece, nei tempi stabiliti dalle convenzioni stipulate da essi con il Factor, garantendo perciò liquidità ad entrambi sotto forma, nel caso del debitore, di una liberazione di somme che, in assenza dell'accordo, sarebbero state devolute al pagamento dei debiti a scadenza, pena le ovvie conseguenze legali e reputazionali nei confronti dei fornitori di un pagamento ritardato, utilizzando perciò il rapporto di debito/credito di fornitura come fonte di finanziamento sia per il creditore che per il cedente. Un'impostazione che fa delle forme di Factoring con dilazione, ed in particolar modo al Reverse Factoring o Factoring indiretto, delle strategie win-win dal punto di vista economico.

L'ampliamento dei mercati e lo sviluppo sempre più costante di operazioni di carattere transfrontaliero in un ambiente legislativo che, come ricordato, non prevedeva normative unitarie o ne prevedeva di poco complete ed omogenee, portò alla necessità di sviluppare una forma del contratto che fosse in grado di garantire la sua effettività in tale contesto. Nacque perciò una figura nuova, strutturalmente anch'essa con caratteristiche molto diverse rispetto alla forma originaria del Factoring, tramite la quale risultò molto più agevole lo sviluppo del rapporto di fattorizzazione tra normative differenti, il cosiddetto International Factoring. Caratteristica peculiare di questa forma è la presenza di 4 soggetti, l'imprenditore, il Factor del paese dell'imprenditore, il debitore ceduto ed il Factor del paese del debitore. Tale sistema, denominato two-factor system, trova la sua disciplina, per gli Stati contraenti, nella Convenzione di Ottawa del 1988 e cerca di risolvere i problemi di normativa applicabile tramite un secondo contratto, oltre a quello di Factoring, il cosiddetto contratto di Refactoring.

Tramite questo atto negoziale, il Factor che ha acquisito il credito dell'imprenditore può cederlo a sua volta ad un Factor dello stato del debitore, in aggiunta agli obblighi inerenti agli altri servizi concordati nell'accordo di Factoring originario, sviluppando perciò 3 diversi rapporti, quello di Factoring iniziale, quello di Re-Factoring ed infine quello tra il secondo Factor ed il debitore ceduto. In tal modo le attività di gestione portafoglio clienti ma soprattutto quelle di riscossione e azione giudiziaria in caso di inadempimento del ceduto sono mosse da un soggetto giuridico facente parte dello stato del debitore, sottoposto alla stessa normativa evitando così confusioni tra i soggetti del rapporto in merito alla legislazione applicabile e riducendo grandemente i costi. Questo excursus ci mostra come il contratto sia in grado di facilitare il commercio internazionale, introdurre normative chiare di fronte ad un contesto spesso lacunoso e sfilacciato ed inoltre, anche in ambito nazionale, portare ad una migliore divisione dei compiti tra i Factors con lo scopo di semplificare e migliorare gli standard del servizio offerto.

2.1: commissioni, interessi e spese

Come abbiamo accennato la dottrina conviene che nell'analisi della convenienza della sottoscrizione di un accordo di Factoring vadano analizzati tutti i benefici, anche quelli di natura non monetaria, che l'istituto comporta e che essi, nel loro insieme, vadano poi confrontati con i costi monetari previsti dal contratto. Per far ciò risulta comunque utile una analisi dei costi che tale contratto può prevedere.

Nel negozio di Factoring si possono esplicitare tre tipi diversi di costi:

1) Commissione di Factoring

2) Interessi sulle anticipazioni

3) Spese di handling (o di tenuta conto) La commissione di Factoring è una commissione, generalmente non correlata alla scadenza del credito oggetto del contratto, "secca" per così dire, che viene pagata al Factor come controvalore dell'attività di gestione dei crediti (registrazioni contabili, incassi e solleciti di pagamento) da lui svolta. Essa, per quanto generalmente non correlata alla data di scadenza dei crediti, è comunque variabile ed il suo valore normalmente dipende dalle caratteristiche reddituali del ceduto (capacità di ripagare il debito, analisi dei flussi di cassa prospettici e della crescita attesa dell'impresa) e del tipo di cessione (massima nella tipologia pro-soluto, minore in quella pro-solvendo). Il Factoring tra normativa e prassi commerciale: disciplina codicistica, il dibattito sulla causa e le sue implicazioni in tema di applicabilità della legge n.52/1991. Gli interessi sulle anticipazioni sono i tassi di interesse ai quali la società di Factoring concede delle anticipazioni sul monte crediti acquisito ma non ancora, in tutto o in parte, riscosso. Nella sua determinazione rientra, oltre che il tasso al quale vengono applicati gli interessi, a differenza della commissione di Factoring, la data di scadenza del credito stesso. Gli interessi praticati dal Factor sono generalmente in linea con i tassi del mercato, tenuto conto delle caratteristiche della clientela e del rischio delle operazioni. Le spese di handling sono invece le spese essenziali di gestione del conto, quelle più pratiche tra tutte e tre le voci di costo, inerenti ad attività necessarie per garantire il corretto funzionamento del conto gestito e una corretta gestione delle comunicazioni, quali ad esempio le spese postali inerenti all'invio di documenti e/o avvisi di altro genere. A questo punto ci si domanda quando possa essere considerato conveniente aderire a questa procedura da un punto di vista unicamente legato ai costi, senza tenere conto in questo momento degli ulteriori

benefici di cui sopra. Per rispondere si muove dalla considerazione che la decisione di non rivolgersi all'istituto del Factoring ha una serie di costi anch'esso, quali le spese amministrative, che corrispondono alle spese che il Factor deve affrontare per gestire il portafoglio crediti oggetto dell'accordo, le eventuali perdite sui crediti che l'imprenditore può subire dalla loro svalutazione/insolvenza, le quali equivalgono al rischio che il Factor si assume in caso di cessione pro-soluto, dalla quale come ricordato dipendono le maggiori commissioni di Factoring, e i costi di accesso al finanziamento bancario, ai quali un'impresa con necessità di liquidità è costretta a rivolgersi in alternativa al Factoring e che corrispondono al servizio di anticipazione sui crediti ricevuti da parte del Factor. Il Factoring tra normativa e prassi commerciale: disciplina codicistica, il dibattito sulla causa e le sue implicazioni in tema di applicabilità della legge n.52/1991. Perciò da un punto di vista squisitamente finanziario si può dire che il ricorso all'istituto è sicuramente giustificato nel caso in cui la somma dei costi inerenti alla gestione interna del credito sia superiore a quella dei costi dell'attività di Factoring. Vale la pena ricordare che, benché vi siano pochi contributi in merito, le ricerche empiriche sviluppate, tra le quali meritano particolare attenzione quelle dell'Assifact, hanno rivelato come le imprese che aderiscono sistematicamente al Factoring e per un lungo periodo hanno sviluppato una analisi della convenienza dell'istituto che ricomprende anche benefici diversi da quelli finanziari legati all'ammontare dei costi e che sono per loro stessa natura di difficile valutazione, ragion per cui se è vero che una differenza positiva tra costi di gestione interna e di Factoring è sicuramente un indicatore della convenienza dell'istituto nel caso specifico esaminato, non è sempre vero che una differenza negativa debba comportare una mancata convenienza nell'accesso all'istituto. La valutazione dovrà sempre essere omnicomprensiva e altamente soggettiva, tagliandosi sulle necessità del conglomerato impresa-fornitori presenti nella situazione specifica in esame.

2.2 Quadro normativo di riferimento

Il factoring, per quanto attiene all'ordinamento italiano, viene giudicato dalla giurisprudenza un contratto atipico ed innominato che gode, come abbiamo detto, di una legislazione speciale rispetto agli altri contatti. Esso è disciplinato parzialmente dalla legge n. 52 del 21 febbraio 1991, "Disciplina della cessione dei crediti d'impresa" e in via residuale dagli artt. 1260 ss. del Codice civile, avendo come vedremo il suo punto cardine nell'istituto della cessione. Non si rinvergono invece riferimenti al factoring nel

c.c. trattandosi di un contratto, come abbiamo visto, di recente introduzione nel sistema giuridico italiano e successivo rispetto alla stesura del codice stesso; tuttavia, esso viene citato nel “Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia” annoverandolo fra le attività ammessa al mutuo riconoscimento.

2.3 Il contratto secondo l'ordinamento italiano

Dalla sua introduzione nella pratica commerciale, a lungo la dottrina e la giurisprudenza hanno indagato circa la natura giuridica del contratto di factoring senza addivenire ad una soluzione unica e definitiva; questo sia prima dell'avvento della legge 52/1991 che successivamente. L'indagine della natura giuridica di una fattispecie non ha rilevanza solamente dal punto di vista teorico, ma, al contrario, tende ad avere risvolti importanti anche nella pratica, in quanto volta a determinare, attraverso la qualificazione causale, un criterio per l'individuazione della disciplina applicabile alla fattispecie e utilizzabile per la soluzione delle questioni inerenti alla efficacia ed alla validità del negozio (Azzaro, 1994). Oltre ai problemi circa la natura sono state molte le discussioni anche in merito alla struttura dell'operazione data la pluralità di documenti che solitamente vengono sottoscritti fra le parti. Il risultato di tali indagini è stato un variegato ventaglio di teorie avanzate senza tuttavia la tipizzazione del contratto che, secondo sia la dottrina che la giurisprudenza, non è avvenuta nemmeno con l'emanazione della legge 52/1991 (Bussani e Infantino, 2006). Nella prassi bancaria il factoring prevede la sottoscrizione di più documenti distinti da parte del cliente cedente: le condizioni generali del contratto di factoring che disciplinano e vincolano il rapporto fra le parti, il documento di sintesi (DDS) in cui sono contenute le condizioni economiche applicate, e delle appendici in base al tipo di rapporto instaurato che disciplinano le eventuale componenti accessorie del rapporto stesso non completamente normati dalle condizioni generali (garanzia pro soluto, ATD, Maturity). I contratti si configurano nella quasi totalità dei rapporti quali contratti di adesione redatti unilateralmente dal factor e pertanto prevedono al momento della stipula contrattuale anche la specifica sottoscrizione di una serie di clausole in essi contenute ai sensi degli artt. 1341 e 1342 c.c.

Una volta sottoscritti i contratti e pertanto avviato il rapporto, vengono sottoscritti altri due tipi di documento:

• una cosiddetta lettera di inizio rapporto (di seguito LIR) con la quale si notifica al debitore ceduto l'avvenuta cessione in massa dei crediti presenti e futuri emessi dal fornitore a partire da una determinata data nel limite temporale dei ventiquattro mesi⁸ successivi alla sottoscrizione del documento (nello specifico si fa riferimento alla cessione dei crediti che sorgeranno a fronte di contratti sorti o che sorgeranno nei ventiquattro mesi successivi alla sottoscrizione della LIR); inoltre con la LIR spesso il cedente autorizza il factor, informando di ciò anche il proprio cliente (che da quel momento diventa debitore ceduto), a segnalare in autonomia le future cessioni delle singole fatture a quest'ultimo; • le singole cessioni delle fatture che di volta in volta vengono emesse. In questo caso il cedente firma il documento di cessione al factor e quest'ultimo con documenti separati notifica il fatto al debitore ceduto. L'insieme formato dalle condizioni generali di factoring, i contratti accessori e la LIR costituisce quella che spesso viene definita convenzione di factoring. A fronte di una tale moltitudine di documenti sorge spontaneo chiedersi quale sia la relazione intercorrente fra la convenzione e le singole cessioni e di conseguenza interrogarsi sul quando si generino i rispettivi obblighi in capo all'impresa cedente, al factor cessionario e al debitore ceduto. L'indagine in merito alla struttura del contratto ha prodotto una dicotomica divisione delle opinioni sia fra gli studiosi che fra i giudici; si vedono contrapposti coloro che sostengono una struttura unitaria del contratto in cui le singole cessioni vanno considerate un tutt'uno con la convenzione di factoring di cui ne costituiscono la fase esecutiva degli obblighi sorti con la stipula a monte, a coloro i quali invece sono convinti che il contratto abbia una configurazione pluralistica e che pertanto la moltitudine di negozi che si generano nel proseguo del rapporto possa essere distinta ed analizzata singolarmente (ogni singolo atto di cessione è a sé stante).

Qualora la tesi abbracciata sia quella della configurazione unitaria gli effetti traslativi generati dalla cessione si avrebbero con la sottoscrizione della LIR (mentre discendono tutta una serie di ulteriori obblighi dal resto della convenzione) e pertanto il factor diviene titolare dei crediti presenti quando quest'ultima viene sottoscritta e di quelli futuri al momento della loro insorgenza (dal momento che i crediti futuri per effetto della LIR devono intendersi ceduti al factor a partire dalla sottoscrizione della stessa) rendendo così la cessione opponibile al terzo fin da subito. In caso contrario, ovvero in una visione pluralistica del factoring, gli effetti traslativi si ravvisano in concomitanza

delle singole cessioni trattandosi di negozi separati dalla convenzione a monte (si esclude la traslazione della titolarità di tali crediti al momento della sottoscrizione della LIR ma restano salvi gli effetti obbligatori sorti con la stipula del contratto). A loro volta quelli che sostengono la configurazione pluralistica si dividono in:

- chi considera il contratto di factoring un contratto preliminare con il quale una impresa si impegna ad offrire in cessione al factor i crediti futuri e dal quale discendono i singoli atti di cessione volti a perfezionare l'obbligo sorto con il contratto preliminare (Santangelo, 1975; Frignani, 1996);
- chi considera la convenzione di factoring un contratto normativo in quanto da esso, oltre all'obbligo di cedere tutti i crediti presenti e futuri, discendono tutta una serie di clausole che disciplineranno le singole cessioni; fra queste ve ne sono alcune che riguardano il rapporto dell'impresa cedente con il factor cessionario (e.g. l'obbligo di cedere le fatture entro un certo numero di giorni dalla data di emissione delle fatture, o l'obbligo di restituzione delle somme eventualmente incassate direttamente al posto del factor) e altre che riguardano l'impresa cedente e le stipulazioni che concluderà con i propri clienti futuri debitori ceduti (e.g. il divieto di concedere sconti o storni senza autorizzazione o di modificare le condizioni di vendita applicate). Vi sono pertanto sia obblighi immediati che una "normativa" da seguire nell'imminente futuro (Labianca, 1979; Frignani e Rossi, 2000);
- chi, infine, ha interpretato il contratto di factoring quale contratto quadro che incorpora il pactum de contraendo che giustifica e disciplina le singole cessioni successive. Nelle singole cessioni si ha perciò la specificazione funzionale del contratto di factoring che può essere talora creditizia o talora assicurativa.

Capitolo III - Previsioni contrattuali tipiche e declinazioni tecniche

Fra le numerose società operanti nel mercato del factoring diversi sono i contratti che vengono sottoposti ai futuri clienti per la sottoscrizione date le svariate possibili forme che può assumere l'operazione in virtù delle esigenze delle imprese.

Tuttavia, sono riscontrabili in tutti alcune costanti tipiche della fattispecie oggetto di studio rinvenibili anche nelle condizioni generali di factoring messe a disposizione da **ASSIFACT** a titolo esemplificativo.

Fra le pattuizioni tipiche rilevanti in questa sede evidenziamo quelle relative agli impegni del cedente (determinanti nel caso di cessioni pro-soluto), gli obblighi/facoltà del factor, quelle relative alle garanzie prestate ed infine quelle in merito ai costi.

Iniziamo l'esposizione a partire da quest'ultimi.

I costi Nelle operazioni di factoring i costi che vengono sopportati dai clienti sono composti da commissioni e interessi, distinti in base alla rispettiva causa scatenante, dalle spese legate a servizi accessori addebitate una tantum (valutazione di nuovi clienti, recupero giudiziale, spese di istruttoria, di incasso) ed eventuali recuperi spese (spese di notifica, bolli, visure etc.). Gli interessi hanno natura finanziaria e sorgono necessariamente dall'eventuale pagamento anticipato del corrispettivo. Decorrono dalla data di erogazione delle somme fino alla data di incasso del relativo credito (o eventuale altra data convenuta tra le parti), evento estintivo dell'eventuale esposizione.

Solitamente vengono calcolati in via posticipata (ad esempio con liquidazione trimestrale posticipata) ad eccezione del caso di operazioni in acquisto a titolo definitivo (ATD) nelle quali è prassi che gli stessi vengano regolati in base alle regole dello sconto e pertanto calcolati in via anticipata e prededotti dal corrispettivo pagato. Tutte le azioni amministrative invece, dalla contabilizzazione alla gestione, producono commissioni che vengono distinte in base alla periodicità di contabilizzazione: commissioni flat, applicate una sola volta al ricorrere dell'evento scatenante, o mensili, applicate per ogni mese o frazione di mese. Fra le commissioni ricordiamo le commissioni di garanzia pro-soluto (e commissioni di garanzia pro-soluto ATD), quelle di gestione e quelle relative al plafond²⁶ concesso sullo specifico debitore e per il suo eventuale mancato utilizzo in caso di garanzia di solvibilità concessa dal factor. Sia per le commissioni che per gli interessi vengono stabiliti dei tetti massimi di onerosità e vengono modulate all'interno dei range in base alla rischiosità della controparte e dell'operazione in modo da non superare il tasso soglia del TEGM (tasso effettivo globale medio), stabilito trimestralmente dal MEF in base alle rilevazioni effettuate da Banca d'Italia, oltre i quali si potrebbero configurare situazioni di usura.

3.1 Condizioni generali

Nelle condizioni generali inoltre vi sono una dettagliata serie di norme ricadenti in capo al cedente cliente sotto forma di obblighi o divieti: vige solitamente l'obbligo di fornire la documentazione probatoria dei singoli crediti ceduti concordata (fatture, contratti, conferme d'ordine, estratti conto, DDT, etc.), l'obbligo di segnalare l'emissione delle

fatture oggetto di cessione entro un limite dalla loro data di emissione (questo obbligo solitamente è previsto in caso di cessioni pro soluto e rappresenta una delle cause di decadenza della garanzia contenuta nelle clausole), l'obbligo di segnalare eventuali note di accredito o problemi con il debitore ceduto e l'obbligo di restituire al factor senza indugio le somme eventualmente incassate dal debitore ceduto durante la cessione. Viene poi espressamente previsto il divieto di modificare i termini contrattuali con i propri clienti senza l'autorizzazione del factor come quello di concedere sconti o abbuoni in merito a fatture già emesse; il divieto di instaurare rapporti continuativi o occasionali di cessione con altri factor (diritto di esclusiva che può essere previsto, come no, con modulazioni più o meno stringenti sebbene sia sottointeso che l'eventuale cessione di debitore dia l'esclusiva su quello specifico rapporto al factor cessionario); vige inoltre il divieto di agire per l'incasso presso il debitore ceduto ostacolando il factor nel fare lo stesso. In sostanza il contratto stabilisce ed impone un meccanismo di collaborazione fra cedente e cessionario volto a salvaguardare, come buona fede pretende, la buona riuscita dell'operazione e mira a frenare comportamenti fraudolenti o opportunistici dei cedenti. Dal canto suo il factor si riserva la facoltà di anticipare a suo insindacabile giudizio e su richiesta del cedente il corrispettivo dei crediti ceduti anche prima della loro scadenza, si impegna a gestire il credito per l'incasso dando notizia al cedente delle eventuali azioni intraprese e attività svolte, si impegna a pagare i crediti garantiti (o la differenza fra l'eventuale corrispettivo già anticipato e il valore nominale del credito) nell'importo massimo del plafond pro soluto concesso decorso un congruo periodo di tempo (definito termine del pagamento sotto garanzia, o PUG dall'inglese payment under guarantee) a meno di decadenza della garanzia stessa, si riserva inoltre il diritto, nel caso di operazioni senza garanzia, di agire sia nei confronti del cedente che del debitore per il recupero di eventuali anticipi non restituiti.

In merito alla garanzia concessa nel caso del mancato pagamento da parte del debitore ceduto le clausole ne definiscono con precisioni i confini escludendo da esse:

- eventuali importi ulteriormente dovuti a titolo di risarcimento, penale o interessi;
- gli arrotondamenti, gli sconti o gli abbuoni effettuati in sede di pagamento della fattura;
- crediti per prestazioni antecedenti alla concessione della garanzia;

- fatture emesse con termini di pagamento superiori a quelli massimi pattuiti in sede di concessione della garanzia;
- fatture emesse con modalità di pagamento più rischiose rispetto a quelle pattuite;
- le fatture non presentate entro i termini stabiliti;
- i crediti eccedenti l'ammontare del plafond pro-soluto concesso;
 - sono esclusi quei crediti non pagati per cause di forza maggiore (guerre, ostilità, rivoluzioni, tumulti, moratorie generali e particolari, eventi catastrofici di origine naturale, esplosioni, contaminazioni radioattive)
- inoltre, è causa di decadenza dalla garanzia l'incasso diretto di crediti rientranti nel perimetro di cessione.

Il plafond pro-soluto può essere concesso con o senza effetto rotativo. L'eventuale rotatività del plafond, che comporta il ripristino della disponibilità fino all'importo massimo concesso a mano a mano che i crediti ceduti e garantiti vengono incassati, comporta la generazione di una coda d'attesa per la garanzia: un credito "approvabile" in pro-soluto, ovvero che è in linea con i requisiti richiesti ma non è stato "approvato" per mancanza di capienza del fido, al generarsi di nuova disponibilità nel plafond viene automaticamente "approvato". Un credito invece "non approvabile" può essere garantito solo con espressa ulteriore pattuizione. Queste sono alcune fra le previsioni tipiche contenute nei contratti generalmente sottoscritti da coloro che si rivolgono ad un factor per soddisfare le proprie esigenze finanziarie.

3.2 Declinazioni tecniche

Come più volte enunciato il factoring si può declinare in molte forme per meglio aderire e soddisfare le esigenze dei clienti che vanno dal semplice smobilizzo dei crediti per necessità di liquidità a sostegno del capitale circolante fino alla possibilità di alleggerire il bilancio dai crediti commerciali in sede di consuntivo al fine di migliorare gli indicatori di performance aziendale o per ottenere una dilazione di pagamento per migliorare il timing nella gestione del capitale; a questi, come più volte indicato, si aggiungono gli aspetti assicurativi forniti dalle eventuali garanzie, ma anche un aspetto collaterale all'operazione non palese: una maggiore forza contrattuale nei confronti del debitore ceduto. Un'ultima considerazione va fatta anche alla luce delle sue tipiche caratteristiche esaminate fin qui; a differenza di un qualsiasi altro affidamento bancario

classico (anticipo fatture SBF, apertura di credito per cassa, mutui) che si basa sulla valutazione della solvibilità della futura azienda cliente, in una operazione di factoring viene sì valutato il merito creditizio del futuro cliente, ma in buona parte si basa sulla valutazione della solvibilità dei potenziali debitori ceduti. Traslare buona parte della valutazione di merito creditizio dal cliente ad un soggetto terzo permette a possibili clienti poco patrimonializzati o con indebitamento già consistente di non essere esclusi a priori dal mercato del credito (e.g. come accadrebbe nel caso di prestiti chirografari) qualora il loro pacchetto clienti (futuri debitori ceduti) constasse di aziende strutturate e di valenza; operare con clienti affidabili e di elevato standing può costituire un motivo valido per poter operare a prescindere dallo statu quo del cliente-cedente. Il factoring, in quanto finanziamento asset-based (Mol-Gómez-Vázquez con Hernández-Cánovas e KoëterKant 2018), trova terreno fertile ove il sottostante sia degno di merito in quanto trova nella qualità del credito ceduto il punto chiave dell'operazione e a sua volta la qualità del credito si basa sulla qualità del debitore; maggiore è la qualità del credito e maggiori sono le tutele fornite al finanziamento (minor rischio) con conseguente minor costo dell'operazione.

La valutazione del debitore ceduto risulta ovviamente determinante qualora le operazioni richieste prevedano la garanzia pro-soluto.

Il factoring è uno strumento che normalmente non prevede la copertura degli affidamenti con garanzie personali o di altra natura in quanto gode della garanzia implicita offerta dalla relazione commerciale alla base del sottostante.

Vediamo di seguito le principali forme che il factoring può assumere per meglio adattarsi alle esigenze della clientela.

3.2.1 Domestic Factoring Ordinario (DFO)

Questo costituisce il rapporto di factoring più semplice configurabile. Può essere instaurato sia in regime di pro solvendo che in pro-soluto, sia a sola notifica che a riconoscimento. L'unico limite è rappresentato dal fatto che è un'operazione effettuata sul mercato nazionale e pertanto entrambe le parti, sia il cedente che gli eventuali debitori, devono essere rappresentate da società di diritto italiano. I costi derivanti dall'operazione sono rappresentati dalle spese di istruttoria e di recupero spese, dalle commissioni di gestione e dal tasso di interesse applicato ai corrispettivi anticipati (fino

alla data di effettivo incasso o di pagamento sotto garanzia) ed in caso di operazioni pro-soluto dalle commissioni relative alla garanzia.

Nel caso di operazioni in pro solvendo il credito resta nel bilancio del cedente fino all'incasso dello stesso da parte del factor aumentandone però, al contempo, i debiti verso le banche per gli eventuali importi ricevuti a titolo di anticipo. Nel caso invece di DFO in pro soluto le regole non cambiano tranne in caso di insolvenza da parte del debitore; in tal caso, decorso il termine pattuito fra le parti, il factor procede al pagamento sotto garanzia del credito al cedente con la conseguente estinzione del debito. Possono effettuarsi con le presenti modalità operative sia cessioni continuative (con LIR 24 mesi o con cessione di fatture relative ad un singolo contratto) che cessioni spot relative a singoli gruppi di fatture.

Secondo quanto disposto dalla circolare n. 139 dell'11 febbraio 199129 e successive modifiche di Banca d'Italia, le eventuali esposizioni date dalle anticipazioni dei corrispettivi vengono segnalate nella CR30; per quanto riguarda il cedente viene segnalato l'importo anticipato nella sezione dei crediti per cassa e nello specifico fra i rischi autoliquidanti; nella CR del debitore invece viene segnalato il valore nominale dei crediti anticipati al cedente nella sezione informativa (rispettivamente nella sezione 5.5 se crediti a scadere e 5.6 se crediti scaduti).

Convenzionalmente nelle operazioni di factoring si segnalano l'accordato e l'accordato operativo pari all'utilizzato diversamente da altre tipologie di finanziamento in cui l'accordato è il fido concesso al cliente e l'utilizzato è la reale esposizione.

Questo tipo di operatività viene utilizzata principalmente per finanziare il circolante del cliente accorciando i tempi di incasso dei crediti commerciali per permettere di reinvestire la liquidità così ottenuta.

Non è richiesto un particolare standing per le aziende clienti né per quelle debentrici salvo che al deteriorarsi del merito del cedente deve corrispondere una migliore qualità del pacchetto clienti o una maggiore diversificazione del rischio in merito al numero dei debitori ceduti (diverso è il caso di cessioni in pro-soluto nelle quali lo standing del debitore deve essere sufficiente per giustificare la copertura del rischio di insolvenza). Se ne può modificare lo scopo utilizzandola come mezzo di rimborso "garantito"

affiancandola ad altri tipi di strumenti quali, non di rado, un anticipo contratto o un finanziamento chirografario.

Di seguito due esempi di funzionamento degli abbinamenti proposti:

- **DFO e anticipo contratto:** qualora venissero stipulati dei contratti di prestazioni d'opera o di fornitura consistenti si potrebbe avere la necessità di reperire della finanza anticipata per il buon avvio dei lavori. Cedendo l'intero contratto se ne può ottenere un anticipo del valore (attorno al 20/30 %) per l'avvio dei lavori; l'anticipo ricevuto verrebbe "garantito" dalla cessione delle future fatture emesse a fronte dello stesso e il rimborso dell'importo erogato verrebbe ripagato decurtando gradualmente le eventuali anticipazioni ricevute dilazionando così il rimborso nel tempo continuando a ricevere supporto finanziario all'occorrenza.

- **DFO e finanziamento:** per lo sviluppo di progetti di medio lungo termine, in base alle teorie sull'equilibrio finanziario, si dovrà ricorrere a capitale con pari scadenza e pertanto si procederà attraverso operazioni di finanziamento a medio lungo.

Si può stipulare un accordo di factoring operante su un vasto pacchetto clienti per gestire la contabilizzazione delle fatture e gli incassi delle stesse come fonte di rimborso del prestito erogato onde garantire la buona riuscita dell'operazione ottenendo così un controllo sui flussi al factor erogante il prestito.

3.2.2 Acquisto a Titolo Definitivo (ATD)

È una operazione che si intende configurabile esclusivamente in pro-soluto e che prevede, com'è desumibile dal nome stesso dell'operazione, l'acquisto dei crediti ceduti da parte del cessionario.

Può essere impostata sia a notifica che a riconoscimento. I crediti ceduti, una volta acquistati, escono definitivamente dal bilancio del cedente e dalla sua sfera di competenza. I costi sostenuti oltre alle spese di istruttoria e di recupero spese sono solitamente rappresentati da un tasso di sconto e/o da una commissione di garanzia; nelle operazioni in ATD non è rara la previsione di una commissione omnicomprensiva di acquisto applicabile al monte crediti acquistato.

Ai fini del calcolo del costo è rilevante, inoltre, la data di fine sconto (o DFS) ottenuta dalla somma dei termini di pagamento (o days sales outstanding DSO) più uno stress

time pattuito che rappresenta il periodo aggiuntivo massimo in cui il factor stima di incassare il credito ceduto.

Qualora si preveda una remunerazione dell'operazione data da un tasso di sconto questo verrà applicato sul valore nominale del credito acquistato e calcolato tenuto conto del periodo intercorrente tra la data di acquisto e la DFS. I termini dell'acquisto vengono disciplinati solitamente con un accordo separato rispetto alle condizioni generali di factoring sulle quali si basano. Le segnalazioni in CR sono quelle previste per il DFO, ovvero segnalazione della esposizione fra i rischi autoliquidanti del cedente e segnalazione del nominale dei crediti acquistati nella sezione informativa del debitore ceduto.

Una differenza rispetto alle precedenti modalità intercorre in caso di insolvenza del debitore; superata la data limite rappresentata dalla DFS si procede a considerare il credito quale scaduto e pertanto a segnalare lo stesso a titolo di sconfini fra i rischi a revoca nella CR del debitore ceduto valorizzando il solo utilizzo della linea (con conseguente decurtazione degli importi insoluti dalla segnalazione fra i rischi autoliquidanti del cedente).

Gli sconfini sono rappresentati dalla differenza fra l'importo segnalato come utilizzato e quello segnalato negli accordati, che nel caso specifico sono pari a zero.

La ratio di tale previsione è abbastanza semplice; con le operazioni in ATD (alle quali sono equiparate le operazioni in pro soluto dopo l'eventuale pagamento sotto garanzia) si realizza in capo al cessionario il pieno trasferimento dei rischi e dei benefici connessi ai crediti oggetto di transazione e pertanto le esposizioni non possono essere considerate tali nei confronti del soggetto cedente in quanto il pagamento effettuato ha per lui effetto estintivo del credito originario; pertanto, qualora il debitore non adempisse ai suoi obblighi di pagamento si ritroverebbe esposto a tutti gli effetti quale debitore della banca senza tuttavia essere un soggetto affidato dalla stessa; in pratica è come se stesse utilizzando un affidamento per cassa con le caratteristiche tipiche della apertura di credito in conto corrente (volta a garantire elasticità di liquidità) senza tuttavia avere disponibilità negli affidamenti dato che non ha sottoscritto alcun contratto di finanziamento con la banca segnalante.

Secondo lo spirito che governa la disciplina della CR e lo scopo ad essa deputato, ovvero quello di verificare le esposizioni del sistema bancario verso le società, è chiaro

che il debitore inadempiente vada segnalato quale sconfinante in quanto non sta onorando gli impegni assunti.

A questo tipo di operazioni, la cui valutazione verte quasi esclusivamente sulla qualità del debitore, si rivolgono aziende di tipo diverso: aziende medio-piccole con controparti di elevato standing e crediti di qualità che desiderano chiudere la loro posizione creditoria in anticipo rispetto alla naturale scadenza senza trovarsi vincolate in un rapporto di durata, ma anche aziende più strutturate soprattutto in corrispondenza dei periodi di chiusura dei bilanci (o delle scadenze intermedie) per poter migliorare gli indici di bilancio: abbassare la voce dei crediti verso clienti per migliorare il DSO e di conseguenza il cash to cash cycle il conseguente aumento di liquidità per migliorare la posizione finanziaria netta (nella quale confluisce la liquidità data dalla disponibilità per cassa).

3.2.3 International factoring (IMPORT/EXPORT)

Si tratta del prodotto rivolto alle aziende che operano in **mercati extra nazionali**. Nel caso delle operazioni IMPORT l'azienda italiana è il debitore ceduto mentre in quelle EXPORT quella italiana è il cedente.

La particolarità delle operazioni di international factoring è la possibile compresenza di due factor nell'operazione, uno che gestisce il rapporto con il cedente e l'altro con il debitore (two factor system); ciò è volto a velocizzare le comunicazioni e per agevolare la coordinazione fra sistemi giuridici differenti.

Per effettuare questo tipo di operazioni il factor solitamente si avvale della collaborazione di partner internazionali, quali FCI o IFG, per identificare l'altro factor con cui concludere l'operazione. Si possono tuttavia configurare, volendo, operazioni con il coinvolgimento di unico factor, in tal caso si definiscono rispettivamente direct import (con factor estero) e direct export factoring (con factor nazionale); la versione two factor è quella commercialmente più diffusa dato che non sempre la società di factoring è in grado, o è disponibile, a sostenere i costi derivanti dalle relazioni con mercati esteri oltre alla possibile mancanza delle specifiche competenze.

Rivolgersi ad un factor per la gestione dei propri portafogli clienti e debitori esteri non è utile solo per finanziare la propria attività senza attendere l'incasso dei crediti commerciali ma snellisce anche il processo di soluzione di possibili controversie. Gestire, ed eventualmente dover recuperare, un credito vantato nei confronti di controparti estere può risultare difficile ed oneroso.

Dal punto di vista dei costi risulta più economico finanziare il proprio commercio estero rivolgendosi a servizi di factoring piuttosto che richiedere ad una banca l'emissione di una lettera di credito a garanzia delle operazioni commerciali di import/export o richiedere delle fidejussioni bancarie.

Nei rapporti di import-export factoring, nel caso di two factor system intervengono di fatto due contratti distinti; il cedente stipula un contratto di cessione con il factor nazionale (export factor) e quest'ultimo a sua volta stipula un contratto di ricesione con il factor estero (import factor) che garantisce la solvibilità del debitore ceduto (contratto di refactoring).

I rapporti tra i factors sono disciplinati dagli interfactors agreements attraverso i quali si obbligano reciprocamente a cedere tutti i crediti sorti da forniture effettuate dagli esportatori dei Paesi in cui essi operano e si rifanno ove possibile alla convenzione di Ottawa, 26 maggio 1988 sul Factoring Internazionale.

Infine, per quanto riguarda il rapporto con il debitore ceduto italiano nelle operazioni di import factoring ovviamente si possono instaurare anche eventuali rapporti accessori di dilazione di pagamento.

3.2.4 Maturity factoring

Questo prodotto, noto anche semplicemente come maturity, è l'unica tipologia di factoring che prevede per il debitore ceduto una dilazione di pagamento contrattualizzata fra le parti coinvolte (cedente, cessionario e debitore ceduto).

A fronte della dilazione concessa al debitore il cedente ottiene a scadenza l'accredito del valore nominale del credito (o la differenza non ancora pagata fra il nominale della fattura e l'importo eventualmente anticipato); l'accredito prende il nome di maturazione e rappresenta inoltre il termine ultimo del conteggio degli interessi per le eventuali

anticipazioni in capo al cedente oltre che la data di decorrenza degli interessi di dilazione in capo al debitore ceduto.

Ad eccezione delle altre tipologie in cui il debitore rappresenta sempre il terzo in questa il debitore ceduto diventa parte attiva. Il debitore ceduto viene considerato alla stessa stregua di un cliente e pertanto riceve pari trattamento per quanto riguarda la disciplina della trasparenza bancaria e per quella contro il riciclaggio e finanziamento del terrorismo.

Un rapporto maturity, o per meglio dire l'accessorio della dilazione di pagamento e della maturazione, si può innestare sia nei rapporti in DFO (pro solvendo/pro soluto), dando vita ad un maturity classico, sia ai rapporti in ATD, definendo l'ATD con proroga. Per instaurare questo tipo di rapporto, ovvero prevedendo la concessione di una dilazione di pagamento sui crediti commerciali ceduti, è necessario sia per il cedente che per il debitore ceduto sottoscrivere un particolare contratto.

Questo dovrà contenere lato cedente le seguenti previsioni:

- l'autorizzazione del cliente al factor di concedere una proroga di pagamento al debitore ceduto che ne sosterrà le eventuali spese;
- i termini della dilazione concessa (durata della dilazione concessa e durata massima del credito);
- le modalità di accredito del nominale della fattura;
- il diritto del factor al riaddebito delle eventuali somme non pagate dal debitore insolvente;
- l'obbligo in capo al cessionario di accreditare a scadenza il valore nominale del credito al cedente salvo capienza del fido accordato.

Per quanto riguarda invece il contratto lato debitore si dovranno esplicitare:

- i tassi di interesse, ovvero tasso di dilazione e di ritardato pagamento;
- le commissioni (flat o mese) di dilazione e di ritardato pagamento
- eventuali giorni di franchigia concessi (i cosiddetti giorni free)
- i termini della dilazione (durata della dilazione concessa e durata massima del credito);
- la modalità e i termini di pagamento delle competenze che matureranno a fronte della dilazione;

- il plafond concesso, che rappresenta l'importo limite di crediti per i quali potrà ricevere la dilazione;
- i termini della eventuale decadenza dal beneficio del termine,
- la possibilità di sospensione e revoca del servizio accordato.

Non di rado le pratiche in maturity vengono deliberate con la previsione del riconoscimento delle singole fatture; qualora così fosse, questo rappresenterebbe una *conditio sine qua non* per ottenere la dilazione.

In un rapporto maturity a riconoscimento solo le eventuali fatture riconosciute potranno godere della dilazione concessa in virtù del loro maggior grado di sicurezza.

La dilazione pattuita viene concessa dal factor (in accordo con il cedente) al debitore ceduto, ma non viene imposta allo stesso.

È pertanto evidente che questa rappresenti una possibilità per il debitore di gestire i propri flussi di pagamento in base alle proprie esigenze; il debitore acquisisce il diritto di usufruire o meno della dilazione e soprattutto nella quantità desiderata entro i limiti pattuiti sostenendone gli eventuali costi.

Le regole delle segnalazioni in CR sono le medesime affrontate rispettivamente per le operazioni in DFO e per quelle in ATD con una aggiunta: per le sole cessioni in ATD dal momento della maturazione dei crediti, ovvero dall'accredito del valore nominale dei crediti, spariscono le segnalazioni lato cedente nei crediti per cassa e quelle in capo al debitore nella sezione informativa in quanto le fatture accreditate vengono considerate pagate e viene segnalato l'importo acquistato in dilazione fra i rischi a scadenza con accordato pari ad utilizzato.

La ratio di questa segnalazione è quella di accomunare la combinazione di ATD con dilazione ad un potenziale prestito concesso dal factor al debitore ceduto finalizzato al pagamento delle fatture del suo fornitore e con modalità di rimborso pari alla dilazione stabilita. Aziende con cicli produttivi stagionali possono essere più interessate a questa tipologia di operazione in quanto permette di riequilibrare il timing tra il ciclo attivo e quello passivo o di dilazionare i pagamenti onde evitare esborsi di capitale consistenti prima della vendita dei prodotti che possono risultare potenzialmente rischiosi per l'equilibrio finanziario.

3.2.5 Factoring NOT NOTIFICATION (o NOT NOT)

Questa è forse la più particolare forma che può assumere una operazione di factoring.

Essa si caratterizza per la completa assenza delle notifiche dell'intervenuta cessione al debitore ceduto e pertanto la gestione delle fatture per l'incasso viene demandata al cliente cedente così da poter mantenere il debitore ceduto all'oscuro del rapporto di cessione sottostante.

Per questa mancanza di notificazione la cessione ovviamente non è opponibile al debitore ceduto a meno di far sì che esso ne venga a conoscenza.

Il rapporto instauratosi con questo prodotto ha pertanto mera valenza obbligatoria fra le parti e viene esclusa l'opponibilità a terzi mancandone la pubblicità richiesta dalla legge. Si possono prevedere sia rapporti NOT NOT in pro solvendo sia in pro-soluto (ATD NOT NOT) e pertanto, come per le due operatività standard sulle quale si poggia, esso prevede rispettivamente o le anticipazioni o gli acquisti dei crediti ceduti.

Per il rapporto in not notification viene predisposto un accordo integrativo alle condizioni generali attraverso il quale vengono disciplinate le deroghe al rapporto di base; fra queste:

- si prevede l'esclusione della notifica della cessione;

- si legittima il factor a notificare al debitore ceduto i documenti comprovanti l'intervenuta cessione in caso di:
 - insolvenza del cedente;
 - protesti in capo al debitore ceduto;
 - pignoramenti del debitore;
 - fallimento o altre procedure concorsuali del debitore;
- il factor delega attraverso un mandato senza rappresentanza a titolo gratuito il cedente a gestire per l'incasso dei crediti ceduti;
- si stabiliscono le modalità di incasso dei crediti ceduti.

In merito alle modalità di incasso dei crediti ceduti e pertanto le modalità di rimborso delle anticipazioni vi sono diverse possibilità che si possono tuttavia riassumere con le seguenti due macro categorie: il cedente rimborsa le somme erogate incassando direttamente i crediti ceduti con pagamento a mezzo bonifico, o qualsiasi altra modalità di pagamento, presso una banca terza e girando le somme dovute al factor; oppure i crediti ceduti vengono saldati dai debitori provvedendo opportunamente a canalizzare i pagamenti (disposti in qualsiasi metodo) dei soggetti ceduti su un conto non dispositivo acceso per lo scopo presso il factor; in questo secondo modo il debitore paga correttamente il cessionario a sua insaputa e soprattutto è la modalità meno rischiosa in quanto il cedente non può disporre liberamente delle somme pagate dai suoi clienti. Per quanto riguarda le segnalazioni in capo al cedente queste seguono le regole già indicate per le corrispettive operazioni con notificazione con la sola differenza che non vi è alcuna segnalazione dei crediti ceduti nella sezione informativa del debitore ceduto mancandone. In caso di operazioni in ATD (o con garanzia pro-soluto) in caso di insolvenza del debitore e mancato rimborso delle somme erogate, decorso il termine della DFS, si procede con la segnalazione di sconfini fra i rischi a revoca già vista in precedenza.

Le operazioni in NOT NOT vengono principalmente utilizzate per aggirare eventuali divieti di cessione espliciti nei contratti oppure per motivi considerati reputazionali. Inutile sottolineare quanto questo tipo di operazione sia estremamente rischiosa per il factor e preveda che il cliente sia un soggetto di elevatissimo standing e finanziariamente solido.

3.2.6 Factoring sola gestione

Questo tipo di operazione può essere eseguita sia in regime di pro-soluto che pro-solvendo ed ha come particolarità la mancata previsione dell'anticipazione del corrispettivo ceduto. In essa, infatti, si esplicitano esclusivamente gli aspetti gestionali e di eventuale garanzia del factoring. In questo caso il factor provvede alla contabilizzazione delle fatture, agli eventuali solleciti e all'esazione dei crediti. Gli unici costi imputabili sono le commissioni relative alle operazioni di gestione e all'eventuale garanzia concessa. Raramente questo tipo di operazione viene attuata fine a sé stessa; normalmente le linee di sola gestione vengono utilizzate quale mezzo di rimborso e di

parziale garanzia per operazioni di finanziamento diverse dall'anticipazione del corrispettivo. È possibile trovare combinate operazioni di anticipo contratti³⁴ o anche semplicemente degli affidamenti per cassa quali finanziamenti in conto corrente. È una operazione che di per sé non richiede un particolare merito creditizio della azienda cliente né della controparte (ad esclusione ovviamente delle operazioni in pro-soluto) ma che viene solitamente concessa solo ad aziende meritevoli, con standing elevato, data la sua tipica complementarità rispetto a operazioni di finanziamento più rischiose. Essendo priva dell'elemento finanziario, ovvero delle anticipazioni, non vengono generate esposizioni da segnalare in CR né lato cedente né lato debitore.

3.2.7 Reverse factoring

Si riferisce a particolari casi in cui un factor sottoscrive una convenzione o un accordo di collaborazione con un futuro debitore ceduto. Il debitore si impegna a presentare al factor il suo pacchetto fornitori e a pubblicizzare l'eventualità di una cessione e quest'ultimo procede a valutarli e ad affidarli. Qualora invece il factor nello svolgimento della propria attività dovesse incontrare un fornitore del debitore convenzionato si impegna a chiedere una preventiva autorizzazione per l'instaurazione del rapporto. Solitamente il guadagno per il debitore ceduto è rappresentato da delle condizioni economiche per una dilazione di pagamento molto favorevoli in virtù del numero di fornitori presentato oltre alla possibilità di ricevere dei ristorni. A differenza degli altri casi è il debitore ceduto che ha l'interesse principale nel portare a termine l'operazione e pertanto non di rado succede che sia addirittura disposto ad accollarsi le spese che dovrebbero sostenere gli eventuali fornitori. Si tratta di fatto non tanto di un vero e proprio prodotto ma piuttosto delle stesse operazioni viste in precedenza per le quali si è cambiata la prospettiva per la visione d'insieme; il focus per l'origination del rapporto non è più sull'azienda cliente ma su quella che diventerà il debitore ceduto. Con reverse factoring ci si riferisce alla relazione che si può instaurare tra un factor e un debitore ceduto per la gestione del pacchetto fornitori di quest'ultimo attraverso i servizi offerti dal factor. È un prodotto rivolto alle aziende strutturate che intendono sia migliorare la gestione dei cash flow ma anche assicurare entrate sicure ai propri fornitori oppure ad aziende che vogliono, ove possibile, mantenere il controllo sulla cessione del credito dei fornitori.

Capitolo IV - I numeri del factoring

Per l'analisi del mercato del factoring in Italia svolta e di seguito riportata utilizzerò principalmente i dati pubblicati da **ASSIFACT** (Associazione italiana per il Factoring), dall'EUF (EU Federation for Factoring and Commercial Finance Industry) e da FCI (Factors Chain International).



Altri dati, utilizzati solo marginalmente, provengono dal database pubblico che Banca d'Italia mette a disposizione presso il proprio sito.

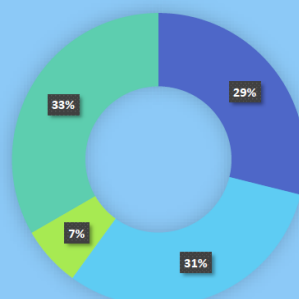
ASSIFACT è l'associazione apolitica e senza scopo di lucro italiana che è stata fondata nel 1988 al fine di favorire uno sviluppo efficiente del mercato del factoring attraverso la sua attività di informazione, studio, analisi e assistenza tecnica verso i propri associati.

Svolge inoltre anche una funzione di rappresentanza degli interessi del settore. ASSIFACT riunisce in sé ad oggi circa trentacinque operatori del mercato del factoring, tra i quali UNICREDIT FACTORING, INTESA SANPAOLO, BANCA IFIS, IFITALIA, BANCA SISTEMA, FACTORING, FIDIS, MEDIOCREDITO CENTRALE, SACE FCT.



45 ASSOCIATI

- 31** Associati ordinari e corrispondenti
- 14** Associati sostenitori



■ Banche
■ Intermediari Finanziari
■ Società Captive
■ Società di servizi e studi professionali



OBIETTIVI PRIORITARI

- l'analisi delle problematiche riguardanti il factoring;
- la rappresentanza degli interessi del comparto nei confronti del sistema economico e finanziario, dei regulators e delle autorità monetarie e di vigilanza, dei pubblici poteri;
- il supporto ai propri Associati attraverso un'attività di studio, informazione, assistenza tecnica e formazione ad hoc;
- la diffusione della conoscenza e della comprensione del factoring presso i clienti attuali o potenziali

2

Fra gli associati vi sono sia aziende di matrice bancaria sia factor di tipo captive in quanto a prescindere dal bacino di utenza tutte queste società propongono lo stesso tipo di servizio e sono soggette alle medesime regole. ASSIFACT a sua volta fa parte dell'EUF, un ente che riunisce le associazioni di categoria di diversi paesi a livello europeo, ed è uno strategic partner di FCI una azienda internazionale che funge da facilitatore nei rapporti di international factoring (vedi capitolo 3.3.3). Con cadenza mensile ASSIFACT raccoglie i dati forniti dagli associati, li analizza e restituisce come feedback un report elaborato contenente i principali indicatori di performance del mercato; inoltre condivide i dati aggregati elaborati, seppur con minor frequenza, con gli enti di cui fa parte partecipando così alle analisi e ai report sovranazionali che annualmente vengono prodotti rispettivamente da EUF e da FCI.

4.1 Il mercato del factoring italiano

Come si vede dalla figura 3, nella quale sono resi in forma grafica i dati che riepilogano in migliaia di € i volumi delle operazioni di factoring, al netto delle sofferenze e delle operazioni pronti contro termine segnalate da banche e CDP (Cassa Depositi e Prestiti), con la sola clientela residente rilevati da Banca d'Italia nell'espletamento della sua funzione di organo di vigilanza per il settore bancario e creditizio, il mercato del factoring negli ultimi dieci anni ha vissuto un periodo molto positivo.

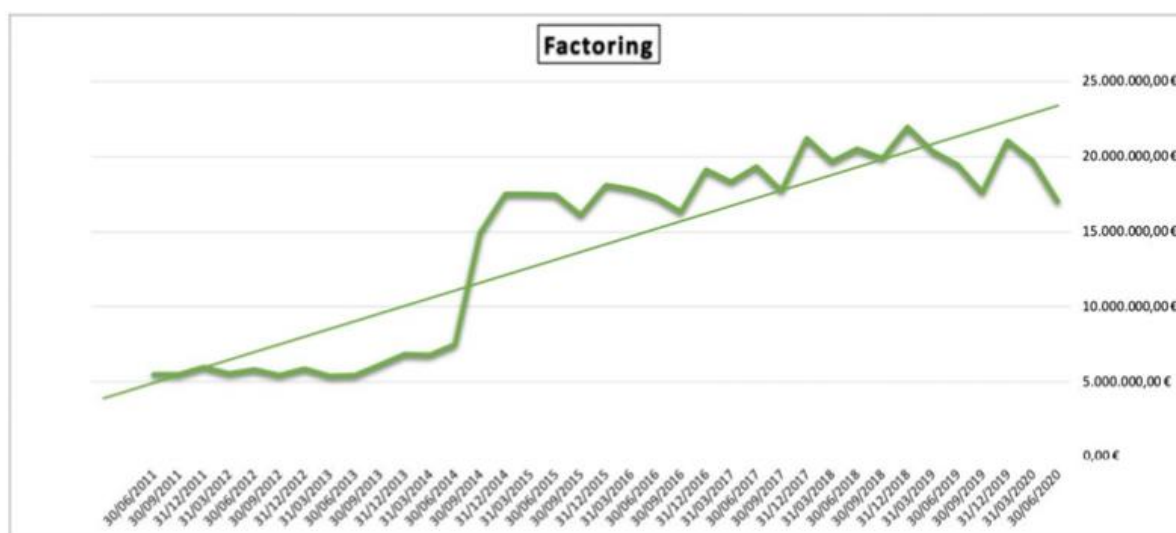


Figura 3: dati Banca d'Italia, report [TFR10281]

I dati, a mio avviso, non sono dei migliori da utilizzare per indagini approfondite e confronti in quanto risentono dei cambiamenti normativi in materia di segnalazione delle operazioni e pertanto presentano discontinuità nelle modalità di segnalazione; un esempio delle inesattezze possibili è il balzo improvviso che compie la curva delle esposizioni nel trimestre tra giugno 2014 e settembre dello stesso anno. A prescindere dalla completezza o meno dei dati o dalla corretta rilevazione dal punto di vista statistico, è assolutamente evidente come, negli ultimi 10 anni circa, il settore sia stato caratterizzato da un trend positivo di crescita ed abbia vissuto un periodo di forte espansione. Ciò si evince anche dai dati raccolti da ASSIFACT degli ultimi 8 anni; la crescita è stata interrotta solo nel 2013 quando il turnover ha subito una lieve flessione come si può vedere dalla figura 4.



Cos'è il factoring, come funziona e quali problemi risolve per la PMI?



Tramite il ricorso al factoring, la piccola e media impresa ottiene, con un unico contratto basato sulla cessione dei crediti commerciali, numerosi benefici nella gestione del capitale circolante:



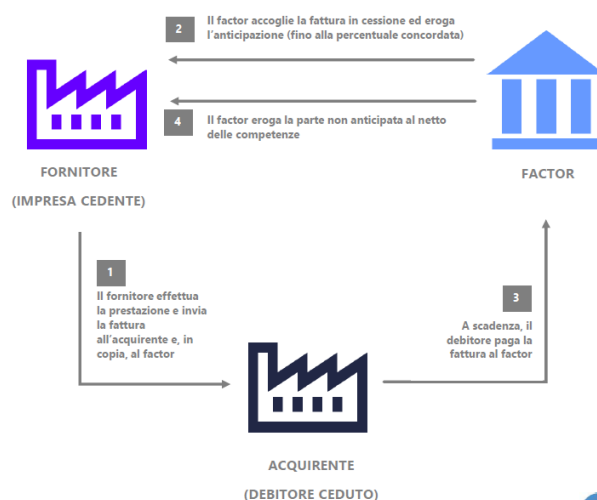
Maggiore regolarità e tempestività degli incassi, grazie alla gestione professionale del factor



Protezione dagli insoluti, se concordata la garanzia pro soluto



Anticipazione dei flussi di cassa relativi ai crediti verso i clienti



Dai dati ASSIFACT, inoltre, si può notare come la crescita del mercato sia sostenuta principalmente dall'aumento del turnover pro-soluto (non recourse factoring) a fronte di un ricorso pressoché stabile ad operazioni pro solvendo (recourse factoring).

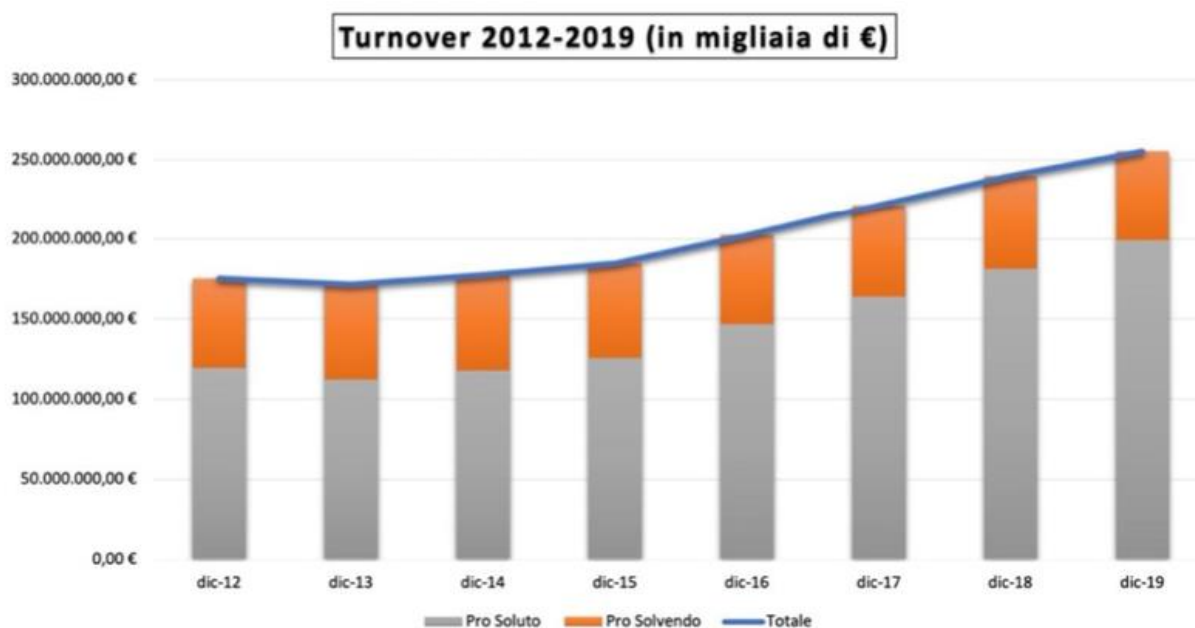


Figura 4: Turnover annuo cumulato. Dati ASSIFACT con specifica del regime dell'operazione

Come visto nel capitolo 1 il factoring è stato introdotto nella pratica bancaria in Italia nella seconda metà del secolo scorso e da allora ha continuato ad espandersi fino a raggiungere una discreta importanza nell'ambito dei prodotti di finanziamento a

sostegno della liquidità delle imprese. Complessivamente è un mercato abbastanza importante in Italia, tanto che nell'anno 2019 è stato capace di attrarre più di 250 miliardi di € del fatturato totale delle imprese, ovvero una fetta molto rilevante del PIL Italiano. Dal confronto tra i dati ISTAT relativi al PIL italiano, stimato pari a circa 1.766,17 miliardi di €, e i dati dei volumi totali del factoring in Italia forniti dall'EUF, pari a circa 247,43 miliardi di euro nel 2018, emerge che il turnover di questo mercato rappresentava il 14% del GDP. Anche questo dato è in crescita ed è significativo se analizzato confrontandolo con i risultati ottenuti negli anni precedenti. Nel 2016 il turnover del factoring rappresentava il 12,30 % del PIL e il 13,15% nel 2017; a fronte di un tasso di crescita del PIL del 2,41% nel biennio 2016-17 e del 1,70 % nel biennio 2017-18 il tasso di crescita del turnover del factoring è stato rispettivamente del 9,48% nel periodo 2016-17 e del 8,32% nel 2017-18. I due tassi di crescita presentano un gap significativo fra di loro; evidentemente il turnover del factoring, che cresce notevolmente più velocemente, aumenta grazie all'incremento produttivo delle imprese italiane (implicito nell'aumento del PIL) ma grazie anche ad una migliore capacità degli operatori di attrarre la clientela e di creare nuove business opportunities.

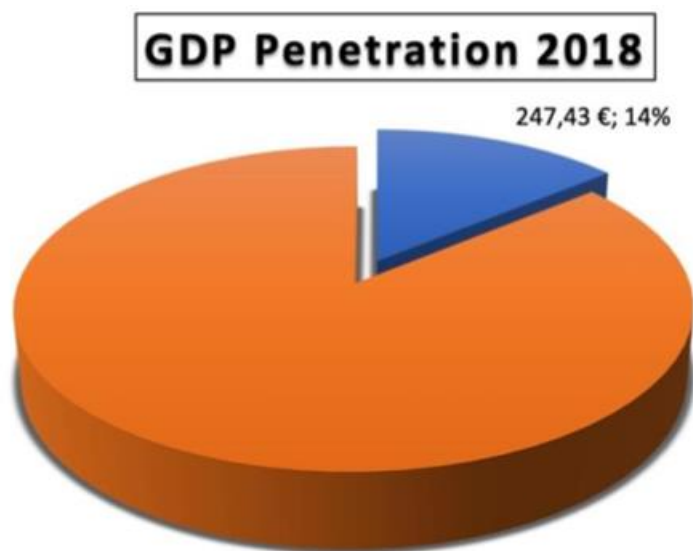


Figura 5: GDP Penetration, dati in miliardi di € fonte ISTAT e EUF

Dalla figura 4 si evince un ulteriore aspetto, messo maggiormente in evidenza dalla figura 6: in Italia le aziende che si rivolge ad un factor lo fanno principalmente anche

con il fine di ottenere delle garanzie per le proprie operazioni commerciali stipulando contratti per contratti di factoring in pro-soluto. Il volume di queste operazioni supera nettamente quella pro solvendo ogni anno (il rapporto è di circa 3 a 1 per il pro soluto). Le operazioni in pro-soluto registrano tassi di crescita quasi sempre migliori rispetto al pro solvendo e si può notare dalla figura 6 come le operazioni con garanzia seguano quasi specularmente il trend del mercato intero (sostenendone la crescita) mentre quelle in pro solvendo restino quasi costanti al più con un trend calante. Il rapporto fra operazioni con garanzia di solvenza e senza è cresciuto negli ultimi anni a tal punto che nel 2020 circa sette operazioni su dieci sono state effettuate con garanzia pro-soluto.

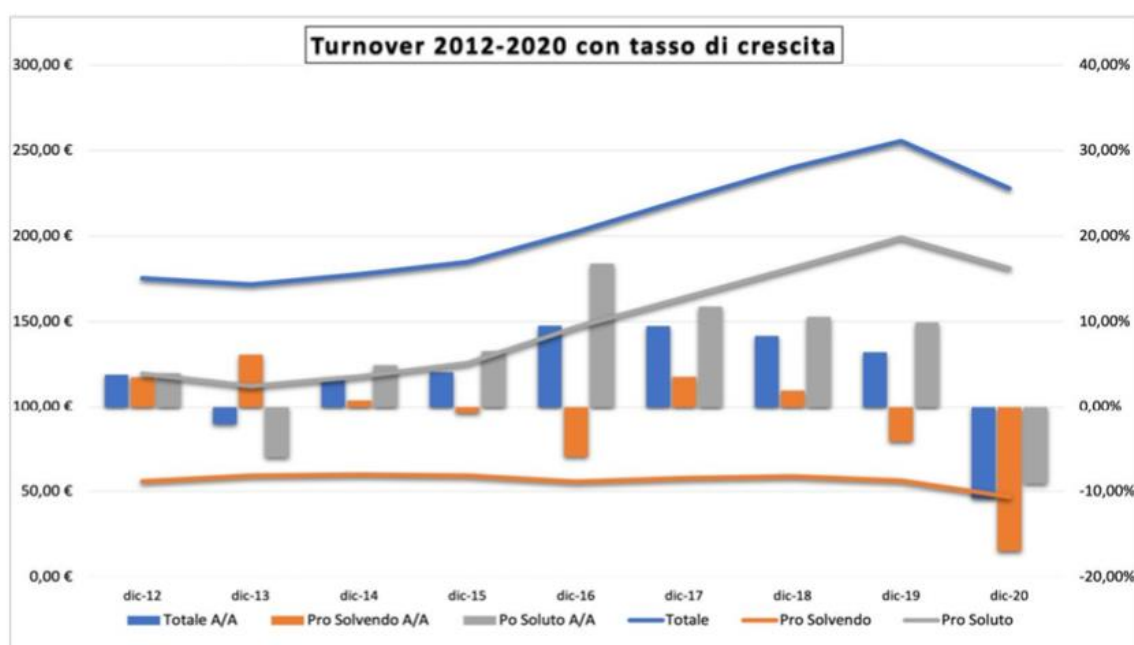


Figura 6: Dati ASSIFACT. Turnover in miliardi di €

Infine, per quanto riguarda la composizione per prodotto del mercato italiano si può notare dalla figura 7 come negli ultimi anni predominino le operazioni a notifica rispetto a quelle NOT NOT, le operazioni domestic rispetto a quelle di international factoring e, come già visto, le operazioni in pro-soluto (non recourse) rispetto a quelle in pro solvendo. È crescente anche l'interesse da parte dei debitori a sottoscrivere convenzioni di factoring indiretto a supporto delle proprie filiere sebbene ad oggi risulti ancora una modalità operativa di nicchia

A dicembre 2020 ASSIFACT ha rilevato che il 20,64 % del turnover era rappresentato da operazioni di factoring maturity (in linea con gli anni precedenti, sebbene

caratterizzati da un trend decrescente) e che il 21,98 % erano operazioni di factoring internazionale (dato in media con i precedenti anni). Il calo del turnover delle operazioni maturity è da attribuire, oltre che alla pandemia che ha colpito il mondo nell'ultimo anno, alla sempre più grande diffusione fra le imprese di altri strumenti alternativi di Supply Chain Finance capaci di attrarre maggiormente l'interesse delle grandi aziende debtrici a capo delle filiere produttive per la maggiore versatilità e la minore onerosità (e.g. confirming³⁸ o dynamic discounting)

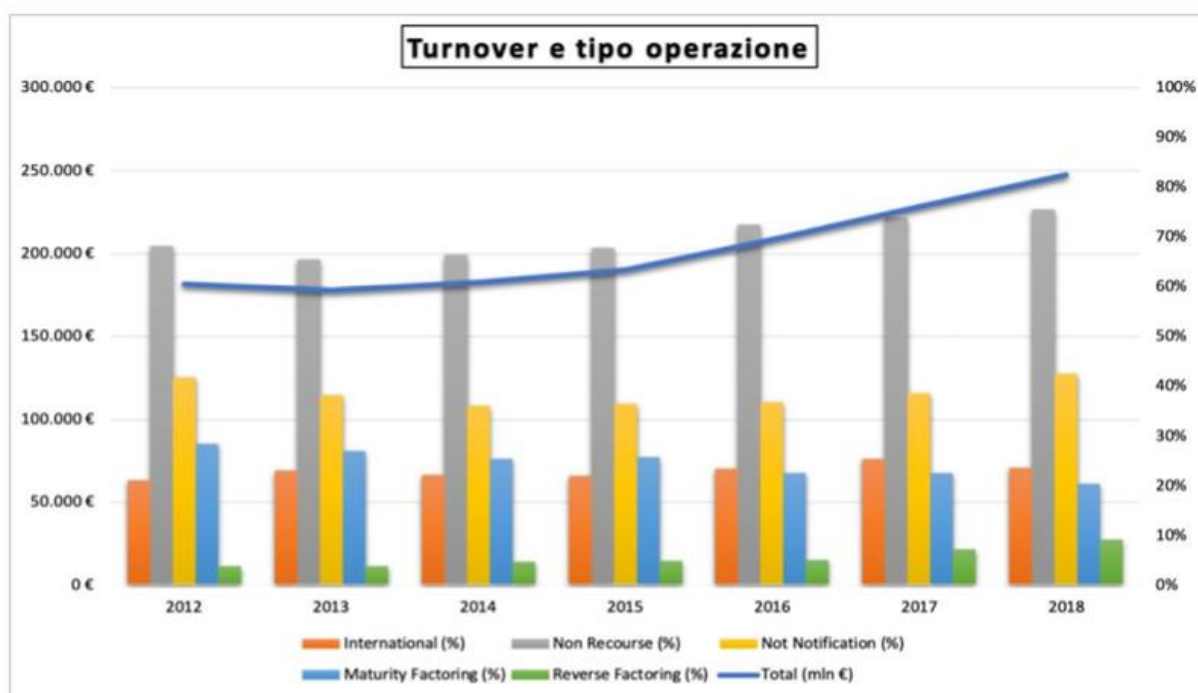


Figura 7: dati EUF, turnover in milioni e percentuale delle operazioni sul totale

Il servizio di factoring quale soluzione ai problemi delle PMI nella gestione dei crediti



Il problema principale

Secondo l'indagine Assifact/KPMG, le piccole e medie imprese manifestano maggiormente l'esigenza di **perseguire una migliore gestione del rischio di insoluti**: esse, infatti, raramente dispongono di adeguate informazioni di mercato e specifiche funzioni organizzative dedicate alla valutazione del rischio di credito.

La risposta del factoring

- I servizi di natura amministrativa e gestionale offerti dal factor coprono l'intero ciclo di vita del **credito commerciale**, dalla valutazione di un nuovo cliente sino alla gestione dell'incasso e, ove necessario, al sollecito dei debitori in ritardo e al recupero legale.
- Il ricorso al factoring consente di ridurre l'attività interna e allocando le risorse su attività a più alto valore aggiunto, conseguendo una effettiva **sostituzione dei costi fissi connessi alla gestione del credito con i costi variabili** del rapporto di factoring.
- Il factor, grazie all'ineguagliabile patrimonio informativo acquisito in merito al profilo comportamentale dei debitori e alle professionalità specifiche in materia di gestione del credito, può **supportare efficacemente il cedente nella collection dei crediti**, ma anche nella **valutazione preventiva dei potenziali nuovi clienti**, rappresentando un prezioso supporto per orientare la crescita e **cogliere le opportunità di mercato**, sia a livello nazionale sia internazionale.
- Le piccole e medie imprese, attraverso il factoring, possono **ottimizzare la programmazione degli incassi e alleviare le pressioni sul capitale circolante**, risolvendo esigenze di fondi di natura sistematica.

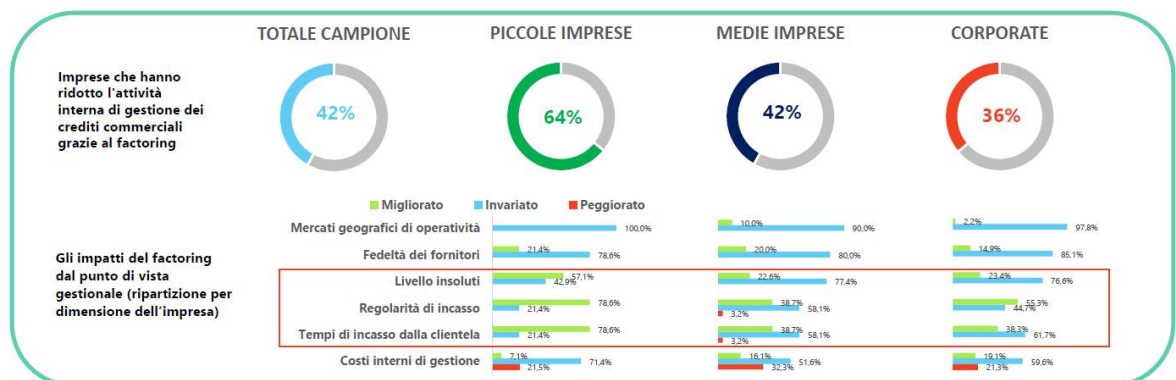
Fonte: Assifact e KPMG, La domanda di factoring e invoice fintech, 2023



La parola alle PMI: come utilizzano il factoring e quali vantaggi ne traggono?



- Le **imprese di piccole dimensioni** sono **più propense ad affidare al factor l'attività di gestione** dei crediti commerciali e **percepiscono con maggiore evidenza i benefici** della gestione del factor in termini di contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti
- Oltre il 90% delle piccole e medie imprese **utilizza i fondi derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring per rimborsare i debiti a breve termine** (ad esempio verso banche e/o fornitori) e per far fronte nel quotidiano alle uscite correnti



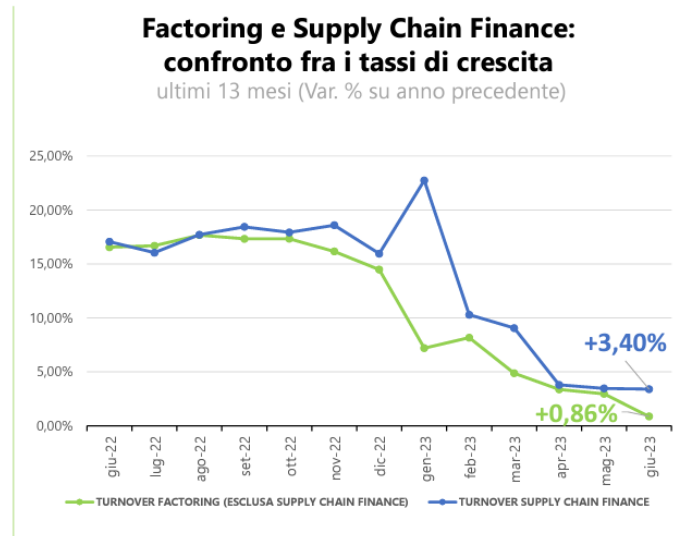
Fonte: Assifact e KPMG, La domanda di factoring e invoice fintech, 2023

Ultimi aggiornamenti

CrediFact, l'Osservatorio credito commerciale e factoring promosso da Assifact, ha pubblicato i dati preliminari del mercato italiano del factoring al 30 giugno 2023.

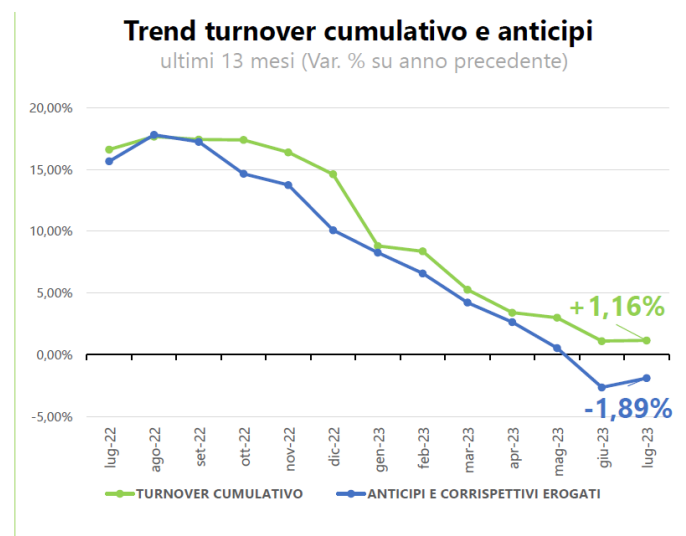
Nel primo semestre del 2023 il mercato del factoring registra un turnover pari a 141,38 miliardi di euro, (+1,10% sullo stesso periodo 2022). Le operazioni di Supply Chain Finance raggiungono un turnover di 13,74 miliardi di euro e registrano un tasso di crescita pari al 3,40% rispetto allo stesso periodo del 2022.

Highlights – Giugno 2023



Il factoring in cifre - Dati preliminari

Highlights



Luglio 2023

Il factoring in cifre

Il mercato del factoring – Giugno 2023

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo¹	141.327.743		1,10%
Pro solvendo	29.420.810	21%	
Pro soluto	111.906.933	79%	
Outstanding	64.525.734		-4,78%
Pro solvendo	16.067.697	25%	
Pro soluto	48.458.037	75%	
Anticipi e corrispettivi pagati	50.726.219		-2,64%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	13.738.089	10%	3,40%

Dati in migliaia di euro e in percentuale

Fonte: dati forniti da Associati Assifact

I dati presentati in questa tabella riflettono una riclassificazione da parte di alcuni associati di talune determinate operazioni al di fuori dell'ambito del reverse factoring, operata anche sui dati passati.

Il factoring in cifre - Dati preliminari

Il mercato del factoring in sintesi

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo¹	162.707.347		1,16%
Pro solvendo	34.106.426	21%	
Pro soluto	128.600.921	79%	
Outstanding	61.242.729		-2,00%
Pro solvendo	16.186.333	26%	
Pro soluto	45.056.396	74%	
Anticipi e corrispettivi pagati	46.915.642		-1,89%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	15.905.821	10%	2,17%

Dati in migliaia di euro e in percentuale

Fonte: dati forniti da Associati Assifact

Luglio 2023

Il factoring in cifre

4.2 Il mercato del factoring italiano nel contesto europeo

In Europa nel 2018 il factoring valeva circa 1.727,91 mld € confermando la continua espansione degli ultimi anni. Nel contesto europeo del factoring il mercato italiano risulta uno dei più importanti a livello di volumi di registrati; nel 2018, secondo l'EUFS, il turnover del factoring in Italia rappresentava circa il 14,30 % del turnover europeo totale classificandosi al terzo posto per quota di mercato dopo Regno Unito (circa 18,53

%) e Francia (circa 18,54 %) e poco sopra alla Germania che detiene una quota circa pari al 14,00 %.

Per la maggior parte (circa l'80%), come si evince dalla figura 8, il mercato europeo è costituito dai mercati dei primi cinque paesi, ovvero Regno Unito, Francia, Italia, Germania e Spagna.

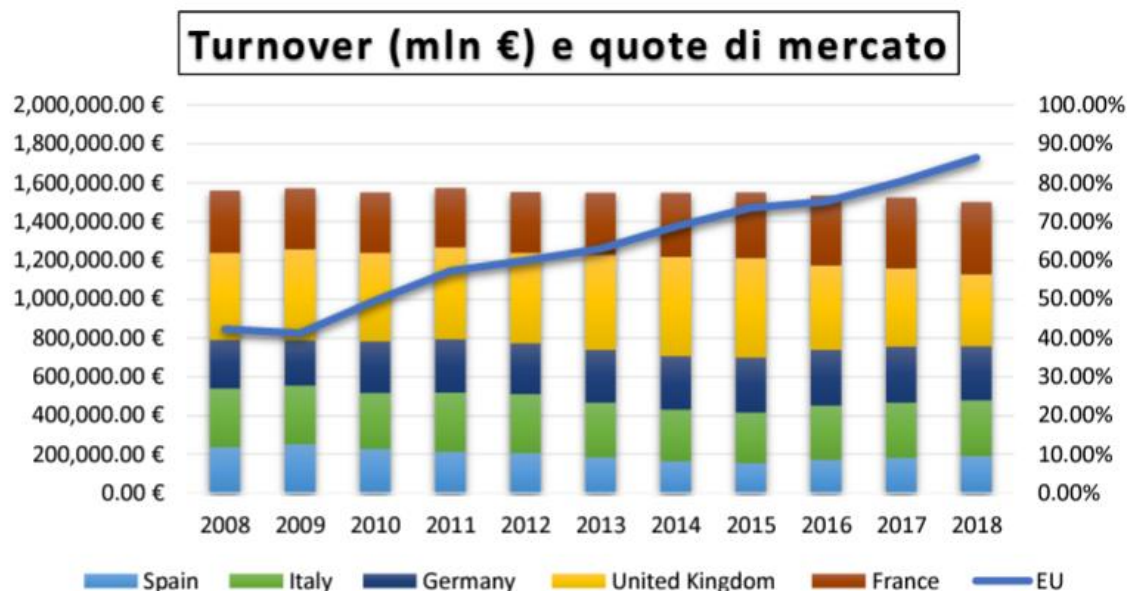


Figura 8: Dati EUF Turnover cumulato Europa e quote di mercato top five Stati membri

Con riferimento alla distribuzione dei prodotti factoring, rispetto alle medie europee rilevate nel periodo 2012-2016, come riepilogato nella figura 9, il mercato italiano risulta sovra espanso per quanto riguarda le operazioni di international factoring e rapporti in pro-soluto mentre ottiene risultati sotto la media per le operazioni not notification. Viene confermato il trend per cui vengono preferite le operazioni domestiche a quelle international anche nel mercato europeo ma non vale altrettanto per quanto riguarda la preferenza di quelle in pro-soluto; la media delle operazioni con garanzia si assesta sotto al 50% nel mercato europeo. Queste differenze operative, in virtù dei differenti gradi di rischio delle varie tipologie di operazione, può essere un indicatore utile per identificare le imprese clienti target del mercato italiano rispetto a quello europeo; una minore tendenza all'utilizzo di forme not notification porta a supporre che la maggior parte della clientela in Italia sia rappresentata da aziende di non elevatissimo standing e la predominanza vista prima delle operazioni in pro soluto rispetto a quelle in pro solvendo ci porta a pensare che il cliente medio ricerchi nel factoring una sicurezza

in più circa la solvibilità dei propri clienti richiedendo tale garanzia al factor al fine della buona riuscita delle proprie politiche commerciali.

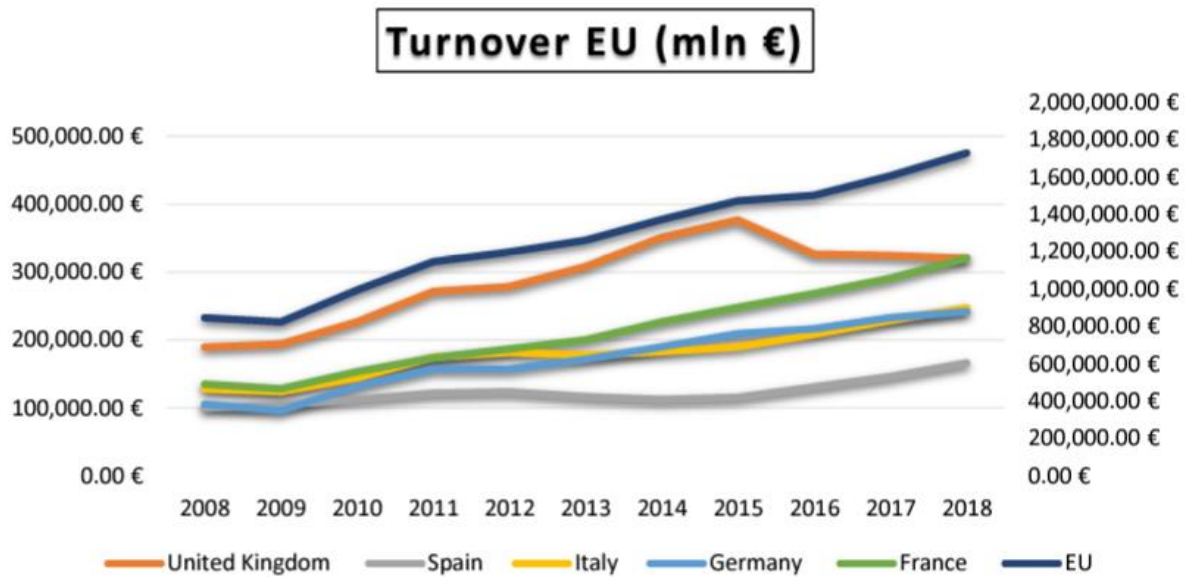
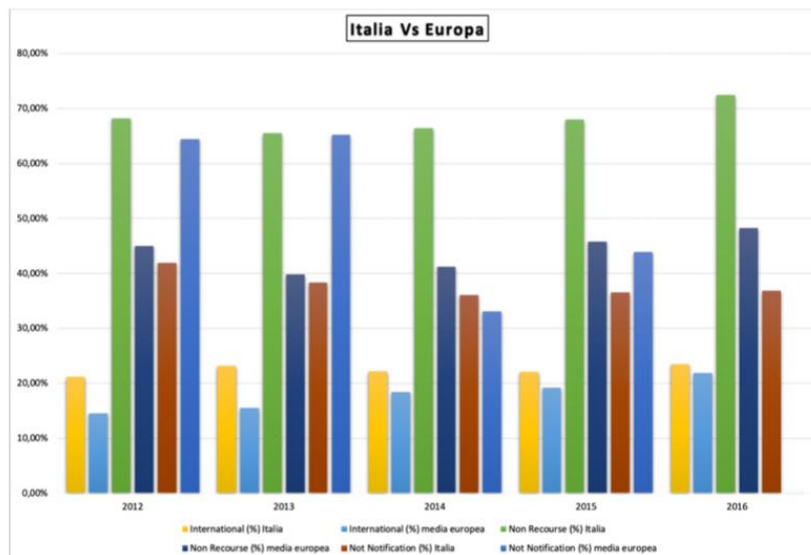


Figura 9: Dati EUF. Turnover cumulato Europa e top five Stati membri

Tutto ciò ci porta a pensare che in Europa, ma ancor più in Italia, il cliente principale dei factor, siano essi di matrice bancaria o meno, possa essere rappresentato da piccole o medie imprese.



+

4.3 Il cliente del factoring

Spostiamo ora l'attenzione sulle aziende che lavorano nel settore del factoring in Italia. Nella figura 14 possiamo vedere la rappresentazione della distribuzione del mercato aggiornata a dicembre 2020 mentre nella figura 15 l'elenco delle principali aziende che si occupano di factoring nel mercato italiano, nonché associati ASSIFACT, con il rispettivo turnover cumulato da gennaio a dicembre 2020.

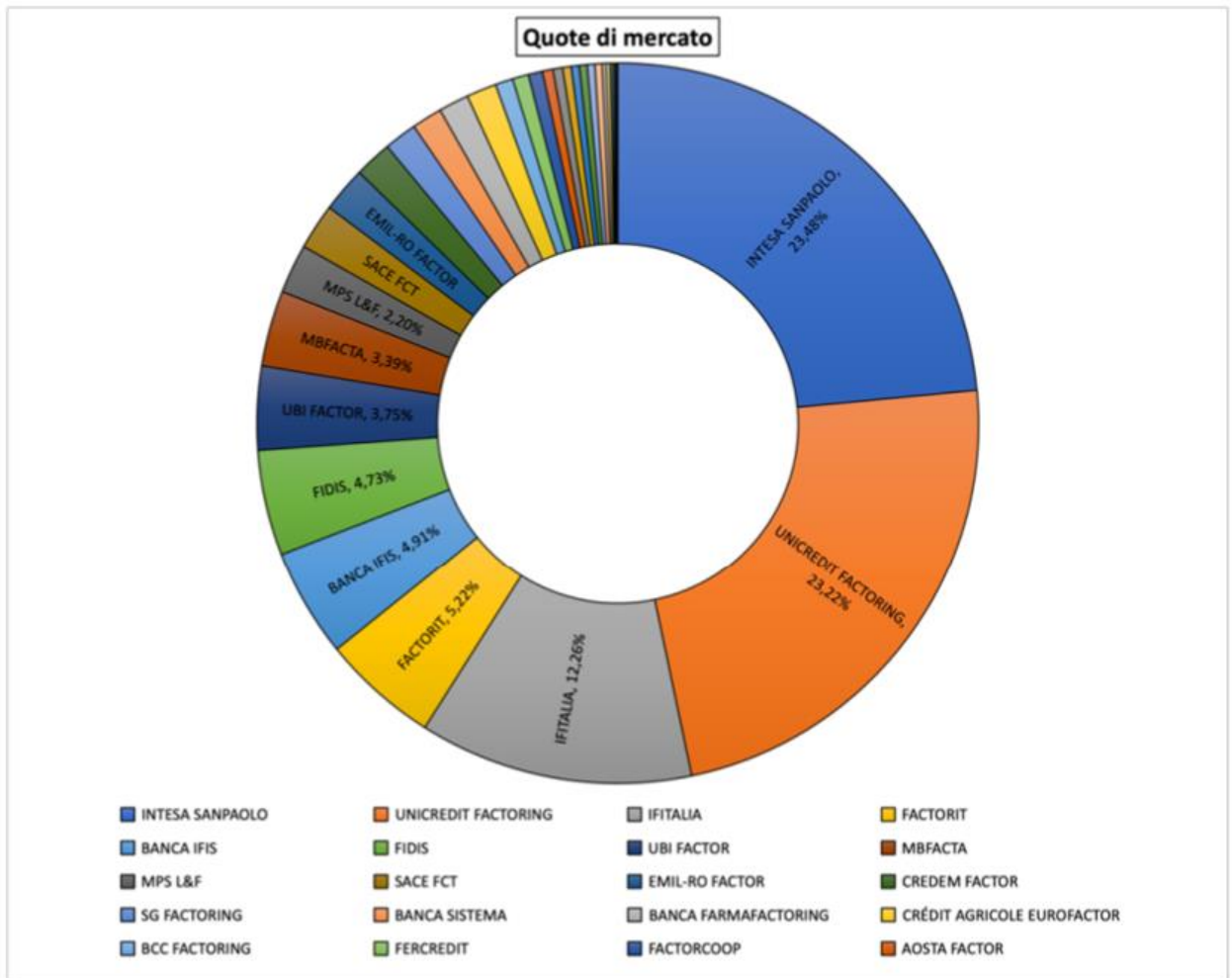


Figura 14: dati ASSIFACT dicembre 2020

Come si può notare ad oggi i principali player sono INTESA SANPAOLO, UNICREDIT FACTORING, IFITALIA, FACTORIT e BANCA IFIS. e la somma delle loro quote di mercato rappresenta circa il 70% del mercato italiano totale.

L'ultimo triennio è stato, per esempio, un periodo di grande cambiamento per gli operatori; propizio per la nascita di nuove società di factoring con modelli di business e target diversi data l'uscita dal mercato di altre in quanto incorporate in aziende

preesistenti quali ad esempio: • IFIS FACTORING, ex GE CAPITAL INTERBANCA, è stata incorporata in BANCA IFIS SPA;

- MEDIOCREDITO ITALIANO è stato incorporato in INTESA SAN PAOLO;
- CREVAL PIU' FACTOR si è fusa per incorporazione in CLARIS FACTOR SPA;
- GBM BANCA SPA si è trasformata in AIGIS BANCA a seguito di una operazione di riassetto aziendale.

Questi cambiamenti hanno favorito la nascita di nuovi competitor in quanto hanno razionalizzato la precedente distribuzione del mercato creando spazio per nuove opportunità. Tra le neonate società, frutto di idee imprenditoriali innovative che spesso hanno introdotto o sfruttato novità portate dalla fintech, sorte in questi anni ed entrate nel mercato del factoring preme ricordare in questa sede:

- CREDIMI SPA, digital lender fondato nel 2015 da Ignazio Rocco di Torrepadula orientata sul credito alle PMI attraverso una piattaforma completamente digitale;
- ILLIMITY BANK SPA, banca completamente digitale fondata da Corrado Passera che possiede una branca dedicata al factoring e il credito alle imprese ad alto potenziale.

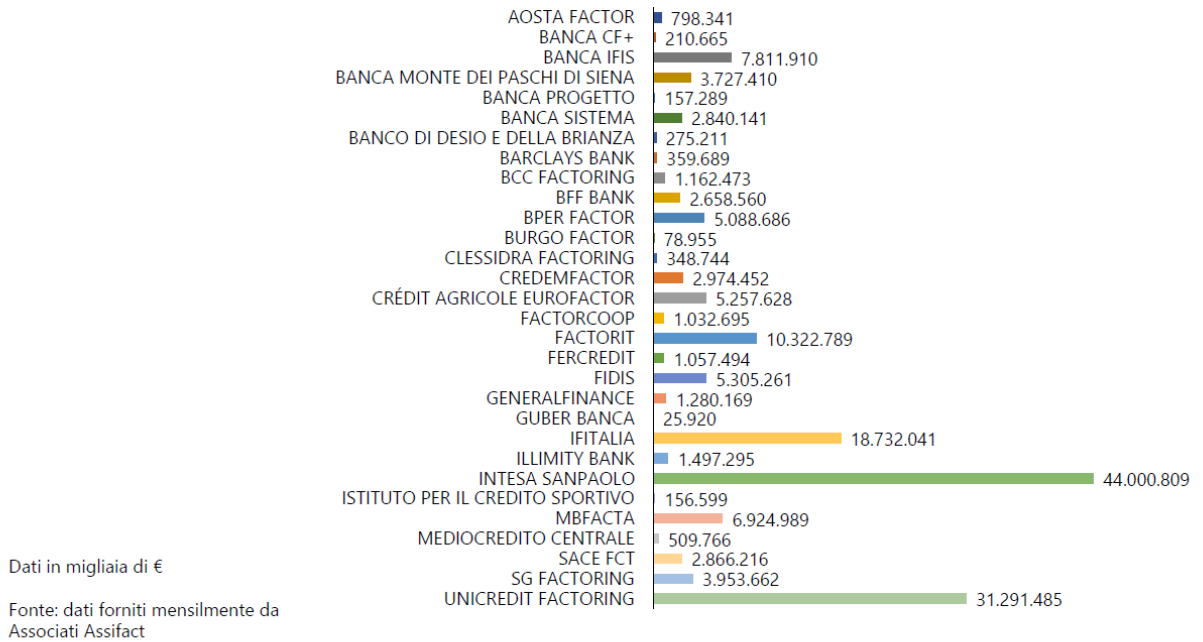
Nel mercato degli operatori specializzati, oltre alle banche, agli operatori “storici” (in virtù del loro lungo trascorso nel settore e.g. IFITALIA) e le nuove aziende orientate alla fintech troviamo anche alcune società captive create ad hoc all’interno di grandi gruppi societari per assecondare, ove possibile, le esigenze delle società appartenenti alle filiere produttive del gruppo.

Fra queste ricordiamo:

- FEROCREDIT, azienda partecipata al 100% da FERROVIE DELLO STATO ITALIANE SPA;
- FACTORCOOP società di factoring delle Cooperative di Consumo;
- FIDIS del gruppo FCA;
- SERFACTORING controllata da ENI;
- FERCAM FACTOR detenuta al 90% da FERCAM.

Per quanto riguarda infine la clientela del factoring, come desunto sopra dall’analisi dei dati della figura 17, essa è principalmente rappresentata da PMI.

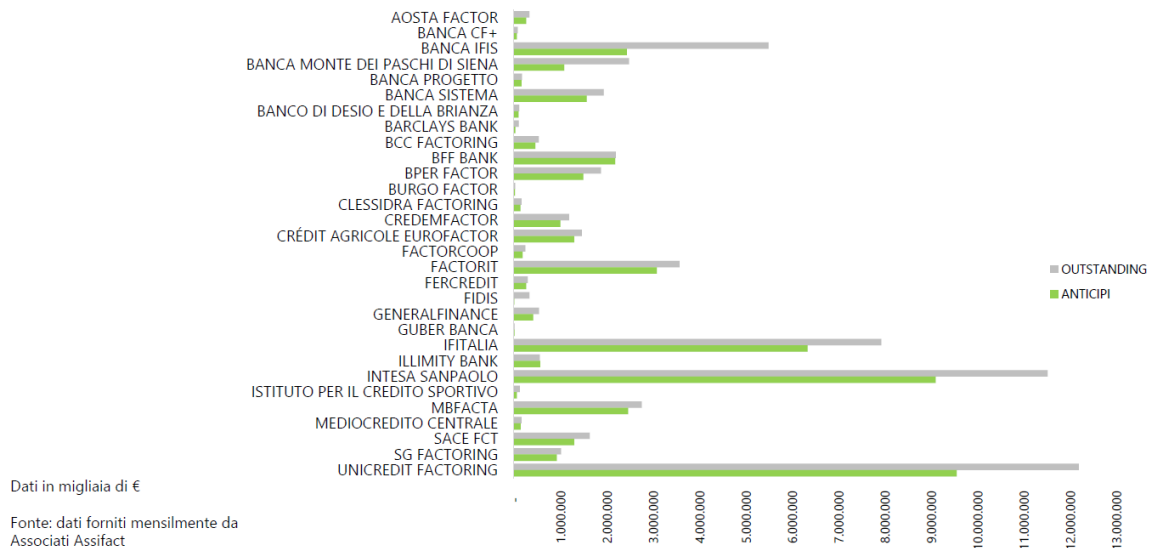
Turnover per società



Luglio 2023

Il factoring in cifre

Outstanding e anticipi per società



Luglio 2023

Il factoring in cifre



Storicamente le PMI sono le società più fragili sia dal punto di vista finanziario sia dal punto di vista contrattuale nei rapporti commerciali sebbene possano essere caratterizzate da elevati livelli di specializzazione e standard tecnologici. Delle 32.955 imprese clienti stimate da ASSIFACT il 59% è costituito da PMI.

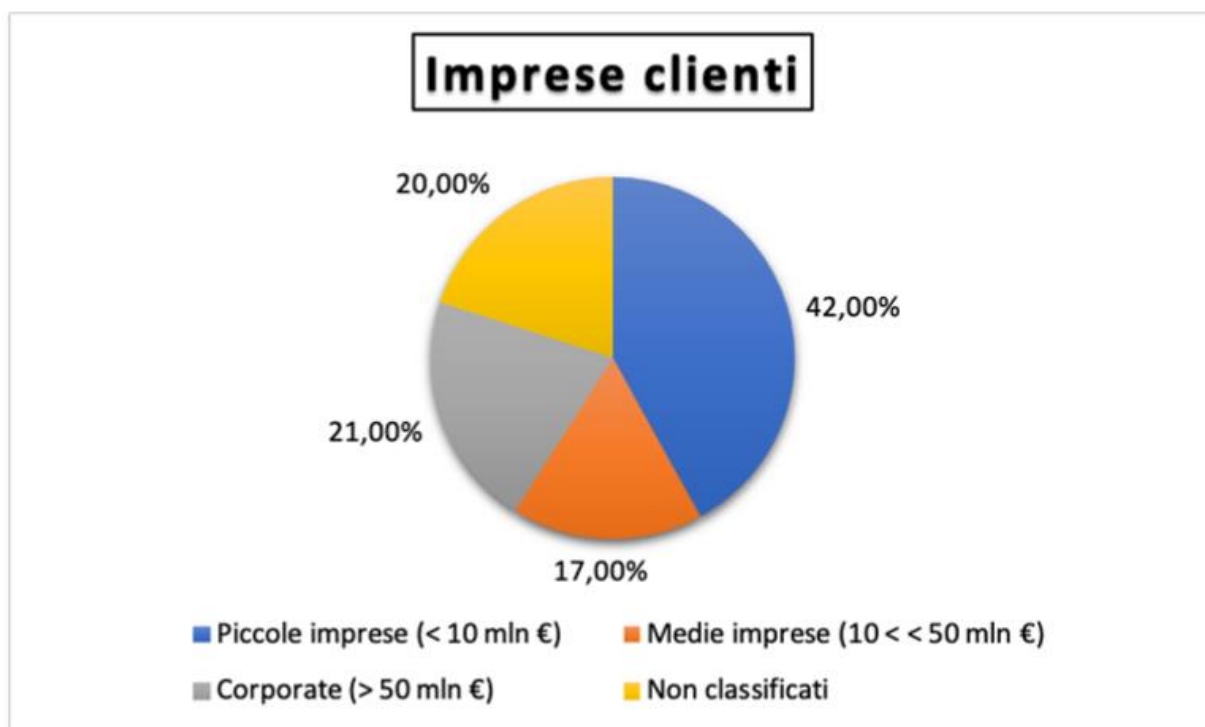


Figura 17: Dati ASSIFACT Settembre 2020

CAPITOLO V: L'industria del Factoring per il PNRR

Supportare il capitale circolante delle filiere nell'esecuzione dei progetti previsti dal Piano per ottimizzare i flussi di cassa con soluzioni innovative Evolvere verso un sistema integrato per la gestione di fatture, pagamenti e cessioni di credito verso la Pubblica Amministrazione per ridurre i ritardi di pagamento Sbloccare oltre 40 miliardi di euro di nuove erogazioni nel corso dei tre anni del Piano a sostegno del capitale circolante delle imprese.

L'industria del factoring ha esaminato il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), al quale guarda con grandi aspettative e fiducia rispetto ammodernare il Paese e orientarlo verso il futuro, nella prospettiva della digitalizzazione e della sostenibilità. fortemente impegnata su entrambi i fronti.

Essa è protagonista di un percorso di profonda trasformazione tecnologica, guidata dallo sviluppo di piattaforme digitali sulle quali i factor stanno progressivamente trasferendo la propria attività e grazie alle quali possono abilitare nuovi modelli di business a favore delle filiere ed efficientare i processi attraverso una sempre maggiore integrazione con i sistemi informativi della clientela. In linea con i propri valori e con della normativa finanziaria, il settore sta inoltre orientando la propria offerta verso soluzioni in grado di agevolare la transizione ESG delle filiere grazie al ruolo del factoring di facilitatore finanziario nelle transazioni commerciali, supportando così le imprese a capo delle filiere nel vincere la sfida della sostenibilità lungo tutta la catena del valore. **già oggi a mettere a disposizione delle imprese oltre 40 miliardi di euro di nuove erogazioni nel corso dei tre anni del Piano a sostegno del capitale circolante delle imprese per supportare (stima Assifact e Accenture Strategy)**, ulteriormente incrementabili facendo leva su interventi di semplificazione e digitalizzazione quali quelli proposti nel presente paper, che possono agevolare le imprese nel ricorso ai servizi offerti dai factor.

5.1 Contribuire agli obiettivi del PNRR

L'industria del factoring desidera mettere a disposizione le proprie competenze e le proprie capacità per contribuire al raggiungimento degli sfidanti obiettivi posti dal PNRR. Nello specifico, il ruolo che il factoring si propone è di partner della trasformazione del sistema e della PA nonché promotore del rilancio delle imprese, in

particolare delle PMI, agendo come acceleratore della trasformazione con prodotti e servizi dedicati alle missioni del PNRR ed ai settori chiave iniziativa. Il factoring non si propone solo come co-finanziatore del piano di ammodernamento della PA e degli investimenti infrastrutturali e di sistema, ma anche come sostenitore delle aziende e fornitori che erogheranno servizi e prodotti alla PA: la gestione dei cicli economici (incassi e pagamenti) rappresenta infatti un fattore chiave di successo degli investimenti del Piano. 1.2 Si ritiene pertanto utile esplorare le Istituzioni la fattibilità di nuove soluzioni di smobilizzo per assecondare i «tempi» imposti dal PNRR incardinando un'attività di anticipazione dei flussi finanziari connessi alle diverse commesse nel modello di movimentazione dei flussi di rimborso dei progetti. Ciò può avvenire dotando il fornitore di una linea finanziaria in grado di assicurare la liquidità necessaria a completare la fornitura e fornendo pubblico committente un servizio professionale di gestione del ciclo passivo connesso agli appalti concessi in ambito PNRR, con effetti positivi sulla semplificazione, trasparenza e tracciabilità dei relativi processi e sulla tempestività dei pagamenti. Occorre tenere presente, infatti, che i contratti di appalto o di somministrazione possono non essere portati a completamento: in questa prospettiva, per il corretto funzionamento di tale impostazione è importante prevedere che i SAL riconosciuti debbano comunque essere pagati al cessionario senza possibilità di opporre compensazioni o eccezioni.

5.2 L'impulso alla riduzione dei tempi di pagamento della PA

Si ritiene inoltre utile fornire alcuni spunti per lo sviluppo e la valorizzazione di specifici progetti a supporto del raggiungimento di determinati obiettivi. Nello specifico, fra gli obiettivi preposti, è inserito da parte della Pubblica Amministrazione, indicato con la Riforma 1.1 di riduzione dei tempi di pagamento delle pubbliche amministrazioni e delle autorità sanitarie appare certamente in linea di pagamento nelle transazioni commerciali.

Allo stesso tempo, il Parlamento europeo riconosce il factoring misura di sostegno per le imprese che vantano crediti nei confronti di una pubblica amministrazione e auspica un graduale passaggio verso soluzioni innovative (fra cui la finanza di filiera e il factoring sono espressamente menzionati) a vantaggio del creditore. Assifact ritiene che i tempi siano maturi per un naturale aggiornamento della normativa rispetto alla

cessione del credito e una contestuale evoluzione dei sistemi informativi rivolta alla implementazione di un sistema integrato di gestione delle fatture, dei pagamenti e delle cessioni di crediti commerciali verso la Pubblica Amministrazione, sfruttando la volontà di digitalizzazione e semplificazione che sottende progetti e riforme del PNRR e gli imponenti mezzi finanziari messi in campo.

Conclusioni

In definitiva il factoring è uno strumento utile per le aziende per la gestione dei propri crediti commerciali e per la ricerca di un equilibrio economico-finanziario; il ricorso al factoring comporta dei vantaggi ed è sempre più apprezzato tanto dal lato della domanda quanto dell'offerta tanto che è sempre più diffuso non solo in Italia ma anche nel mondo (visti i trend crescenti dei volumi di mercato). Dal lato della domanda è gradito per gli effetti che produce sulle imprese stesse e per la semplicità con cui si possono ottenere delle linee di factoring.

Dal punto di vista dell'offerta invece è gradito agli operatori del settore tanto per il grado di sicurezza e tutele maggiori offerte al cessionario rispetto ad altre forme di finanziamento ad esso assimilabili quanto per le molteplici possibilità di impiego che permettono di fidelizzare la clientela; il factoring viene proposto con maggiore frequenza dalle banche che vantano un variegato catalogo prodotti a supporto del circolante delle aziende.

Il DSO non è sufficiente a spiegare da solo l'andamento del mercato dati i risultati ottenuti dalle regressioni, ma ne costituisce sicuramente una variabile esplicativa e una

determinante del factoring; a riprova di ciò da uno studio condotto da ASSIFACT sul comportamento dei debitori nelle transazioni commerciali è emerso che nel primo semestre del 2020 i tempi medi di pagamento sono rimasti sostanzialmente stabili attorno ai 94 giorni nonostante la pandemia (scendendo nel dettaglio c'è stato un leggero aumento delle tempistiche nelle transazioni fra privati, saliti a 88 giorni, e una leggera contrazione di quelle con la pubblica amministrazione, scesi a 145, ma che in media hanno mantenuto stabile il tempo di incasso dei crediti B2B); questo mantenimento a dei livelli elevati del DSO sicuramente ha sostenuto i volumi del factoring registrati lo scorso anno evitandone una riduzione più drastica rispetto a quella registrata.

Il 2020 è stato un anno drammatico per l'economia planetaria in quanto la pandemia causata dal COVID-19 ha paralizzato per un lungo tempo moltissime realtà economiche oltre ad aver stravolto l'idea di vita quotidiana avuta fino ad ora modificando pesantemente la routine di tutti.

In questo contesto mutevole numerosi sono stati gli interventi dei singoli governi a tutela delle proprie economie nazionali ed a volte molto diversi fra loro tanto che ancora non è possibile giudicare quale sia stata la migliore via percorsa rispetto alle altre. Tutto questo ha avuto e continuerà ad avere degli impatti violenti su alcuni settori produttivi ed a cascata impatterà pesantemente anche sul mercato del credito.

Per quanto riguarda l'Italia sono state estese negli ultimi mesi le garanzie nazionali proposte attraverso SACE anche ai finanziamenti factoring e non solo ai mutui ed ai prestiti alle aziende in difficoltà (d.l. 18 del 18 marzo 2020, cosiddetto "Cura Italia"). Quello del factoring non è esente dagli effetti negativi prodotti da questo annus horribilis; secondo i primi dati disponibili il mercato italiano del factoring ha subito un calo in linea con quello subito dal fatturato dell'industria italiana. È stata registrata una diminuzione nel volume d'affari quasi pari all'11% assestandosi a circa 227 miliardi di euro contro i 255 miliardi del 2019; un risultato che tutto sommato non è amaro come sembra se lo si va ad analizzare nel dettaglio e data anche l'assenza di sussidi statali o strumenti a sostegno di questo prodotto.

Sicuramente dallo studio approfondito del 2020 emergeranno ulteriori evidenze per approfondire le determinanti di questo strumento e per aumentarne la diffusione.

Inoltre, sarà interessante approfondire il mutamento del mercato a seguito non solo della pandemia, ma anche dell'introduzione delle novità normative in ambito bancario entrate in vigore a partire da gennaio 2021 quale ad esempio la nuova definizione di default (così detta New DoD).

Probabilmente anche una maggiore diffusione e un consolidamento di quella che potremmo definire un'etica economica potrebbe aiutare la diffusione del factoring con conseguente vantaggio per tutti gli agenti economici coinvolti ad esempio attraverso una massiva riduzione dei termini di pagamento dei crediti commerciali unita ad un utilizzo maggiore delle dilazioni di pagamento concesse nell'ambito delle operazioni di factoring.

Ciò comporterebbe senza ombra di dubbio dei costi maggiori per le aziende clienti, ma si eviterebbe di utilizzare i fornitori come prestatori di credito permettendo loro di migliorare e accrescere le proprie attività attraverso la liquidità ottenuta in tempi ragionevoli e senza costi superflui non imputabili a loro decisioni.

Etica ed economia non sono fra loro in antitesi né vivono in mondi separati; esse possono coesistere e cooperare nell'ottica di uno sviluppo economico che sia sostenibile sotto più punti di vista e che mantenga ugualmente la profittabilità necessaria.