

APPROFONDIMENTO

FACTORING

FINANZA

La cessione del credito fonte di liquidità

Il nostro Paese è tra i leader mondiali nel ricorso a uno strumento per il recupero di liquidità più conveniente rispetto a quelli bancari.

di Rosaria Barrile



Percorso di lettura:
www.largoconsumo.info/Finanzalmprese

L'industria del factoring made in Italy fa il bis. Grazie soprattutto al sensibile aumento registrato nel corso del 2018, pari all'8,32%, il volume d'affari generato da questo strumento negli ultimi dieci anni è raddoppiato passando da 121,935 miliardi di euro nel 2008 a 240,039 nel 2018 con un tasso di crescita medio annuo del 7,19 per cento. Alla base di questa tendenza la propensione da parte delle Pmi a ricorrere al factoring come strumento per sostenere il capitale circolante a fronte dei ritardi cronici dei pagamenti sia da parte delle imprese clienti, sia da parte in particolare del settore pubblico, enti sanitari in primis. Secondo le previsioni di **Assifact**, l'Associazione Italiana per il Factoring che riunisce gli operatori del settore, anche per il 2019 la prospettiva è quella di un ulteriore incremento dei volumi, stimato intorno al 4,75% per fine anno. Ma tale crescita non investe solo il nostro Paese: a livello europeo il volume d'affari del factoring ha raggiunto 1.729 miliardi di euro con una crescita dell'8% sul 2017. L'Italia tuttavia è uno dei Paesi leader con il 14% del mercato europeo e il 9% di quello mondiale. A farvi ricorso sono circa 33.000 imprese, quasi per metà (47%) piccole e medie e per il 29% appartenenti al settore manifatturiero. A spingerle è soprattutto la possibilità di ottenere liquidità, a costi più contenuti rispetto ai tradizionali finanziamenti bancari, e a fronte del ritardo con cui vengono incassati i crediti commerciali. Secondo le rilevazioni del DAP, il database sulle abitudini di pagamento di Assifact, il tempo medio di pagamento di una fattura in Italia è di 74 giorni contro i 34 giorni secondo la media euro-

pea calcolata da **Intrum Iustitia**. I ritardi sembrano inoltre essere particolarmente gravi per quanto riguarda le forniture destinate alla Pubblica Amministrazione: il tempo medio di pagamento è di 104 giorni contro i 40 giorni della media europea.

Al 31 dicembre 2018 quasi 11 miliardi di crediti in essere degli oltre 67 miliardi complessivamente in portafoglio alle società di factoring vedono come debitori enti e aziende del settore pubblico. Il 37% circa dei crediti delle imprese è maturato nei confronti delle amministrazioni centrali e circa il 32% verso gli enti del settore sanitario. I crediti

“ Per il 2019 la prospettiva è quella di un ulteriore incremento dei volumi ”

scaduti si aggirano intorno al 34% del totale di cui il 67% è scaduto da oltre un anno; in sostanza il 23% circa dei crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione (quasi un quarto) è scaduto da oltre un anno. Al settore degli enti del Servizio Sanitario Nazionale va il primato della quota di crediti scaduti pari al 41 per cento. «Oltre alle lungaggini nei tempi di pagamento – ha sottolineato il presidente di Assifact, **Fausto Galmarini** –, si sta purtroppo diffondendo un'altra cattiva abitudine che incide negativamente sul-

la possibilità per le imprese di recuperare liquidità: in sintesi, le società di factoring sempre più spesso incontrano comportamenti di ostruzionismo alla cessione dei crediti che le imprese vantano verso enti del settore sanitario. In pratica, in molti casi, tali enti rifiutano sistematicamente le operazioni di factoring o emettono delibere con cui dispongono un generale rifiuto per tutte le cessioni richieste all'ente, anche con l'indicazione di inserire nei contratti specifiche clausole di divieto di cessione dei loro debiti». Il problema investe tutto il Paese: gli enti che nel periodo esaminato da Assifact, che va dal 2017 al 2018, hanno opposto almeno un rifiuto di cessione dei propri debiti di fornitura, non riconducibile a problematiche della fornitura, o che hanno emanato delibere volte a non accettare più alcuna cessione dei propri debiti di fornitura sono 134, distribuiti in 19 regioni, rappresentativi del 55% circa del totale degli enti del Servizio Sanitario Nazionale censiti da **Assobiomedica**.

Sono oltre 33.000 le imprese che fanno ricorso al factoring per la gestione del proprio capitale circolante, di cui il 47% Pmi. Quasi il 29% delle imprese è riconducibile al settore manifatturiero. Se si guarda alla ripartizione per settore di attività del portafoglio crediti a fine 2018 emerge come circa 45 miliardi di crediti vengano ceduti dalle imprese (78,32%). Il settore pubblico invece rappresenta uno dei principali debitori ceduti, con quasi 11 miliardi di euro di crediti in essere al 31 dicembre 2018 pari a circa un quinto del monte crediti totale in portafoglio alle società di factoring (circa 19%). La qualità del credito nel factoring è sempre alta: le esposizioni deteriorate lorde al 31 dicembre 2018 si riducono al 5,23% del totale, mentre l'incidenza delle sofferenze è ai livelli minimi degli ultimi anni, soltanto il 2,25% sul totale delle esposizioni. Anche grazie ai livelli contenuti di rischio dell'operazione di factoring, il segretario generale **Alessandro Carretta** ha sottolineato come «per le imprese finanziarsi con il factoring abbia un costo più competitivo rispetto ad altre soluzioni tra cui il credito bancario: secondo i dati ufficiali forniti da **Banca d'Italia** il tasso effettivo globale medio è del 5,01% per operazioni fino a 50.000 euro e soltanto del 2,60% oltre 50.000, rispetto a tassi bancari che ▶



per anticipi e sconti risultano il 7,06% fino a 50.000 euro, il 5,03% da 50.000 a 200.000 e il 3,10% oltre 200.000, tassi che per le aperture di credito in conto corrente salgono al 10,74% fino a 5.000 euro e all'8,40% per importi superiori». A crescere in modo interessante, grazie alla vivacità di alcune fintech, è anche il reverse factoring connesso allo sviluppo delle soluzioni di supply chain finance, un mercato che in Italia è potenzialmente in grado di generare oltre 500 miliardi di euro. In questo caso è il debitore (di qui la definizione di "reverse" factoring) che favorisce l'accesso al finanziamento e la cessione alle migliori condizioni dei crediti commerciali che i fornitori vantano nei suoi confronti e che esso riconosce presso la società di factoring. Al 31 dicembre del 2018 secondo Assifact rappresentava il 9% sul totale del turnover con un incremento sull'anno precedente del 36% circa.

Le esposizioni deteriorate al 31 dicembre 2018 si riducono al 5,23% del totale

Oltre ad avere scattato una fotografia globale del settore, Assifact, in quanto associazione rappresentativa degli interessi degli operatori, ha individuato alcune criticità derivanti dall'applicazione di alcune nuove normative, tra cui il nuovo codice della crisi di impresa che sostituisce il concetto di «fallimento» con quello di «insolvenza giudiziale» e introduce il concetto di «crisi» (=difficoltà economico-finanziaria che rende probabile l'insolvenza del debitore) che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate. Ma secondo l'associazione, il nuovo schema introduce degli elementi fortemente negativi: mentre da un lato il numero di imprese segnalabili tramite i sistemi di allerta diventa potenzialmente molto elevato, dall'altro la presenza di indicatori di crisi predeterminati può scoraggiare, perché potenzialmente rischioso ai fini dell'azione revocatoria, l'intervento dei finanziatori. Inoltre, secondo Assifact, nonostante la rilevanza di tali previsioni sotto il profilo di merito di credito, viene completamente omessa, in ambito factoring, la rilevanza del credito e del debitore ceduto. Una distinzione estremamente importante per l'associazione dato che spesso a un cedente debole fa da contraltare un debitore ceduto forte.

Altre criticità emergono anche dalla

nuova definizione di "default" e di "Past due" a 90 giorni – contenuta nel Regolamento europeo di vigilanza prudenziale per le banche (CRR) e esplicitata nelle linee guida EBA/GL/2016/07 e nel Regolamento Delegato UE 2018/171 – che può avere un impatto molto forte sul settore del factoring e sull'intero sistema finanziario, particolarmente penalizzante per le imprese, anche in relazione alle abitudini di pagamento dei crediti commerciali in Italia, sia in termini di costi che di possibilità di accesso al credito. Il concetto di default e di scaduto da oltre 90 giorni presente nella nuova normativa di vigilanza europea dovrebbe essere invece, secondo Assifact, collegato alla natura dell'operazione e, nel caso del factoring, alla diversità fra la scadenza di un credito finanziario e un credito commerciale. Il trait d'union dovrebbe essere il principio di esigibilità del credito: l'esigibilità del credito commerciale è condizionata non solo a termini, ma anche alla prestazione, e alla conformità della stessa al contratto. Nel caso della PA, l'esigibilità del credito è condizionata altresì allo svolgimento di appositi controlli, verifiche e procedure previste dalla legge, nonché all'assenza di impedimenti legali al pagamento o alla riscossione del credito.

Per rendere più efficiente il settore, e quindi indirettamente contribuire a sostenere l'economia del Paese in senso più ampio, Assifact ha formulato alcune proposte ben precise che porterà avanti presso gli interlocutori istituzionali. L'associazione chiede di eliminare il rischio di revocatoria nelle operazioni di cessione di crediti commerciali contro pagamento del corrispettivo ex L.52/91. Tale misura porterebbe benefici alle imprese in termini di maggiore possibilità di accesso allo smobilizzo dei crediti, riduzione della tempistica di erogazione e

dei costi. Viene chiesto inoltre di facilitare l'acquisto dei crediti vantati verso la PA, modificando le norme di riferimento contenute nel Codice Appalti e di contrastare taluni comportamenti di debitori pubblici finalizzati a rifiuti generalizzati delle cessioni dei crediti in assenza di motivazioni oggettive. Gli operatori chiedono inoltre di modificare la Direttiva contro i ritardi di pagamento, anche con riferimento al tema della nullità delle clausole di non cedibilità dei crediti commerciali. Tra le richieste già da tempo avanzate, e finora rimaste inascoltate, vi è poi il riconoscimento delle peculiarità del factoring nell'ambito della normativa europea di vigilanza prudenziale sui requisiti di capitale di banche/intermediari in relazione alla sua bassa rischiosità e l'introduzione di un trattamento differenziato per i crediti scaduti derivanti da transazioni commerciali. Le disparità di trattamento da parte del Legislatore rendono inoltre il rapporto con le fintech ambivalente: anche se nel concreto i due ambiti di intervento restano complementari e non alternativi, l'assenza di uno statuto europeo per gli intermediari finanziari diversi dalle banche genera condizioni competitive non uniformi.

A chiarire il concetto è il segretario generale Alessandro Carretta: «Abbiamo registrato un positivo "effetto fintech" con un boom del factoring nelle catene di fornitura grazie all'introduzione delle piattaforme digitali. Ma occorre precisare che rispetto ad alcune soluzioni che emergono nell'ambito del fintech, il factoring offre un servizio diverso alle imprese perché più personalizzato. La profondità della relazione stabilita ci rende spesso infatti un partner strategico dell'impresa. Dal canto suo però il mondo delle fintech, valorizzando al massimo le economie di scala, integra l'offerta

di servizi oggi esistenti e copre segmenti di clientela attualmente non serviti. L'innovazione tecnologica è di per sé un valore positivo.

Nel contesto attuale occorre però eliminare alcune disparità competitive: è lecito quindi attendersi uno statuto giuridico che bilanci innovazione tecnologica, governo dei rischi e concorrenza nel rispetto dei principi di proporzionalità, level playing field e technology neutrality».

