

CIRCOLARE INFORMATIVA 83/23

Milano, 1 dicembre 2023

OGGETTO: Audizione Assifact su proposta di Regolamento europeo contro i ritardi di pagamento

Il presente documento, riservato agli Associati e non divulgabile all'esterno, è pubblicato nell'Area "Le Circolari" dell'Area Riservata del sito associativo: <https://areariservata.assifact.it>.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI			
AOSTA FACTOR	Alessandro BERTOLDO	FACTORIT	Fabio BOLLINI
BANCA CF+	DIREZIONE GENERALE Michele RONCHI	FERCREDIT	Stefano PIERINI
BANCA IFIS	Andrea BERNA Alberto STACCIONE	FIDIS	Andrea FAINA
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA	Carmelo GIANIRACUSA	GENERALFINANCE	Massimo GIANOLLI
BANCA PROGETTO	Giorgio GRAZIANI Giuseppe PIGNATELLI	GUBER BANCA	DIREZIONE GENERALE Simone PORCELLATI
BANCA SISTEMA	Andrea TRUPIA	IFITALIA	Ruxandra VALCU
BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	Davide TOGNETTI	ILLIMITY BANK	Franco MARCARINI
BARCLAYS BANK IRELAND	Alessandro RICCO	INTESA SANPAOLO	Anna CARBONELLI
BCC FACTORING	Paolo IACHETTINI	ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO	DIREZIONE GENERALE Alfonso IAQUINANDI
BFF BANK	Massimiliano BELINGHERI	MBFACTA	Enrico BUZZONI
BPER FACTOR	Matteo BIGARELLI Vittorio GIUSTINIANI	MEDIOCREDITO CENTRALE	DIREZIONE GENERALE Alberto ROMANI
BURGO FACTOR	Luca BERTINI	SACE FCT	Daniele SCHRODER
CLESSIDRA FACTORING	Gabriele PICCINI Keoma GARBILLO	SG FACTORING	Sylvain LOISEAU
CREDEMFACTOR	Gabriele DECO'	UNICREDIT FACTORING	Alfredo BRESCIANI
CREDIT AGRICOLE FACTORING	Ivan TOMASSI		
EXPRIVIA	Dario GRECO		
FACTORCOOP	Franco TAPPARO		
ASSOCIATI SOSTENITORI			
AGENZIA ITALIA	Lorenzo BAGGIO	LENDSCAPE	Kevin DAY
BENEFIND	Alessandro CICCHI	LEXANT SOCIETA' BENEFIT TRA AVVOCATI	Andrea ARNALDI
CODIX	Laurent TABOUELLE	SCIUME' LEGAL & TAX	Nicola NUNZIATA
FINWAVE	Willy BURKHARDT	SEFIN	Claudia NEGRI
FS2A	Francesco SACCHI	STUDIO LEGALE FUMAGALLI, GRANDO e ASSOCIATI	Francesco LOI
GIOVANARDI STUDIO LEGALE	Cecilia LAMPERTICO	STUDIO LEGALE LUPI E ASSOCIATI	Massimo LUPI
LA SCALA SOCIETA' TRA AVVOCATI	Luciana CIPOLLA	STUDIO LEGALE RAIA & PARTNERS	Domenico RAIA
LEGALI RIUNITI LEX AVVOCATI ASSOCIATI	Gianluca LEOTTA		

Si informano gli Associati che il 15 novembre u.s. il Presidente di Assifact, Massimiliano Belingheri, è intervenuto in audizione presso la XIV Commissione (Politiche UE) nell'ambito nel ciclo di audizioni in corso per l'esame della "Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (COM(2023) 533 final)".

La proposta di regolamento contro i ritardi di pagamento pubblicata dalla Commissione Europea prevede l'introduzione di un termine massimo di 30 giorni per il pagamento delle fatture, sia per le transazioni fra imprese sia per le transazioni fra imprese e PA.

Nell'accogliere con favore la decisione della Commissione di adottare una posizione decisa e risoluta nell'affrontare il problema dei ritardi nei pagamenti, questa Associazione non può esimersi dal sottolineare che l'approccio proposto, particolarmente dirompente, presenta rischi nascosti e possibili insidie e come, alla prova dei fatti, possa rivelarsi perfino controproducente in assenza di opportuni aggiustamenti.

Tale impostazione rigorosa appare giustificata nel contesto delle transazioni fra imprese e PA in ragione del ruolo di particolare rilevanza del debitore pubblico nell'economia e della forza contrattuale impareggiabile che questo è in grado di esercitare sui propri fornitori.

Si ritiene invece che, nella versione attuale, la proposta possa risultare all'atto pratico eccessivamente sbilanciata e presentare talune criticità e conseguenze indesiderate nelle transazioni fra imprese, specialmente per le PMI. Il termine massimo di 30 giorni appare lontano dai comportamenti commerciali diffusi; limitare la libertà contrattuale delle imprese può portare conseguenze inattese, privandole delle leve commerciali e riducendo la possibilità di accedere al credito attraverso operazioni autoliquidanti, quali il factoring.

Il factoring, oltre a fornire risorse finanziarie, supporta l'impresa nella gestione del credito e rappresenta una soluzione al problema del ritardo di pagamento e un sostegno alla liquidità e alle politiche commerciali: in questo senso, appare opportuno che la disciplina europea riconosca in modo esplicito questi benefici, assicurando la possibilità per le imprese di ricorrere al factoring.

L'intervento del dott. Belingheri al minuto 28 e 50":

<https://lnkd.in/dwnYeEAU>

In allegato il testo completo della memoria.

CAMERA DEI DEPUTATI

XIV COMMISSIONE PERMANENTE

(Politiche dell'Unione europea)

Audizione dell'Associazione Italiana per il Factoring (Assifact), in merito alla Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali. COM(2023) 533 final.

MEMORIA

ASSIFACT – Associazione Italiana per il Factoring

- MASSIMILIANO BELINGHERI, Presidente
- ALESSANDRO CARRETTA, Segretario Generale

Introduzione

Illustre Presidente, Onorevoli Deputati,

Vi ringrazio sentitamente, a nome dell'Associazione Italiana per il Factoring, per l'attenzione che codesta Commissione vorrà dedicare alle nostre riflessioni in merito alla Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali. COM(2023) 533 final (da qui "Late Payment Regulation" o "LPR").

Assifact, l'Associazione Italiana per il Factoring, nata nel 1988, rappresenta il mercato del factoring in Italia, con un volume d'affari (turnover) pari a oltre il 14% del PIL. Il numero di aderenti all'Associazione risulta essere ad oggi complessivamente pari a 45, di cui 31 Associati Ordinari e Corrispondenti, composti principalmente da banche e intermediari finanziari ex art. 106 TUB, e 14 società di servizi e studi professionali, con la qualifica di Associato sostenitore.

Il settore del factoring è da sempre coinvolto nel supporto al capitale circolante delle imprese e nello specifico nell'assistere queste ultime nel fronteggiare le problematiche connesse alla concessione di credito commerciale.

La concessione di credito commerciale ai propri clienti è una pratica ampiamente diffusa fra le imprese, esistente sin dagli albori del commercio, che consiste nel consentire agli acquirenti di dilazionare il pagamento dovuto per la fornitura di merci e servizi. Le ragioni per cui le imprese concedono credito commerciale sono varie e ampiamente indagate nella dottrina. In linea generale, la concessione di credito commerciale risponde a vari scopi, ad esempio:

- sviluppare il fatturato, integrando la facilitazione finanziaria nell'offerta commerciale che l'impresa propone ai potenziali clienti,
- concedere all'acquirente il tempo di verificare la merce prima di effettuare il pagamento, agendo da garanzia "implicita" della fornitura, e
- uno strumento con cui il fornitore supporta finanziariamente i propri clienti più deboli, mantenendo attive relazioni commerciali profittevoli.

La concessione di credito commerciale, d'altro canto, genera un fabbisogno finanziario (che l'impresa soddisfa attingendo ai mezzi propri, al debito o con il supporto, a sua volta, dei propri fornitori), nonché dei costi sostenuti per l'attività di gestione interna del credito concesso e in caso d'insolvenza dei propri acquirenti.

Tali aspetti sono ben noti alle imprese, in quanto del tutto fisiologici e intrinseci nella normale gestione aziendale. Inattesi ritardi nel pagamento da parte degli acquirenti, tuttavia, possono mettere in serie difficoltà l'impresa creditrice, soprattutto se prolungati e ripetuti. È su questo assunto che si fonda l'ultimo intervento della Commissione Europea, che riflette un impegno ventennale nel combattere i ritardi di pagamento e tutelare, in particolare, le piccole e medie imprese e che oggi, attraverso la proposta di Regolamento in esame, mira a fornire al mercato una spinta decisiva nella soluzione delle problematiche connesse ai ritardi di pagamento.

Nell'accogliere con favore la decisione della Commissione di adottare una posizione decisa e risoluta nell'affrontare il problema dei ritardi nei pagamenti, questa Associazione non può esimersi dal sottolineare che l'approccio proposto, particolarmente dirompente, presenta rischi nascosti e possibili insidie e come possa, alla prova dei fatti, rivelarsi perfino controproducente in assenza di opportuni aggiustamenti.

Il factoring - prodotto ideale nella gestione e nel finanziamento del capitale circolante - rappresenta uno straordinario strumento di sostegno alle imprese e all'economia reale, che ha già dimostrato di svolgere anche

in situazioni congiunturali difficili un ruolo di grande rilievo affiancando le imprese e “traghettrandole” fino alla ripresa. In questi termini, agevolare il ricorso al factoring da parte delle imprese consentirebbe di porre rimedio alle conseguenze inattese del LPR e di rafforzarne l’efficacia nel raggiungere gli obiettivi preposti.

La proposta di Late Payment Regulation

La proposta di Regolamento contro i ritardi di pagamento intende abrogare e sostituire la direttiva 2011/7/UE, recepita nell’ordinamento interno con il decreto legislativo 9 novembre 2012, n. 192.

La Commissione Europea ritiene che la principale causa del ritardo nel pagamento risieda, in particolare, nell’asimmetria nel potere contrattuale tra acquirenti di grandi dimensioni e fornitori di dimensioni inferiori, ai quali i primi “scaricherebbero” il peso del sostegno finanziario al capitale circolante, obbligandoli di fatto ad accettare termini di pagamento iniqui e a sopportare il ritardo di pagamento.

Per fronteggiare tale situazione, la Commissione ritiene non più sufficiente l’attuale Direttiva e propone quindi l’adozione di un Regolamento e, al contempo, l’introduzione di un limite massimo di pagamento a 30 giorni per le transazioni commerciali che comportano la fornitura di merci o la prestazione di servizi tra imprese e tra imprese e pubblica amministrazione. La proposta di LPR include inoltre altre previsioni finalizzate a:

- consentire procedure di accettazione e verifica della fornitura solo quando previste per legge e nei casi in cui è strettamente necessario, comunque da svolgere entro 30 giorni;
- obbligare, negli appalti pubblici, gli appaltatori principali a provare che i subappaltatori diretti siano stati pagati;
- rendere gli interessi di mora automaticamente dovuti al ricorrere di determinate condizioni;
- incrementare da 40 a 50 euro l’importo del risarcimento forfettario per le spese di recupero;
- introdurre nuovi strumenti per l’enforcement dei crediti commerciali, in particolare attraverso la costituzione di apposite Autorità e meccanismi di risoluzione alternativa delle controversie, e
- assicurare la formazione delle imprese in termini di strumenti di gestione del credito e alfabetizzazione finanziaria.

Le previsioni per le transazioni commerciali fra imprese e pubblica amministrazione: un rigore giustificato

Nel LPR, la Commissione conferma (inasprendole) le disposizioni già in vigore per le transazioni fra fornitori della pubblica amministrazione e la pubblica amministrazione stessa, proseguendo nel solco già tracciato dalla precedente Direttiva. Tale impostazione rigorosa, in questo contesto, appare giustificata in ragione del ruolo di particolare rilevanza del debitore pubblico nell’economia e della forza contrattuale impareggiabile che questo è in grado di esercitare sui propri fornitori: il graduale restringimento dei tempi consentiti alla PA per pagare i propri debiti commerciali ha consentito di ridurre nel tempo i tempi di pagamento effettivi della pubblica amministrazione italiana, che pure restano particolarmente elevati e ben oltre il limite di legge.

Tra gli aspetti di maggiore criticità, in questo ambito, si richiama la necessità di assicurare la coerenza dell’articolato processo della spesa degli enti pubblici previsto nel nostro ordinamento, che si svolge attraverso fasi codificate al cui termine è prevista l’emanazione di specifici atti, con i tempi di accettazione e verifica particolarmente stringenti previsti dal Regolamento. Secondo quanto riportato dagli Associati di Assifact, è

proprio nella fase di liquidazione (ovvero, della verifica della fornitura) che si generano i maggiori ritardi nel processo “procure-to-pay” degli enti pubblici.

Le previsioni per le transazioni commerciali fra imprese: criticità ed effetti indesiderati da una rigidità eccessiva

Questa Associazione ritiene che, nella sua versione attuale, la proposta, pur perseguendo il giusto obiettivo di fronteggiare i ritardi di pagamento, possa risultare all’atto pratico eccessivamente sbilanciata e presentare talune criticità e conseguenze indesiderate nelle transazioni fra imprese, specialmente per le PMI e soprattutto nel caso in cui la LPR non raggiunga il suo obiettivo di migliorare i comportamenti nei pagamenti. In primo luogo, il passaggio dalla Direttiva (LPD) attuale a un Regolamento direttamente applicabile rappresenta un intervento significativo verso l'armonizzazione del diritto civile e contrattuale nazionale, che presuppone, tra l'altro, che il LPR possa essere facilmente incorporato negli ordinamenti nazionali. Tuttavia, allo stato, il LPR appare lacunoso su diversi aspetti, ad esempio, riguardo al suo campo di applicazione e alle definizioni, alle regole sulla riserva di proprietà e all'automatismo degli interessi di pagamento in ritardo.

L'introduzione, nell’ambito delle transazioni fra imprese, di un limite massimo di 30 giorni ai termini di pagamento, senza eccezioni o opzioni per adattarsi a determinati settori, categorie di imprese o esigenze dei partner contrattuali, sembra finalizzata più a comprimere i tempi nominali di pagamento (ovvero i giorni fra il sorgere del credito e la scadenza) piuttosto che a ridurre i ritardi di pagamento (ovvero i giorni fra la scadenza e il pagamento).

Questa Associazione ritiene opportuno sollevare l’attenzione di codesta Commissione su alcune possibili conseguenze inattese e non volute di tale approccio:

- i. Non vi è prova che limitare la lunghezza dei termini di pagamento contrattuali riduca automaticamente i pagamenti effettuati in ritardo: i dati di Intrum Justitia mostrano che nelle transazioni B2G negli Stati membri dell'UE, in cui tale limite era già previsto dalla LPD attuale, nel 2022 i termini di pagamento medi offerti variavano tra 42 e 57 giorni, mentre il tempo effettivo di pagamento medio variava tra 57 e 74 giorni, suggerendo come l'imposizione di un limite all'entità del credito commerciale non abbia concretamente modificato i comportamenti di pagamento dei debitori pubblici, peraltro influenzati, nel nostro Paese, da un sistema di norme particolarmente ampio e farraginoso che prevede adempimenti il cui completo svolgimento difficilmente può avvenire, concretamente, entro 30 giorni. Per quanto possa sembrare controintuitivo, restringere i termini contrattuali potrebbe aumentare la quota di pagamenti effettuati in ritardo anziché ridurla.
- ii. La durata del ciclo monetario di ciascuna impresa, che sia una PMI o una grande azienda, varia da settore a settore o addirittura da azienda a azienda in uno stesso settore. Con poche eccezioni, il ciclo monetario raramente è inferiore a 30 giorni. Di conseguenza, è plausibile che l'introduzione di un limite di 30 giorni per i termini di pagamento crei (ulteriori) problemi di liquidità per le imprese, specialmente per le PMI, che dovranno trovare risorse finanziarie aggiuntive per poter pagare i propri fornitori entro questo periodo ridotto. Dato che il livello di patrimonializzazione delle PMI è notoriamente modesto e l'accesso ai mercati finanziari è quasi precluso a causa delle limitate dimensioni, esse dovranno rivolgersi all'industria bancaria.
- iii. Nel caso in cui i debitori non adeguino i propri comportamenti effettivi ai termini contrattuali massimi previsti dal LPR, le banche e gli intermediari finanziari non saranno in grado di finanziare i crediti commerciali a causa dell'impatto che i ritardi nei pagamenti hanno sulla classificazione delle esposizioni come definita dalla disciplina prudenziale europea in materia di classificazione a default

sulla base del Regolamento sui requisiti patrimoniali (CRR). In presenza di fatture scadute, a determinate condizioni, può essere richiesta la classificazione delle relative esposizioni come “non performing” e l’applicazione del cd. “calendar provisioning” che prevede svalutazioni minime obbligatorie sulle esposizioni deteriorate. In tale contesto, il sistema creditizio non sarà più nelle condizioni di acquistare i crediti commerciali e i fornitori non potranno accedere alla relativa finanza. Dall’altro lato, le fatture acquistate, dopo la scadenza, alimenteranno il conteggio dei giorni di scaduto in capo al debitore (l’acquirente) con riflessi sulle posizioni bancarie di quest’ultimo. L’Italia, peraltro, è l’unico Paese fra quelli assoggettati alla suddetta normativa nel quale sia stata emanata una disciplina di secondo livello ulteriormente restrittiva su questi profili. Le piccole imprese sarebbero quindi costrette a rivolgersi a strumenti finanziari non supportati dal credito commerciale e caratterizzati da costi più elevati e da crescenti difficoltà nell’accesso al credito.

- iv. Il credito commerciale rappresenta implicitamente anche una garanzia della qualità del prodotto, consentendo all’acquirente di verificare la bontà della fornitura prima di effettuare il pagamento; limitare le procedure di verifica danneggerebbe ingiustamente l’acquirente ed esporrebbe il fornitore a un aumento incontrollato delle controversie, creando così nuove e indesiderate conseguenze negative per acquirenti e fornitori.
- v. Sussiste il rischio di ritardi volontari nell’emissione della fattura da parte del fornitore, con potenziali conseguenze anche sotto il profilo fiscale.

Il ruolo del factoring nel favorire la diffusione di una cultura dei pagamenti tempestivi e risolvere le criticità del LPR per le imprese

Questa Associazione ritiene che molte delle criticità poste dalla proposta di Regolamento della Commissione Europea potrebbero essere superate favorendo la diffusione e l’accesso delle imprese, in particolare di quelle di piccole e medie dimensioni, a soluzioni di supporto alle esigenze di capitale circolante, quali il factoring, che possano consentire alle imprese di sfruttare i benefici del credito commerciale come leva per lo sviluppo del fatturato, assicurare la competitività delle stesse sui mercati internazionali e ridurre le possibili implicazioni di un mancato allineamento dei comportamenti effettivi ai nuovi termini di pagamento obbligatori.

Secondo un’indagine condotta da Assifact e KPMG¹, le piccole imprese sono quelle che traggono maggior beneficio dall’uso del factoring e, in particolare, dal supporto nella gestione dei crediti, attraverso il quale limitano gli insoluti e migliorano la regolarità dei flussi di cassa derivanti dai pagamenti, nonché la tempestività dei pagamenti dell’acquirente: in particolare, il 79% delle imprese di piccole dimensioni ha dichiarato di aver ottenuto, grazie al servizio di factoring, incassi più regolari e tempestivi. In questa prospettiva, il factoring aiuta concretamente a bilanciare il potere contrattuale tra il fornitore e l’acquirente.

Il fatto che il factoring debba essere considerato come una delle soluzioni ai problemi delle imprese causati dai ritardi nei pagamenti è supportato, tra le altre cose, dalla risoluzione del Parlamento Europeo del 17 gennaio 2019 sull’attuazione della Direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali², in cui il Parlamento Europeo ha esortato la Commissione e gli Stati Membri a considerare, tra le altre cose, misure di supporto per il factoring, indicando appunto il factoring e la finanza di filiera (“supply chain finance”) come modalità innovative di pagamento e finanziamento che consentono al creditore di essere pagato in tempo reale non appena viene emessa la fattura. In particolare, il Parlamento

¹ [Cfr. La domanda di factoring e invoice fintech - Un’indagine sulle imprese italiane](#)

² [Cfr. Risoluzione del Parlamento europeo del 17 gennaio 2019 sull’attuazione della direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali \(2018/2056\(INI\)\)](#)

Europeo ha preso in tale occasione una posizione forte riguardo ai ritardi di pagamento da parte delle autorità pubbliche e alla necessità di favorire l'uso del factoring come soluzione alle conseguenze dei ritardi nelle relazioni tra impresa e governo.

Questa impostazione è supportata anche nello studio sulla finanza di filiera pubblicato dalla Commissione Europea nel 2020³ e nello studio sulla promozione di una cultura di pagamento responsabile nell'UE e sul miglioramento dell'efficacia della Direttiva sui Ritardi di Pagamento (2011/7/UE)" preparato per la Commissione Europea e pubblicato nel luglio 2022⁴, il quale evidenzia che la questione dei ritardi nei pagamenti e dei termini di pagamento eccessivamente lunghi, che influiscono negativamente sulle condizioni finanziarie delle imprese, può essere attenuata con l'uso di taluni strumenti finanziari, fra cui il factoring⁵.

La Commissione stessa, in occasione della raccolta di informazioni preliminare alla revisione della Direttiva, nella primavera del 2023, ha menzionato i divieti di cessione del credito commerciale tra le "pratiche sleali", confermando poi l'inserimento fra gli esempi di pratiche sleali nell'allegato 10 della relazione di valutazione dell'impatto, ma non nel testo del Regolamento in esame.

Le proposte del settore del factoring per migliorare il LPR

Assicurare la possibilità per le imprese di ricorrere al factoring può migliorare la capacità della LPR di incidere concretamente sui ritardi nei pagamenti e mitigare i rischi nascosti e le insidie dell'approccio adottato nella proposta. Ciò può essere ottenuto, in particolare, attraverso:

1. La rimozione della possibilità di vietare o ostacolare il trasferimento dei crediti nel factoring. Ciò potrebbe essere realizzato, ad esempio, attraverso una apposita aggiunta all'articolo 9 della proposta LPR per includere il divieto o la limitazione del trasferimento dei crediti nell'elenco delle clausole contrattuali da considerarsi "nulle e prive di effetto", soprattutto se ostacolano il factoring e altre forme simili di finanziamento. Questo non rileva solo per le transazioni B2B, ma anche nelle transazioni B2G, dove le autorità pubbliche possono rifiutare (e spesso rifiutano) il trasferimento dei crediti, sia in base a clausole contrattuali che a leggi.

2. La concessione di maggiore flessibilità nella negoziazione dei termini di pagamento quando è prevista la libertà di trasferire i crediti e l'eliminazione della possibilità di pagare a rate. Attraverso il factoring, i clienti ottengono l'anticipo del pagamento immediatamente, o comunque quando lo richiedono secondo le proprie necessità, e allo stesso tempo i loro acquirenti (spesso anch'essi PMI) possono beneficiare di termini di pagamento più lunghi. La possibilità di negoziare termini di pagamento più lunghi nelle transazioni B2B, oltre i 30 giorni, dovrebbe rimanere nei casi in cui si utilizza il factoring o, almeno, quando vi sia libertà di cedere il credito. D'altra parte, ciò non si dovrebbe applicare alle transazioni B2G, per le quali già oggi vige un termine di pagamento massimo fissato dalla norma. Inoltre, la proposta di Regolamento consente il pagamento a rate, senza alcuna restrizione esplicita sul suo utilizzo. Si propone di eliminare la possibilità di effettuare pagamenti a rate, al fine di evitare che i debitori possano sostituire i precedenti termini di pagamento con accordi per pagamenti rateizzati, estendendo essenzialmente i termini di pagamento oltre il termine massimo.

³ [Cfr. Study on supply chain finance](#)

⁴ [Cfr. Study on building a responsible payment culture in the EU - Improving the effectiveness of the Late Payment Directive \(2011/7/EU\)](#)

⁵ In versione originale: "late payments and excessively long payment terms [which] negatively affect the financial conditions of businesses ... can be mitigated with use of selected financial instruments, namely factoring and invoice trading"

3. L'esplicita menzione del factoring fra gli strumenti di gestione del credito indicati nell'articolo 17. Come rilevato dalle stesse imprese, il factoring è uno strumento particolarmente utile nella gestione del credito delle imprese di dimensioni contenute.

Le suddette proposte sono in larga parte condivise con la Federazione europea del factoring (EUF).

Conclusioni

In conclusione, la proposta della Commissione intende dare una spinta decisiva nella lotta contro i ritardi di pagamento e promuovere una cultura dei pagamenti tempestivi, in particolare a beneficio delle piccole e medie imprese.

Questa Associazione, nel condividere l'intento della Commissione, desidera tuttavia sollecitare l'attenzione, nel dibattito che porterà all'approvazione della proposta, sui potenziali effetti collaterali della scelta di limitare la libertà contrattuale delle imprese e fissare un termine massimo, per tutte le transazioni commerciali, di 30 giorni per il pagamento dei debiti commerciali: il timore è che, alla prova dei fatti, tale scelta rivelarsi controproducente per la competitività e la stabilità finanziaria delle imprese italiane ed europee

Il factoring rappresenta uno strumento di grande utilità per le imprese, spesso utilizzato come supporto per facilitare la crescita del fatturato anche sfruttando la leva commerciale. Grazie al servizio che comprende gestione, anticipo e ove previsto garanzia del credito commerciale, il factoring può fornire soluzioni alle preoccupazioni generate dalla proposta di Regolamento, a patto che sia garantita la libertà di accedervi (in altre parole, che venga assicurata la libertà delle imprese di cedere il credito, rendendo nulle o inefficaci clausole contrattuali o leggi che ne vietano o ne ostacolano la circolazione).

Attraverso il ruolo di bilanciamento dei poteri contrattuali fra il fornitore e il cliente che il factor può svolgere e la facoltà di anticipare il pagamento sin dal momento dell'emissione della fattura, il fornitore può controllare gli incassi, beneficiare di tempi di pagamento maggiormente prevedibili e pianificare i flussi di cassa con maggiore certezza. Appare quindi pienamente giustificabile una maggiore flessibilità nelle negoziazioni quando il fornitore ricorre alla cessione del credito o, quanto meno, quando gli sia garantita la facoltà di ricorrere alla cessione del credito.

Appendice

Il servizio di factoring

Attraverso il factoring, un'impresa fornitrice che vanta dei crediti commerciali verso le imprese acquirenti per la fornitura di beni o la prestazione di servizi, può cederli ad una banca o ad un intermediario finanziario (il "Factor"), ricevendone in cambio un corrispettivo pari al valore nominale del credito, al netto del compenso a favore del cessionario, entrando così in possesso della liquidità anticipatamente rispetto alla scadenza del credito. Il factoring può assumere differenti configurazioni in relazione all'esigenza del cliente: gestionale, finalizzata all'incasso dei crediti, di garanzia, per la copertura dei rischi contro l'insolvenza del debitore, e finanziaria, per l'anticipazione dei crediti prima della loro scadenza. L'operatività ha di norma un carattere rotativo, ovvero prevede un conto liquidazione che si movimentata nel continuo, alimentandosi tramite le anticipazioni erogate a fronte delle acquisizioni di fatture man mano che vengono emesse e svuotandosi attraverso i pagamenti ricevuti.

Dal punto di vista giuridico, la cessione dei crediti di natura mercantile è regolata dalla Legge 21 febbraio 1991, n. 52 che produce il passaggio della titolarità del credito di fornitura dal cedente al cessionario (il Factor). La cessione si può perfezionare in due distinte modalità: pro solvendo e pro soluto. Nel primo caso il cedente (cliente della società di factoring) garantisce, nei limiti del corrispettivo pattuito, la solvenza del debitore ceduto mentre nel secondo caso il rischio della solvenza è assunto dal cessionario (il Factor).

Il debitore ceduto, di norma, non instaura alcun contratto di finanziamento con il Factor in quanto la cessione del credito non muta la natura dell'obbligazione, che è e resta un debito di natura commerciale, ma, a determinate condizioni, può concordare con il Factor un autonomo contratto di finanziamento, finalizzato all'ottenimento di una dilazione di pagamento rispetto alla scadenza originaria pattuita con il fornitore.

Nella cessione del credito l'iniziativa è generalmente del fornitore, che si affida al Factor per la gestione e l'incasso delle fatture emesse nei confronti della propria clientela. Si sta peraltro diffondendo, grazie anche allo sviluppo tecnologico ed all'utilizzo di piattaforme digitali, il ricorso al reverse factoring (o factoring indiretto), mediante il quale l'attore chiave è il debitore (di norma un'impresa medio/grande) che invita e facilita i propri fornitori (quasi sempre PMI) a cedere il credito di fornitura ad una società di factoring. Il contratto di reverse factoring può prevedere altresì la concessione di una dilazione di pagamento al debitore ceduto, con grande beneficio per il capitale circolante di tutte le imprese coinvolte: da un lato il fornitore ottiene il pagamento anticipato del corrispettivo; dall'altro l'acquirente può pagare il proprio debito in tempi più dilatati. Entrambi i soggetti riducono così il proprio fabbisogno finanziario a copertura delle esigenze di capitale circolante.

Attraverso il ricorso al factoring, l'impresa instaura quindi una relazione di durata con la banca o l'intermediario finanziario, nell'ambito della quale può anticipare il momento dell'incasso dei crediti commerciali oggetto del rapporto di factoring, esternalizzare in tutto o in parte l'attività di contabilizzazione, gestione delle scadenze, sollecito e incasso e, ove concordato, anche il rischio di insolvenza dell'impresa o ente pubblico a cui ha fornito la propria prestazione commerciale.

Il factoring, in virtù della propria natura e alle proprie caratteristiche di funzionamento, peculiari rispetto al credito bancario tradizionale, presenta numerosi profili di diversità rispetto a quest'ultimo. In particolare, l'anticipazione del credito commerciale ceduto è erogata all'impresa cedente, mentre il Factor rientrerà dell'esposizione incassando il pagamento dai debitori ceduti direttamente sui propri conti correnti.

A determinate condizioni, le tecniche del factoring fanno sì che il rischio di credito dell'operazione (connesso alla componente eventualmente anticipata al cedente) possa essere efficacemente trasferito sul portafoglio di crediti commerciali ceduti: in tal modo il factoring, per sua natura, tende a favorire imprese di piccole e medie dimensioni, innovative, orientate all'export, con un fatturato in crescita e un portafoglio clienti di elevata qualità.

Tali specificità hanno nel tempo assicurato un elevato grado di controllo del rischio di credito, che si è concretizzato in tassi di deterioramento del credito assai contenuti e in generale inferiori rispetto al credito bancario tradizionale, nonostante la presenza di una quota di crediti scaduti mediamente pari al 30% del totale dei crediti, che riflette la tendenza delle imprese e soprattutto delle pubbliche amministrazioni a pagare i propri debiti commerciali con un certo ritardo.

Il quadro economico e finanziario ed il factoring in Italia

L'economia globale nel 2023 ha registrato un avvio robusto, seguito da un brusco rallentamento a causa in particolare degli effetti delle misure restrittive di politica monetaria. Malgrado l'ottimismo dei mercati finanziari per un "soft landing", persistono diversi rischi per la stabilità finanziaria e la crescita globale, in particolare derivanti dalle restrizioni monetarie, dal rallentamento in Cina e dalle persistenti tensioni geopolitiche. La politica monetaria si prevede rimanga restrittiva finché non saranno disponibili chiari segnali di duraturo attenuamento dell'inflazione: le politiche delle autorità monetarie iniziano tuttavia a mostrare segni di divergenza, con alcune regioni, come gli Stati Uniti e l'area Euro, dove il ciclo di rialzo dei tassi di interesse sembra aver raggiunto il proprio picco. L'inflazione in Europa cala, ma le previsioni restano elevate.

L'economia italiana è indebolita da una domanda interna fiacca. Le stime del PIL 2023 indicano una crescita modesta, seppure positiva, caratterizzata da un rallentamento nella produzione industriale e da una fiducia delle imprese in diminuzione. Le aspettative per il 2024 sono state ridotte rispetto ai mesi precedenti, posizionandosi tra +0,4% e +1%.

La domanda di nuovi prestiti diminuisce, influenzata dall'incremento dei tassi di interesse, dalla riduzione degli investimenti fissi e dal maggior ricorso all'autofinanziamento. I prestiti a breve termine registrano significativi cali nel corso del 2023: sebbene le banche continuino a irrigidire i criteri di concessione, i dati suggeriscono che la riduzione dei prestiti sia principalmente dovuta a una minore propensione da parte delle imprese a richiedere credito (in particolare, da parte delle imprese di maggiori dimensioni). Tuttavia, le piccole e medie imprese mostrano maggiori difficoltà nel pagare fornitori e tornano ad aumentare i fallimenti aziendali, in particolare alimentati da queste ultime.

Nel corso del 2022, l'industria italiana del factoring ha acquistato crediti commerciali da imprese per oltre 287 miliardi di euro, pari al 14,75% del PIL nominale del Paese. I clienti del factoring sono, in larga maggioranza, piccole e medie imprese. Nei primi nove mesi dell'anno in corso, il factoring ha mostrato una sostanziale tenuta dei volumi rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e un calo degli anticipi e dei corrispettivi erogati assai più moderato rispetto alle soluzioni alternative.

Il sostegno del factoring all'economia reale è concreto e consente alle imprese, secondo le stime di Assifact, di sostenere finanziariamente tempi medi di pagamento pari complessivamente a circa 84 giorni (a giugno 2023). Il supporto offerto dal factoring appare vitale per i fornitori della pubblica amministrazione, consentendo di incassare in anticipo crediti che, mediamente, vengono pagati dopo 148 giorni.