

IL CONTRATTO DI FACTORING

Sebbene manchi una definizione o una compiuta disciplina del factoring, per semplicità lo si può definire come l'accordo con cui un imprenditore (il cedente-fornitore) cede o si impegna a cedere, la totalità o parte dei crediti derivati o derivandi dall'esercizio della sua impresa ad altro imprenditore (il cessionario – *factor*) il quale, dietro corrispettivo, si impegna a fornire al cedente una serie di servizi accessori, che possono essere ad esempio:

- la gestione, la contabilizzazione l'incasso dei crediti,
- l'assunzione del rischio di insolvenza del debitore (con la clausola *pro soluto*),
- il recupero dei crediti scaduti,
- lo "smobilizzo" dei crediti mediante anticipazione di quelli non ancora scaduti,
- la possibilità di ottenere informazioni sulla solvibilità dei clienti.

L'elemento centrale di tale tipologia di contratto è dunque la cessione dei crediti che, a seconda dello schema contrattuale, potrà avere, nel caso di crediti futuri, un'efficacia obbligatoria o, nel caso di crediti attuali, efficacia immediatamente traslativa.

La legge n. 52 del 1991 detta particolari norme in ordine alla cessione dei crediti di impresa, nella **contemporanea** ricorrenza dei seguenti presupposti:

1. che il cedente sia un imprenditore;
2. che i crediti ceduti sorgano da contratti stipulati nell'esercizio dell'impresa;
3. che il cessionario sia una banca o un intermediario finanziario (società di factoring), il cui oggetto sociale preveda l'esercizio di attività di acquisto dei crediti di impresa.

La citata normativa prevede la possibilità che i crediti siano ceduti anche prima che siano stipulati i contratti dai quali sorgeranno. Inoltre, crediti esistenti o futuri possono essere ceduti anche in massa, sebbene questo tipo di cessione (in massa) possa avere ad oggetto solo crediti che sorgeranno da contratti da stipulare in un periodo di tempo comunque non superiore a ventiquattro mesi.

Salvo patto contrario, la garanzia sull'esigibilità dei crediti rientra tra gli effetti naturali del contratto di factoring: in pratica il cedente garantisce, nei limiti del corrispettivo pattuito, la solvenza del debitore, salvo che il cessionario rinunci in tutto o in parte alla garanzia. Questa tipologia di factoring (senza diritto di rivalsa) è chiamata **pro soluto**. Quando invece il factor ha diritto di rivalsa sul cedente il credito, abbiamo invece la clausola **pro solvendo**.

Da un punto di vista finanziario, le due principali forme di factoring sono:

- con accredito a scadenza: in questo caso il factor gestisce solo l'incasso del credito e quindi assumono rilevanza gli altri servizi forniti dalla società di factoring
- con accredito anticipato: in questo caso il factor accredita il cedente al momento della presentazione dei crediti ceduti.

A seconda dei servizi prestati da l factor, l'operazione di factoring genera i seguenti costi:

1. la commissione di factoring (0,5 2% del valore nominale dei crediti ceduti) che è il compenso che il factor percepisce per i servizi resi e che sarà tanto più alta quando si assume il rischio del mancato incasso;

2. gli interessi sulle somme anticipate in caso di accredito immediato;
3. i rimborsi spese per le spese di istruttoria, telefoniche, postali...
4. le spese d'incasso per ogni fattura presentata.

La cessione del credito è un'operazione finanziaria che ha spesso, per il cedente, lo scopo di defiscalizzare gli importi creditizi difficilmente esigibili. Il problema della gestione fiscale dei crediti inesigibili sussiste quando ricorrono contestualmente la presenza di una utilità fiscale nel bilancio di esercizio e la presenza di crediti non riscuotibili tra le poste attive di bilancio: in ricorrenza di queste due condizioni, l'azienda -potenziale cedente- si trova a dover pagare le imposte su di un utile di fatto non conseguito.

La L. 21 febbraio 1991, n. 52 prevede dei requisiti ben precisi per il cessionario. L'applicazione di detta normativa consente al creditore di spogliarsi della titolarità del credito, tramite la cessione del medesimo credito ad una banca o ad un intermediario finanziario, con il risultato pratico nonché il beneficio della possibilità di dedurre fiscalmente l'intero ammontare di quanto ceduto, che andrà a costituire un componente negativo del reddito d'impresa.

Un altro punto interessante dell'istituto del factoring riguarda l'efficacia della cessione del credito nei confronti dei terzi. Una volta che il cessionario abbia pagato in tutto o in parte il corrispettivo della cessione ed il pagamento abbia data certa, la cessione è opponibile:

1. agli altri aventi causa del cedente, il cui titolo d'acquisto non sia stato reso efficace verso i terzi anteriormente alla data del pagamento;
2. al creditore del cedente, che abbia pignorato il credito dopo la data del pagamento;
3. al fallimento del cedente dichiarato dopo la data del pagamento.