

IL FORFAITING

Il Forfaiting è un'operazione di sconto con la quale una finanziaria, il “**forfaiter**”, acquista i titoli di credito generati da contratti commerciali stipulati sui mercati internazionali per la fornitura di beni strumentali o la posa in opera di infrastrutture, e ne corrisponde l'importo, al netto degli interessi - calcolati per il periodo di dilazione di pagamento -, delle commissioni e delle spese relative, impegnandosi a non rivalersi sul cedente in caso di mancato pagamento (clausola **pro-soluto**).

L'acquisto del credito fatto in via "pro-soluto", cioè senza ricorso sul fornitore italiano in caso di insolvenza, è realizzato come segue:

- in caso di cambiali, attraverso la girata sul retro del titolo e inserendo la **clausola senza garanzia** ("without recourse")
- in caso di lettere di credito, attraverso un atto di cessione (assignment) ai sensi dell'art. 49 delle norme U.C.P. (pubbl. ICC no. 500).

Nel caso in cui lo sconto riguardi titoli cambiari, se il debitore non è di primaria importanza a livello internazionale è richiesto solitamente che il credito sia assistito da garanzia bancaria sotto forma di avallo o di lettera di garanzia separata. Nel caso in cui invece lo sconto riguardi una lettera di credito documentario o una stand by, ciò non è necessario, dal momento che entrambi gli strumenti costituiscono un impegno inderogabile della banca che li emette. Affinché l'operazione di Forfaiting possa essere effettuata occorre che i titoli siano emessi in valute “forti” (dollaro USA, euro, yen, franchi svizzeri) e che abbiano importi significativi.

Il Forfaiting è lo strumento ideale per le ditte esportatrici italiane per tre precisi motivi:

- ▶ primo, perché è **semplice**: non si richiede l'esame della documentazione relativa al contratto di fornitura e ancor meno interessa l'analisi della situazione aziendale della ditta esportatrice
- ▶ secondo, perché è **rapido**: l'erogazione dei fondi è quasi immediata contro presentazione della documentazione relativa al credito da smobilizzare
- ▶ terzo, perché **trasforma** un pagamento rateale in un **incasso immediato**.

Si tratta di un incasso che mira non solo a risolvere il fabbisogno di liquidità della ditta esportatrice – problema ricorrente di tutti i fornitori – ma che libera la ditta esportatrice italiana di tutti i rischi connessi con il credito:

- rischio di insolvenza dell'acquirente o della di lui banca garante
- rischio di trasferimento valutario
- rischio politico del Paese debitore.

E' infatti il Forfaiter che si assume tutti questi rischi, sin dal momento del rilascio del suo impegno a scontare pro-soluto un certo credito.

Il costo del Forfaiting

Il costo del FORFAITING si compone di tre elementi:



- tasso di sconto
- giorni banca (i giorni che la banca aggiunge alla scadenza e che ritiene necessari per ottenere l'incasso del credito)
- commissione d'impegno

Il tasso di sconto è l'elemento principale e la sua entità dipende da due fattori: il costo della provvista fondi sul mercato (tasso LIBOR o equivalenti) e lo "spread" (il margine) che il Forfaiter vi aggiunge.

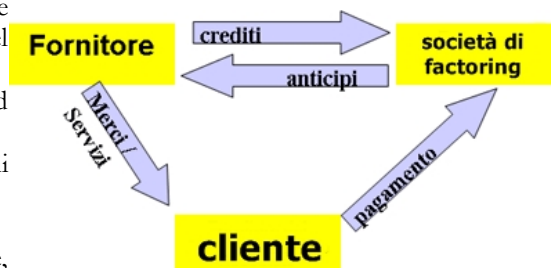
Il costo della provvista varia sensibilmente da moneta a moneta e da periodo a periodo in funzione dei tassi vigenti, come pure lo "spread" varia in funzione del grado di rischio che presenta il Paese debitore.

Per una buona parte dei Paesi europei, per quelli del Nord America, per alcuni dell'Estremo Oriente e per alcuni paesi dell'Est (Slovenia, Rep. Ceca) lo "spread" applicato dal Forfaiter si aggira da 0.50 a 2.50% per anno, vale a dire più o meno lo stesso margine che prende la banca italiana quando concede un anticipo valutario.

Le modalità operative del Forfaiting

L'operazione di forfaiting può essere schematizzata attraverso le seguenti fasi:

1. Avvio dell'accordo con la ditta importatrice e contemporanea possibilità di ottenere lo sconto del credito attraverso un'operazione di forfaiting
2. Firma del contratto di fornitura tra ditta esportatrice ed acquirente estero
3. Blocco dell'impegno allo sconto con un istituto di forfaiting
4. Esecuzione e spedizione della fornitura
5. Rilascio dei titoli di credito da parte dell'acquirente, debitamente avallati o garantiti dalla sua banca
6. Presentazione dei titoli di credito all'istituto di forfaiting, per il tramite della banca dell'esportatore, debitamente girati con la clausola without recourse
7. Il forfaiter sconta i titoli di credito e accredita il netto ricavo presso le casse della banca di credito nazionale dell'esportatore



Assume grande rilevanza la fase preliminare in cui l'esportatore prende i contatti con la propria banca per:

- sondare la disponibilità del forfaiter all'acquisto dei titoli di credito da emettersi in esecuzione del contratto che verrà eventualmente stipulato con l'importatore
- ottenere dal forfaiter una valutazione del tasso di sconto praticabile, che si avvicini il più possibile a quella che sarà la determinazione in via definitiva dello stesso (l'esportatore deve determinare i costi da sopportare per lo smobilizzo dei titoli).

Si tratta di un lavoro che va fatto contemporaneamente alla stipulazione del contratto con la ditta estera e che consente di valutare sia la disponibilità dello stesso a scontare i titoli di credito, sia a valutare il costo dell'operazione finanziaria. Dalla risposta ottenuta dalla banca al momento in cui si conclude il contratto con l'emissione dei titoli di credito passa inevitabilmente un lasso di tempo in cui il forfaiter potrebbe cambiare idea. Per far sì che le parti restino reciprocamente impegnate a porre in essere le condizioni di cui al contratto di forfaiting, è richiesto all'esportatore il pagamento di una **commissione di impegno** ("commitment fee").

L'impegno del Forfaiter costituisce in effetti una specie di copertura "Kasko" che consente alla ditta esportatrice di poter determinare con certezza a priori il costo di smobilizzo.

La documentazione da presentare per lo sconto

Sulla documentazione il Forfaiter è molto esigente e non può non esserlo perché ciò che compra è il credito che questi documenti rappresentano; attraverso la documentazione il Forfaiter deve poter acquisire il diritto a ricevere il pagamento alla scadenza o, in caso di insoluto, ad esercitare un'azione legale di recupero.

Quando il Forfaiter compra un credito si assicura che questo sia rappresentato da titoli che ne attestino:

- la **certezza** di importo e di scadenza,
- l'**esigibilità** del pagamento nella effettiva moneta del credito senza alcuna deduzione,
- l'**esecutività** e la **trasferibilità**, requisiti questi che solo con la cambiale "*modello internazionale*" si possono avere.

