

SERVIZIO ECONOMICO/FINANZIARIO

23 Settembre 2020

Alle aziende associate

INVOICE TRADING –CINQUE VANTAGGI PER LE PMI IN CERCA DI LIQUIDITA’

Gentile Associato,

Grazie all’invoice trading le PMI possono finalmente ricevere liquidità immediata attraverso la cessione di crediti commerciali a investitori istituzionali.

Non chiamatelo factoring: l’invoice trading è un canale di finanziamento del capitale circolante delle piccole e medie imprese tramite la cessione dei crediti commerciali pendenti a titolo oneroso. Nato inizialmente nel Regno Unito, il modello di business prevede la cessione dei crediti nei confronti di investitori istituzionali attraverso piattaforme online specializzate. Secondo gli Osservatori Entrepreneurship & Finance del Politecnico di Milano l’invoice trading è oggi uno dei settori di punta della “finanza alternativa” nel nostro Paese, al terzo posto dietro i mini-bond e il venture capital.

IL QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

Come funziona, in pratica, l’invoice trading? L’azienda, dopo essersi registrata ad una delle piattaforme online specializzate e aver ricevuto l’abilitazione, carica sul portale le fatture da liquidare immediatamente e - dopo un veloce processo di “risk assessment” - i crediti di maggior qualità vengono ammessi alla contrattazione tra investitori. Alla chiusura del processo, l’azienda riceve subito un acconto fisso pari al 90% del valore nominale della fattura (e il saldo rimanente alla data di pagamento di quest’ultima).

Le operazioni di invoice trading vengono chiuse ai sensi e per gli effetti:

- degli articoli 1260 e successivi del Codice Civile
- della legge 130/99 sulle cartolarizzazioni (nel caso in cui ad acquistare i crediti siano veicoli SPVSs)

Secondo le ultime elaborazioni dell’Osservatorio Supply Chain and Finance dello stesso Politecnico di Milano, aggiornate al 2020, il mercato potenziale dei crediti commerciali in Italia ammonta oggi a oltre 483 miliardi di euro. Di questi, solo 150 miliardi sono serviti al momento da strumenti finanziari di anticipo fatture tradizionale e factoring. È questo il mercato in cui operano le nuove piattaforme digitali, che offrono alle imprese un canale alternativo di liquidità particolarmente vantaggioso anche in situazioni di temporanea difficoltà finanziaria.

I CINQUE VANTAGGI DELL'INVOICE TRADING

L'invoice trading è un ottimo strumento per società in difficoltà finanziaria e dotate di un buon portafoglio clienti, che trovano accesso ad una fonte di liquidità da altri sistemi negata, ma anche a società in forte crescita o che hanno bisogno di risposte veloci e flessibili. In questi contesti, l'invoice trading si rivela essere un alleato potenzialmente utile per via di cinque vantaggi significativi rispetto al tradizionale "castelletto" bancario:

- La valutazione del profilo di rischio si sposta dal richiedente ai clienti di quest'ultimo
- Si riduce il capitale circolante immobilizzato e aumenta la liquidità (senza segnalazione in centrale rischi), con miglioramento della PFN e di conseguenza del rating dell'impresa
- Tutte le operazioni avvengono nella formula pro-soluto
- Non sono richieste garanzie, ipoteche o fidejussioni
- Non sono previsti vincoli contrattuali né è richiesta la cessione completa dei crediti commerciali

L'INVOICE TRADING E LE SCRITTURE CONTABILI

Nel caso degli anticipi o sconti su fattura tradizionali è importante sottolineare come il legislatore fiscale abbia posto dei limiti alla deducibilità degli interessi passivi (tramite la norma dell'art. 96 del Tuir). Gli interessi passivi e gli oneri assimilati sono liberamente deducibili, fino a decorrenza degli interessi attivi e dei proventi assimilati, mentre l'ecedenza è deducibile nel limite del 30% del rol della gestione caratteristica (Il Rol è la differenza fra il valore e i costi della produzione delle lettere a) e b) dell'articolo 2425 del Codice civile, con esclusione degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e dei canoni di leasing).

Si faccia l'esempio di una fattura del valore di 100 mila euro, con scadenza a 90 giorni e un prezzo di acquisto della fattura da parte di un investitore istituzionale pari a 98.500 euro:

	Commissione Piattaforma	Sconto Investitore
Costo %	0,6%	1,5%
Costo assoluto	€ 600	€ 1.500
Tipologia	Costo per servizi	Sconto
Soggetto ad IVA	SI	NO
Deducibile ai fini IRES	SI	SI

In caso di cessione pro-soluto tramite piattaforma invece, il credito viene cancellato dal bilancio e la differenza fra il corrispettivo ricevuto e il valore contabile (al netto del fondo svalutazione) è generalmente rilevata come perdita su crediti nella voce B 14 (oneri diversi di gestione) del conto economico. Dal punto di vista fiscale, la perdita in ipotesi di cancellazione del credito dal bilancio, come nell'esempio qui sopra, soddisfa la condizione della sussistenza degli elementi certi e precisi richiesti dall'articolo 101, comma 5 del Tuir per la sua deducibilità. La piattaforma, infine, fatturerà la propria commissione soggetta a IVA come "costo per servizi".

CRITERI E TEMPI DI ACCESSO AL SERVIZIO DI INVOICE TRADING

Come sottolineato in precedenza, non sono richieste garanzie ulteriori per la cessione di crediti commerciali attraverso la piattaforma di invoice trading. Possono essere cedute le fatture verso clienti (debitori) costituiti nella forma di imprese S.r.l. o S.p.A. con almeno cinque milioni di euro di fatturato. L'importo della fattura da cedere deve essere uguale o superiore, in ogni caso, al limite minimo dei 5.000 €.

Il Nostro Servizio Economico/Fiscale (Dott. Claudio Zamparelli tel. 342 6379838 c.zamparelli@confapiemilia.it e il Dott. Domenico Paradiso 349 6015699 d.paradiso@confapiemilia.it) è a disposizione per ogni ulteriore chiarimento.

Cordiali Saluti

Dott. Stefano Bianchi
Direttore
Confapi Emilia

