

## «METTIAMO IN CIRCOLO I CREDITI COMMERCIALI»

Per abbattere il fenomeno dello *shadow credit* che mette a rischio la liquidità delle imprese, Matteo Tarroni, il fondatore di **Workinvoice**, rilancia il tema del factoring 2.0 invitando a un'azione di lobbying

di Sergio Luciano

C'È UN GRANDE USURAI NASCOSTO NELL'ECONOMIA ITALIANA. UNA BANCA-OM-BRA CHE ROSICCHIA SOLDI A TUTTI: POCHI SOLDI, MA A TUTTI. Si chiama ritardo dei pagamenti. E costringe i fornitori a fare da banca ai loro clienti, senza essere pagati. Tutti siamo fornitori e clienti di qualcuno, e tanti di noi, pagando in ritardo, speculano sugli interessi del fornitore e ricevendo pagamenti in ritardo sono vittima della stessa banca-ombra. Nell'insieme, una monumentale inefficienza di sistema contro la quale sarebbe facile agire. «Facile e indispensabile, ma nessuno lo fa!» – stigmatizza Matteo Tarroni, cofondatore e amministratore delegato di **Workinvoice**, la fintech nata nel 2015 oggi leader di mercato nello sconto fatture digitale, insomma nel factoring 2.0. «In Italia i fornitori fanno da banca ai loro clienti, con quello che si configura come un vero e proprio prestito a 30-60-90 giorni (in certi settori si superano i 12 mesi!) ovviamente non regolamentato. Si tratta, in altre parole, di una forma di *shadow credit* molto rischioso per il fornitore perché, non essendoci un contratto, se improvvisamente i ritardi nei pagamenti si allungano (com'è accaduto nel periodo della pandemia) il fornitore non ha alcuna garanzia né paracadute per rientrare in possesso della sua liquidità».

**E questo shadow-credit, secondo lei, nuoce al sistema economico nel suo insieme?**

Be', è oggettivamente un freno alla crescita, costituisce un rischio non misurabile per le aziende, è una forma di prestito pirata (niente *covenant*, niente obblighi di trasparenza, niente penali, sanzioni, etc).

**Che si può fare per ovviare?**

Molte cose, se ce ne fosse la volontà politica. Innanzitutto dichiarare illegittime le clausole



che vietano la cessione dei crediti sempre più spesso inserite a forza nei contratti di fornitura dai clienti forti che vogliono poter fare quel che gli pare nei pagamenti ai fornitori. E poi promuovere la circolazione dei crediti commerciali (su mercati controllati, come quello gestito da noi di **Workinvoice**). Invece le norme o le direttive UE che "invitano" a rispettare i tempi di pagamento restano ampiamente disattese perché prive di sanzioni. È un tema sul quale vorremmo lanciare una vera e propria campagna, di comunicazione e anche di lobbying.

**Ma quanto rischiano i creditori?**

Molto: la maggior parte dei rischi è a loro carico, perché non vengono pagati in tempo e fanno gratuitamente da banca ai loro debitori; ma anche questi ultimi corrono un forte rischio reputazionale. E poi questo malcostume

“

**I CREDITORI FANNO  
GRATUITAMENTE  
DA BANCA AI LORO  
CREDITORI, CHE  
PERÒ CORRONO  
UN FORTE RISCHIO  
REPUTAZIONALE**

## La nuova finanza e le nuove imprese

ha creato un grande rischio sistemico, che si propaga lungo la filiera. Se un mio cliente mi paga con ritardo e tempi lunghi, cosa faccio? Scarico sui miei pagamenti lo stesso ritardo.

**Scusi, ma non era stata introdotta in Italia una norma europea che prescriveva termini di pagamento vincolanti a 30 o 60 giorni?**

Sì, ma limitata solo ad alcuni settori e con modalità di calcolo potenzialmente aggirabili.

**E quindi?**

Quindi la situazione attuale obbliga le aziende ad accettare, pur di vendere, tempi di pagamento e condizioni accessorie sempre più lunghe e costose, oltre che aleatorie.

**In che senso la situazione obbliga le aziende ad accettare queste condizioni?**

Molto semplicemente: più i clienti sanno di essere forti negozialmente con i loro fornitori, più fanno quel che vogliono sui tempi di pagamento. In particolare impongono nei contratti le clausole di divieto della cessione del credito.

**E perché mai?**

La ragione inconfessata è che il debitore vuole pagare quando gli pare; e il fornitore, di solito, abbozza, fa buon viso a cattivo gioco, quando quel cliente è per lui molto importante: si pensi alla grande distribuzione nei confronti dei suoi piccoli fornitori. Ora, se un piccolo fornitore cede il credito a un operatore professionale che di mestiere si occupa di far sì che quel credito venga pagato puntualmente e che non ha alcuna soggezione nei confronti del soggetto debitore, l'arbitrio sul "quando" pagare viene meno. Tradotto: facile tirare per le lunghe la Pautasso Srl, meno facile prendere in giro un grande istituto finanziario. È molto meno ricattabile di Pautasso!

**Ma che incidenza ha il problema sul mercato?**

Numeri alla mano, il mercato italiano nel suo insieme ha dei ritardi gravi che viaggiano intorno all'8-9% del totale delle fatture (ultimi dati Studio Pagamenti Cribis), gravi nel senso che a 90 giorni dalla scadenza prevista della fattura il pagamento non c'è ancora stato. A fronte di questo dato, le fatture che vengono cedute sul mercato hanno ritardi gravi solo nell'1,5% dei casi.

**E voi come vi muovete in questo mercato?**

Di solito, le aziende che vengono da noi a cedere le loro fatture lo fanno perché le considerano rischiose. E sanno che noi, che per mestiere recuperiamo crediti, abbiamo tutta una serie di sistemi più efficaci di monitoraggio e incasso di quelli che potrebbero usare loro. E soprattutto quando un debitore vede che la sua fattura è stata ceduta ad una piattaforma trasparente come la nostra, è motivato a pagare tempestivamente per non veder diminuire la sua reputazione.

**La soluzione, diceva, è proibire le clausole che vietano la cessione del credito...**

Sì: senza norme attuative e regolamenti, basterebbe una riga: "Le causole contrattuali che vietano la cessione del credito da oggi sono invalide". Non serve altro. Peraltro la

**SECONDO CRIBIS IL MERCATO ITALIANO NEL SUO INSIEME HA RITARDI GRAVI (OLTRE I 90 GIORNI) NEI PAGAMENTI DI CIRCA L'8-9% DELLE FATTURE EMESSE**

cessione è esplicitamente autorizzata dal codice civile. Nel 2019 questa norma è stata introdotta in Gran Bretagna: non a caso, l'economia europea più aperta al fintech.

**E in Italia?**

Qualche anno fa la norma è stata inserita in finanziaria, nella bozza. Ma poi a un certo punto è stata sfilata! Ripeto: i compratori a fine filiera sono molto potenti e preferiscono il rapporto diretto col singolo fornitore, contraente debole. Eppure, in realtà, anche questo ragionamento è viziato. Un debitore forte può dettare condizioni vantaggiose. E invece preferisce la vaghezza e il potere di fatto. Ma quest'arbitrarietà è molto nociva ai fornitori. Se prometto al fornitore di pagare a 90 giorni e invece pago a 180, che significa spesso a 9 mesi dall'ordine, rischio di stravolgere completamente il suo merito di credito, di fargli saltare i ratio di indebitamento... E cosa ci guadagno? Secondo un calcolo del Politecnico di Milano oggi i crediti commerciali "shadow", non scaduti ma da saldare, sono ben 424 miliardi. Soldi prestati dai fornitori ai loro clienti! Fuori da ogni

regola! Da quando siamo partiti nel 2015, il fenomeno – che c'era già ed è strutturale – si è incrementato in proporzione. I 424 mld del 2020 nel 2019 erano 490 perché c'erano fatturati maggiori, ma il rapporto tra crediti e fatturato è aumentato con i ritardi. E nelle attuali condizioni economiche, purtroppo molte aziende rischiano di non rimborsarli più, i loro crediti.

**E in questo mercato difficile, Workinvoice come sta andando?**

Il periodo critico per il factoring in generale è stato dal 2° trimestre del 2020 fino al 2° trimestre del 21. C'era molto meno fatturato e meno fatture da scontare. Quindi per un'azienda come la nostra, che cresce costantemente dalla fondazione, quei 15 mesi sono stati piatti. Ci siamo preoccupati di mantenere le migliori relazioni con gli investitori. Ma in quel periodo sono successe due cose interessanti: 1) abbiamo subito l'ingresso di un grandissimo competitor, cioè lo Stato, con le sue garanzie sui prestiti. 2) chi veniva da noi perché non aveva accesso al credito, con le garanzie statali l'ha avuto. In compenso, quel periodo ha fatto un po' di pulizia di operatori precari. Ricordo sempre una frase di Hayton Senna: "Quando c'è il sole e la pista è pulita è difficile superare 15 auto, quando piove è molto più facile".

**E oggi?**

Dalla seconda metà del 2021 le garanzie dello Stato hanno perso spazio perché le aziende si sono ormai già riempite di debiti, che vanno restituiti: anche quelli garantiti. Il venir meno delle garanzie pubbliche e di qualche competitor ci hanno fatto esplodere il business dal secondo semestre '21 e dunque in questi ultimi 12 mesi rispetto al precedente periodo è più che raddoppiato l'erogato...

**E il futuro?**

Ci espanderemo anche all'estero. Con operazioni di M&A e partnership di prestigio con operatori globali che vedono in realtà dal business consolidato forte nei mercati domestici un modo per collaborare e crescere insieme...