



Comitato esecutivo del 3 dicembre 2012

**Punto 3 all' ODG
Direttiva sui ritardi di pagamento**

ALLEGATO 3.2.

**Decreto legge 24.1.12 n.1 convertito in legge con modifiche dalla legge 24.3.12 n. 27 Art. 62
(Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e
agroalimentari)**



**Decreto legge 24.1.2012 n. 1 convertito in legge con modifiche dalla legge 24.3.2012 n. 27
Art. 62 (Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari)**

Documento per la discussione

Facendo seguito alla nota predisposta dal dott. Nannetti (Ifitalia) sull'argomento, la Commissione Legale ha analizzato la questione della compatibilità di certe operazioni svolte dalle società di factoring con la norma in esame.

Essa impone, per la cessione di prodotti agricoli e agroalimentari, un termine legale di trenta giorni per il pagamento del corrispettivo, di fatto scorrendo la disciplina delle relazioni commerciali nel settore in questione dalla disciplina generale del D.Lgs. 231/02.

Dal punto di vista della cessione del credito, l'imposizione di un termine legale per il pagamento del corrispettivo sembra porre l'accento su eventuali clausole tali da determinare potenzialmente la violazione dei divieti imposti dall'art. 2 del D.L. 1/2012 e in particolare l'imposizione, al cedente, di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose tali da assicurare all'altra parte un vantaggio economico ingiustificato.

In particolare, la forma contrattuale maggiormente esposta da questo punto di vista appare il factoring maturity con dilazione al debitore ceduto.

Sotto questo profilo, si ritiene che non configurino ingiustificati vantaggi per il debitore e pertanto non presentino sicuramente criticità gli accordi che prevedono:

- a. assunzione da parte del factor del rischio di ritardato pagamento senza rivalse o condizioni;
- b. assenza di oneri per il cedente dalla scadenza del termine legale di pagamento in avanti;
- c. instaurazione di un autonomo rapporto di dilazione tra il debitore ceduto e il factor che prevedano l'applicazione di interessi convenzionali (non di mora).

Appare opportuno analizzare tali requisiti in maniera più approfondita al fine di individuare le forme contrattuali che presentano criticità e le eventuali soluzioni possibili.

Assunzione da parte del factor del rischio di ritardato pagamento senza rivalse o condizioni e assenza di oneri per il cedente dalla scadenza del termine legale di pagamento in avanti

Tali requisiti sono, in linea di principio, rispettati nelle operazioni di acquisto a titolo definitivo e nelle operazioni pro soluto con pagamento a scadenza del corrispettivo.

Appare invece particolarmente critico il caso del maturity nelle operazioni di cessione pro solvendo e pro soluto formale o pagato trascorsi N giorni dalla scadenza (es: CG Assifact prevedono 270 giorni).

Tali operazioni infatti possono comportare oneri per il cedente nel periodo che va dalla scadenza del termine legale di pagamento in avanti: in questo tipo di operazioni, infatti, viene accreditato il cedente alla data scadenza fattura per il corrispettivo e, in caso di inadempimento del debitore ceduto alla data dilazionata, il

pagamento viene successivamente stornato, con il conseguente addebito al cedente degli interessi per tutto il periodo della dilazione.

Le criticità relative al maturity pro solvendo, che derivano appunto dal permanere del rischio di ritardo o pagamento presso il cedente, non appaiono facilmente superabili, in particolare in virtù del fatto che il pagamento del prezzo concordato per la cessione del credito risulta essere condizionato dalla possibilità di rivalsa sul cedente in caso di inadempimento del debitore.

Una ipotesi differente evidenzia tuttavia come in tale tipologia di operazioni, in effetti, ciò che conta è appunto l'inadempimento del debitore ceduto: in caso di storno dell'operazione, al cedente sarà retrocesso il credito e pertanto quest'ultimo potrà svolgere tutte le azioni necessarie per il recupero del credito stesso e degli interessi di mora dovuti dal debitore a termini di legge, di fatto non pregiudicando alcuno dei diritti sanciti dalla norma in esame. In tale ottica, il prodotto assumerebbe la veste di mera anticipazione del corrispettivo al cedente, e a rilevare nella sostanza non è tanto il rischio di ritardo pagamento quanto piuttosto il rischio di credito sul debitore ceduto.

Sotto questa logica, le criticità appaiono legate agli aspetti formali del rapporto e potrebbero essere superate attraverso una revisione della contrattualistica rivolta a clienti operanti nel settore agricolo e agroalimentare, che dovrà pertanto essere attentamente e adeguatamente redatta al fine di assicurare:

- i. l'emergere della autonomia contrattuale sia nella fase della trattativa con il Fornitore sia con quella svolta con il Cliente con modalità tali da chiarire che l'intervento factoring non nasce da iniziative o con finalità volte a eludere il disposto normativo ma per una esigenza del Fornitore;
- ii. la tutela dei diritti indicati dalla legge;
- iii. che non si intravedano forme di comportamenti dominanti a scapito della parte più debole e/o pratiche commerciali sleali.

Si ritiene comunque necessario svolgere ulteriori approfondimenti sul tema, anche tenuto conto della causa di scambio del contratto di factoring, per verificare la compatibilità del maturity pro solvendo con la normativa particolare del settore agricolo e agroalimentare.

Instaurazione di un autonomo rapporto di dilazione tra il debitore ceduto e il factor che prevedano l'applicazione di interessi convenzionali (non di mora)

Con riferimento alla dilazione concessa al debitore ceduto, preme sottolineare come la dilazione commerciale concessa dal cedente e alla quale il factor aderisce (forma ampiamente utilizzata nel settore) a seguito dell'introduzione di un termine legale di pagamento inderogabile appaia sicuramente non conforme alla nuova disciplina per le controparti operanti nel settore agricolo e agroalimentare.

Si ritiene pertanto che la forma di dilazione maggiormente conforme alla disciplina sia rappresentata da un contratto di dilazione autonomo fra il factor e il debitore, nel quale (ove siano rispettati gli altri requisiti di cui sopra) potranno essere convenuti interessi inferiori al tasso di mora in quanto la mancata applicazione degli interessi di mora non avverrà a danno del creditore originario.

Si evidenzia tuttavia come tale autonoma dilazione rappresenti un'operazione finanziaria posta in essere con il debitore ceduto, alla quale si dovranno applicare le relative disposizioni, in particolare con riferimento a quelle in tema di trasparenza e usura. A supporto di tale impostazione, si ricorda che il D.Lgs. 141/2010 (art. 1) definisce come "contratto di credito" anche "[...] il contratto con cui un finanziatore concede o si impegna a concedere a un consumatore un credito sotto forma di dilazione di pagamento [...]".

Considerata la portata e le conseguenze di tale evidenza, e in assenza di chiarezza normativa, si ritiene utile svolgere ulteriori approfondimenti sul tema finalizzati a fornire agli associati criteri uniformi di comportamento.



Al riguardo, si fa presente come analoga problematica potrà presentarsi anche con riferimento ai crediti verso la pubblica amministrazione, in virtù delle modifiche al D.Lgs. 231/2002 introdotte dal D.Lgs. 192/2012:

“ [...] Nelle transazioni commerciali in cui il debitore e' una pubblica amministrazione le parti possono pattuire, purché in modo espresso, un termine per il pagamento superiore a quello previsto dal comma 2, quando ciò sia giustificato dalla natura o dall'oggetto del contratto o dalle circostanze esistenti al momento della sua conclusione. In ogni caso i termini di cui al comma 2 non possono essere superiori a sessanta giorni. [...]”

BOZZA

