



**CIRCOLARE INFORMATIVA 7/94**

Milano, 7 marzo 1994

\*\*\*\*\*  
**OGGETTO:** Estratto Rivista italiana del leasing.

Il Segretario Generale  
Prof. A. Carretta

\*\*\*\*\*  
**DISTRIBUZIONE:**

ABF FACTORING	DOTT. SINNONA
BAI FACTORING	DOTT. RATTI
BANCA DI ROMA HOLDING ITALIA	DOTT. BOCCADAMO
BANCA NAZIONALE DELL'AGRICOLTURA	DOTT. FERRONI
BARCLAYS FACTORING	DOTT. VINCENT
BN COMMERCIO E FINANZA	ING. BALLARATI
CARIPUGLIA	Direzione Generale
CBI FACTOR	AVV. BONDIOLI
CENTRO FACTORING	DOTT. GUIDUCCI
COFIRI FACTOR	DOTT. LENCI
COMIT FACTORING	SIG. INGRASSIA
CREDEM FACTOR	SIG. CECI
CREDIT FACTORING	SIG. VISANI
DESIO E BRIANZA FACTORING	RAG. BARBIERI
ENERGY FACTOR	DOTT. D'AURORA
FACTOR INDUSTRIALE	DOTT. VAZZA
FACTORIT	DOTT. BADOGGIO
FARMAFACTORING	DOTT. IANTOSCA
FIME FACTORING	DOTT. AMBROSIO
FIN-ECO FACTORING	RAG. FACCHETTI
FIRST CHEMICAL FACTORING	DOTT. DEI POLI
FISCAMBI FACTORING	DOTT. BURCHI
GEFACTOR	DOTT. PIEROTTI
	DOTT. ROVELLI
GENERAL FACTOR	RAG. CASAMASSIMA
IBM SEMEA FACTORING	DOTT. VERONESI
I.FI.S. FACTORING	DOTT. ACQUARONE
IFITALIA	AVV. SCIUME'
	DOTT. MUSSO
ISEFI	DOTT. FIORIO
MEDIOFACTORING	Direzione Generale
	DOTT. TANSINI
MEDIOLANUM FACTOR	DOTT. SACCHI
MONTE PASCHI FACTOR	DOTT. ZENONI
PADANA FACTORING	RAG. ZUIN
RIESFACTORING	RAG. LODI
SANPAOLO	RAG. DE PALO
SAVAFACTORING	RAG. FORNASERO
	DOTT. FURLOTTI
SELEFACTOR	DOTT. BUGLIONI DI MONALE
SERFACTORING	DOTT. GUIDORIZZI
SIFIND	DOTT. MALERBA
SPEI FACTORING	DOTT. CREMA
TIRRENA PROFESSIONAL FACTOR	DOTT. PRINCIPE
TRADE FACTORING	DOTT. VITTORI
UFB FACTORING ITALIA	DOTT. VALAGUSSA
VENETA FACTORING	DOTT. CANETTA
	DOTT. BARBUI

\*\*\*\*\*

Presidenza e Segreteria  
Via Cerva, 9 - 20122 Milano MI  
Telefono: (02) 76020127 - Telefax: (02) 76020159

Sede legale:  
Via della Posta, 3 - 20123 Milano MI

Codice Fiscale 97067880159 - Partita I.V.A. 10316950152

## *Documentazione*

### **Un incontro di studio su « factoring e fallimento »**

ALESSANDRO MUNARI

La legge n. 52 del 21 febbraio 1991 « Disciplina della cessione dei crediti di impresa », a due anni dalla sua entrata in vigore, continua a destare l'interesse degli studiosi e degli operatori del settore, soprattutto con riferimento ai rilevanti problemi che si pongono in ambito fallimentare. Diverse iniziative sono state ultimamente dedicate all'approfondimento delle varie tematiche connesse al tema indicato, e — tra queste — merita senz'altro una particolare segnalazione l'incontro organizzato dall'associazione di categoria delle società di factoring (ASSIFACT) con la collaborazione della Banca Carige, della Columbus Factoring e della I.F.I.S. Factoring, tenutosi a Genova il giorno 7 giugno 1993, avente ad oggetto, appunto, i problemi connessi a « factoring e fallimento ».

Dopo l'apertura dei lavori e l'elencazione dei problemi oggetto di dibattito, effettuate, rispettivamente, dall'avv. Sciumè (presidente dell'ASSIFACT) e dal dott. Simonetti (direttore Columbus Factoring), si è entrati nel vivo delle relazioni previste.

Il prof. Ricci, nella propria relazione su « La nuova legge sulla cessione dei crediti di impresa ed i profili di diritto fallimentare », ha affrontato l'esame dei problemi nella duplice veste di studioso della materia e di componente della Commissione che aveva a suo tempo provveduto all'elaborazione del progetto di legge sulla cessione dei crediti di impresa, poi divenuto legge con la 52/1991.

Nel ricordare all'uditorio le fasi che hanno portato alla promulgazione della legge n. 52, il prof. Ricci ha ribadito che la strada scelta, ossia quella di fare una legge speciale sulla cessione dei crediti d'impresa in luogo di una legge che modificasse la disciplina codicistica della cessione del credito ovvero di una legge dedicata esclusivamente al « factoring », presentava maggiori vantaggi, tra i quali — certamente — quello di lasciare ampio margine alla scelta dei Factors di servizi delle disposizioni di questa legge, ovvero di lasciare che la cessione fosse sottoposta alle regole ordinarie previste dal codice.

Egli ha ricordato altresì come, rispetto all'originario progetto, gli inserimenti effettuati dalla Commissione senatoriale siano stati principalmente due: l'obbligo di iscrizione all'Albo delle imprese che esercitano l'attività di cessione dei crediti (art. 2 legge n. 52/1991) ed il requisito della « data certa » del pagamento ai fini dell'opponibilità della cessione nei confronti dei terzi (art. 5 legge cit.).

I punti fondamentali e qualificanti della legge, come universalmente riconosciuto, sono costituiti dalla possibilità della cessione di crediti in massa e di crediti futuri (art. 3) e dalla opponibilità della cessione ai terzi attraverso lo strumento del pagamento del corrispettivo della cessione (art. 5.1, legge cit.).

Giungendo a trattare dei profili fallimentari, il prof. Ricci ha rilevato come quest'ultima regola, dell'opponibilità della cessione ai terzi attraverso il pagamento del corrispettivo, laddove ricomprende tra i terzi anche il fallimento del cedente dichiarato dopo la data del pagamento (art. 5.1, lett. c), sia mitigata — per espressa previsione legislativa — dall'art. 7.1 della legge, che esclude detta opponibilità se il curatore prova che il cessionario conosceva lo stato di insolvenza del cedente quando ha eseguito il pagamento: la *ratio* di detta disposizione, secondo il Relatore, è quella di porre un limite alla possibilità di depauperamento delle attività del fallimento; infatti, se il Factor paga anche solo una piccola parte del credito, al solo fine di rendere opponibile la cessione, l'efficacia di quest'ultima è revocabile in presenza della prova della conoscenza dello stato di insolvenza (fatta salva la possibilità che un Factor particolarmente diligente abbia reso opponibile la cessione sulla base delle norme di diritto comune).

Né tale disposizione, secondo il relatore, può considerarsi una sorta di « favor » tout court per il factor, posto che la cessione resta sempre revocabile ai sensi dei principi contenuti nella legge fallimentare (beninteso, ove ne sussistano i presupposti).

Riguardo l'art. 6 della legge 52/1991, è stato sottolineato che la *ratio* consiste nel fatto che l'imprenditore cedente è l'unico soggetto realmente al corrente (in virtù dei suoi rapporti commerciali) della situazione economica del debitore ceduto, ciò che — al contrario — sarebbe di più difficile realizzazione per il factor-cessionario; inoltre, secondo il prof. Ricci, occorre — in sede di predisposizione delle norme — trovare una via che offrisse la maggiore certezza possibile alle procedure concorsuali, ciò che sembra essere stato soddisfatto con la norma in esame. Anche in questo caso, pertanto, non si è ritenuto di concedere un « favor » particolare al cessionario, dato che il risultato pratico dell'applicazione della norma è quello di ricondurre la situazione a quella che vi sarebbe stata ove la cessione non fosse intervenuta.

Con riferimento specifico all'art. 7 della legge, il prof. Ricci ha precisato che la facoltà di recesso attribuita al curatore del fallimento an-

drebbe correttamente interpretata come una forma di riacquisto del credito non ancora sorto, con il fine di integrare l'attivo fallimentare. La restituzione del corrispettivo, secondo il relatore, dovrebbe essere effettuata in moneta buona (non già in moneta « fallimentare »), trattandosi di un debito della massa.

A tale relazione ha fatto seguito quella del dott. Di Mundo, presidente della Sez. Fallimentare del Tribunale di Genova, intitolata « L'opponibilità delle cessioni di credito al fallimento », ma in realtà dedicata ad un ampio esame di tutti i problemi connessi a factoring e fallimento.

Secondo il dott. Di Mundo, nel valutare la causa giuridica del factoring occorre fare riferimento all'unitarietà del rapporto; a seguito di tale analisi, risulterebbe che le cessioni avvengono con causa di mandato (tesi già sostenuta in dottrina) e — conseguentemente — in caso di procedura fallimentare vi sarebbe l'applicabilità dell'art. 78 l. fall. e quindi lo scioglimento del rapporto. Le cessioni in tanto sarebbero opponibili in quanto il cessionario fosse in grado di dimostrare l'adempimento delle formalità ex artt. 1265 c.c. e 45 l. fall.

È quindi seguita un'esposizione puntuale di tutti i contenuti della legge 52/1991, con diversi rilievi critici, soprattutto con riferimento alla posizione di « favor » in cui si trova il cessionario in alcune ipotesi collegate alle procedure concorsuali, e di cui si è parlato sopra.

La relazione successiva del dott. Ferro, consigliere della I Sez. Civ. della Corte d'Appello di Genova, è stata dedicata al « Fallimento del cedente ». Il relatore ha ribadito — a titolo personale — alcune conclusioni che già erano state esposte in una recente, e già nota, sentenza della Corte di merito genovese (App. Genova, 19 marzo 1993, Trade Factoring c. Fall. Nuova Impa s.n.c.). Il fallimento del cedente, secondo il dott. Ferro (analogamente a quanto ritenuto dalla Corte d'Appello), non provoca lo scioglimento automatico del rapporto. Se pure il contratto di factoring non si esaurisce soltanto nella struttura della cessione del credito, contenendo previsioni più complesse, quest'ultima rappresenta senz'altro il momento centrale e qualificante del rapporto; la causa negoziale sarebbe quindi di scambio, non di mandato. In tal modo, il contratto sopravviverebbe al fallimento, sebbene sia diverso il problema dell'opponibilità delle cessioni: quest'ultimo problema, secondo il relatore, andrebbe risolto sulla base degli artt. 1265 c.c., 45 l. fall. e 2914 c.c. (in quest'ultimo caso aggiungendo il requisito della certezza della data, essendo del tutto casuale la lacuna legislativa).

In tale contesto ricostruttivo (in cui il contratto di factoring ha causa di scambio, e non di mandato), le anticipazioni effettuate dal factor costituirebbero il pagamento (ancorché parziale) del corrispettivo, non già anticipazioni a titolo di mutuo.

Con riguardo al problema della revocatoria, il dott. Ferro ha sottolineato che la legge 52/1991 lascia sussistere, naturalmente, i principi in

materia di revocatorie stabiliti dalla legge fallimentare: al fine di verificare l'esistenza dei presupposti di legge per l'esercizio dell'azione, è importante che si consideri non già le singole cessioni, ma il negozio di cessione che sta a monte. Opinione che sembra condivisibile e che trova conforto in diversi precedenti giurisprudenziali.

Il dott. Panzani, presidente del Tribunale di Alba ed apprezzato commentatore in materia fallimentare e commerciale, ha intrattenuto l'uditorio su « Il fallimento del debitore ceduto ».

Focalizzando la propria attenzione sull'art. 6 della legge 52/1991, egli ne ha criticato la *ratio*, laddove questa sia semplicemente individuata nella necessità di assicurare la cessione di crediti « sicuri »; infatti, se è vero che l'art. 6 esonera il cessionario dall'azione revocatoria, ponendola ai danni del cedente (ove esso conosca lo stato di insolvenza al momento del pagamento), è altresì vero che il pagamento avviene dal debitore ceduto al cessionario (non già al cedente) e successivamente alla cessione (con cui il cedente ha perso la titolarità del credito); il cedente, pertanto, nulla sa dello stato di insolvenza del debitore ceduto al momento del pagamento al cessionario (diverso sarebbe stato se si fosse fatto riferimento al momento della cessione). Il risultato pratico di questa impostazione — che sembra condivisibile — è, ad opinione del relatore, una difficile applicazione concreta della norma in tutti i casi in cui il cedente (che è sostanzialmente terzo rispetto alla vicenda) non continui ad avere rapporti commerciali con il debitore ceduto.

Ha chiuso il novero delle relazioni, infine, il prof. Alpa, che ha parlato su « Qualificazione del contratto di factoring e fallimento ».

Egli ha ripercorso le tappe della dottrina e della giurisprudenza in ordine al dibattuto problema della qualificazione del contratto di factoring, cogliendo numerosi spunti critici che lasciano margini di incertezza all'interprete.

Anche la legge 52, secondo il prof. Alpa, non ha risolto il problema in oggetto, dato che non contiene alcuna definizione del contratto di factoring. Si tratterebbe pertanto, secondo il relatore, di una legge « incompiuta », perché pur avendo la possibilità di qualificare la figura contrattuale e disciplinarne tutti gli aspetti, ha lasciato diversi nodi irrisolti (si pensi al dibattuto problema del regime delle eccezioni opponibili).

In conclusione, si è trattato di un convegno di studi molto interessante e problematico, che soprattutto ha avuto il merito di fare lo « stato dell'arte » sugli aspetti più rilevanti e dibattuti, quali sono i problemi connessi al contratto di factoring in ambito fallimentare.