

## **CRISI D'IMPRESA**

---

### ***L'art. 182 quinques e il caso del factoring***

di Fabio Battaglia

Una delle modifiche introdotte con il D.L. 27 giugno 2015, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla L. 6 agosto 2015 n. 132, è l'aggiunta, al comma 4, della **cessione di credito**, al peggio ed all'ipoteca, quale strumento di garanzia che il debitore può concedere in garanzia in favore dei finanziatori, previa autorizzazione del Tribunale. Tale modifica costituisce lo spunto del presente articolo, volto a valorizzare lo strumento del **factoring**, quale modalità tecnica attraverso cui ottenere nuova finanza nelle ristrutturazioni aziendali volte alla continuità aziendale, inserite in un concordato preventivo o in un accordo di ristrutturazione.

Come noto il factoring in Italia è stato regolato con la Legge 21.02.1991 n. 52.

Le norme, introdotte con questa legge, non hanno condotto ad una tipizzazione del factoring, che anche dopo l'entrata in vigore della disciplina contenuta nella L. 21 febbraio 1991 n. 52, rimane una **convenzione atipica** - la cui disciplina, integrativa dell'autonomia negoziale, è contenuta negli art. 1260 ss. del codice civile - attuata mediante la cessione, "pro solvendo" o "pro soluto", della titolarità dei crediti di un imprenditore, derivanti dall'esercizio della sua impresa, ad un altro imprenditore (factor), con effetto traslativo al momento dello scambio dei consensi tra i medesimi se la cessione è **globale** e i crediti sono **esistenti**, ovvero differito al momento in cui vengono ad esistenza se i crediti sono futuri o se, per adempiere all'obbligo assunto con la convenzione, è necessario trasmettere i crediti stessi con distinti negozi di cessione, ma in ogni caso derivante dal perfezionamento della cessione tra cedente (fornitore) e cessionario (factor), indipendentemente dalla volontà e dalla conoscenza del debitore ceduto. (Così Cass.civ. 2746/2007).

Il richiamo alla modifica normativa citata (cessione di crediti a garanzia), come detto, costituisce solo uno spunto, in quanto la disciplina della legge 52/91 si affianca a quella dettata dal codice civile, in forza del richiamo operato dall'art. 1, ma allo stesso tempo ne differisce, in quanto nel codice la cessione di crediti può avvenire a scopo di vendita, garanzia o donazione, mentre, nella legge 52/91 la causa del contratto è unicamente costituito dallo **scambio tra crediti e corrispettivo**.

La prestazioni del factor, si presentano come molteplici ed articolate e si sostanziano nelle seguenti:

1. il **solllecito**, l'**intimazione** del pagamento e l'**incasso** dei crediti vantati dal fornitore nei confronti dei suoi debitori, nonché la registrazione sulle proprie evidenze, dei crediti e dei fatti amministrativi e gestionali ad essi connessi;

2. il **pagamento anticipato** in tutto o in parte del corrispettivo dei crediti ceduti;
3. l'assunzione in tutto o in parte, del **rischio** per il mancato pagamento dovuto ad inadempimento dei debitori.

A queste prestazioni si possono affiancare quelle di valutazione di potenziali clienti o recupero giudiziale dei crediti. Tale complessità di prestazioni comportano oneri più elevati, mediamente, rispetto a quelli della semplice concessione di finanziamento, per cui rivolgersi a questo strumento con tale unico scopo, può essere segnale di una ridotta capacità di riserva finanziaria e, in concreto, può essere antieconomico.

È indubbio che le fasi critiche dell'impresa, che precedono l'accesso ad uno degli strumenti previsti dalla legge fallimentare, sono spesso accompagnate da circostanze quali la presenza di un montante di crediti, non ancora inesigibili, ma di complessa esigibilità, da una ridotta capacità di ricorso al credito.

A questo va aggiunto che in generale le banche, anche in presenza delle autorizzazioni a contrarre di cui all'art. 182 *quinquies*, sono estremamente **restie** a concedere credito sia perché non sempre la prededuzione costituisce una assoluta garanzia di recupero della eventuale sofferenza, ma soprattutto perché le norme relative alla vigilanza impongono, per finanziamenti a società in procedura, **accantonamenti rilevanti** che rendono l'operazione assai onerosa per le banche.

In un quadro siffatto il ricorso allo strumento del factoring, con il pagamento anticipato dei crediti ceduti, può senza dubbio essere una **opportunità** nelle ipotesi di continuità.

Ricorrere al factoring per gestire crediti pregressi di non facilissima esigibilità in una fase in cui l'amministrazione dell'impresa ne può risultare alleggerita, accompagnata da erogazione di anticipi, può facilitare, in questi difficili fasi, il **rilancio** del circolante e favorire il decollo di un piano di ristrutturazione nella sua complessa fase di avvio. Come detto l'operazione può essere più costosa, ma fermo restando che l'impresa in crisi, per ovvi motivi, potrà accedere al credito solo a costi maggiori, va altresì considerato che da una parte potrebbero non esserci alternative e dall'altra non è detto che questo debba essere l'unico strumento da usare, ma piuttosto utilizzarlo modulandolo con altre forme di finanziamento.

Dal lato del factor, l'eventuale anticipo, già munito di **prededuzione**, sarebbe rafforzato dalla garanzia del credito ceduto e i maggiori oneri connessi alle normative che impongono gli accantonamenti prudenziali (meno stringenti in presenza di creditori ceduti solvibili), sarebbero in parte leniti dalla maggior remunerazione collegata a queste operazioni, determinata appunto da tutti i servizi connessi all'operazione di factoring che in precedenza sono stati sommariamente elencati.

*Per approfondire le problematiche relative ai rapporti bancari nelle procedure concorsuali ti*

*raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione:*