

## Il contratto di factoring

**Autore:** Concas Alessandra

**In:** Diritto civile e commerciale

Il factoring è una figura negoziale di matrice anglosassone.

Con questo termine, si vuole indicare un particolare tipo di contratto con il quale un imprenditore (denominato "cedente") si impegna a cedere tutti i crediti presenti e futuri scaturiti dalla propria attività imprenditoriale ad un altro soggetto professionale (denominato factor) il quale, dietro un corrispettivo che consiste in una commissione, assume l'obbligo a sua volta a fornire una serie di servizi che vanno dalla contabilizzazione, alla gestione, alla riscossione di tutti o di parte dei crediti che egli vanta in relazione alla propria attività, sino alla garanzia dell'eventuale inadempimento dei debitori, cioè al finanziamento dell'imprenditore cedente sia attraverso la concessione di prestiti, sia attraverso il pagamento anticipato dei crediti ceduti.

La cessione dei crediti non rappresenta il fine dell'accordo, ma lo strumento attraverso il quale è possibile l'erogazione dei servizi da parte del factor.

I crediti affidati in amministrazione al factor non devono di norma essere ceduti allo stesso; tuttavia nella maggior parte dei casi dietro il contratto di factoring si cela un'operazione di finanziamento dell'impresa cliente, infatti è prassi costante che il factor conceda all'impresa cliente anticipazioni sull'ammontare dei crediti gestiti.

La cessione può avvenire in due modi:

Pro soluto, il factor si assume il rischio di insolvenza dei crediti ceduti ed in caso di inadempimento di questi ultimi non potrà richiedere la restituzione degli anticipi versati al cliente.

Pro solvendo, lasciando al cliente il rischio dell'eventuale insolvenza dei crediti ceduti.

Il factoring corrisponde a una tipologia contrattuale che, introdotta in un primo tempo nel nostro ordinamento, in forza del principio dell'autonomia negoziale, a norma dell'articolo 1322 del codice civile, è stata recepita per effetto della legge 21 febbraio 1991 n. 52 (Disciplina della cessione dei crediti di impresa) nonché della legge 14 luglio 1993, n. 260, che ha ratificato la convenzione sul factoring internazionale di Ottawa, la quale si riferisce soltanto ai contratti internazionali, ponendo una disciplina per lo più derogabile dalle parti.

Con la convenzione di factoring, come scritto sopra, un soggetto professionale (denominato factor) si obbliga, verso il corrispettivo di una commissione, il cui importo può variare in dipendenza di una serie di aspetti relativi all'eventuale assicurazione del credito ed alla fornitura di servizi accessori, a gestire per un cliente (imprenditore), la riscossione di tutti o di parte dei crediti che quest'ultimo vanta in relazione alla propria attività.

Questo di solito importa la cessione dei crediti spesso in via anticipata al factor, il quale per questo motivo viene ad assumere il ruolo di finanziatore del cliente.

Vi sono in questo senso analogie con lo sconto o l'anticipazione bancarianota.

E' per questo che il factoring può essere esercitato soltanto da una banca o da un intermediario finanziario abilitato, il cui oggetto sociale preveda la possibilità di esercitare l'attività di acquisto di crediti.

I soggetti abilitati, hanno la possibilità di risultare cessionari soltanto di crediti pecuniari che siano sorti nell'esercizio dell'impresa (crediti che possono essere considerati genericamente, in massa, come anche futuri, in quanto scaturenti da rapporti non attuali, ma comunque legati all'attività imprenditoriale del cliente) nell'ambito di un arco temporale che non ecceda i 24 mesi a far tempo dalla stipulazione della cessione.

Una regola in materia di factoring è che la cessione sia pro solvendo, rimanendo a carico del cedente il rischio dell'insolvenza del debitore ceduto, ad eccezione del caso nel quale, il factor non abbia rinunciato a questa garanzia.

In questa eventualità, in caso di inadempimento del debitore ceduto, il factor non potrà pretendere dal cliente la restituzione degli anticipi versatigli.

Particolari questioni si possono porre in tema di eccezioni opponibili da parte del debitore ceduto al factor, soprattutto in relazione all'eventuale risposta del primo alla comunicazione effettuata gli circa l'intervenuta cessione.

Ai sensi dell'art. 5 della legge del 1991, n. 52 la cessione è inoltre opponibile ai terzi, con speciale riguardo al fallimento del cedente, pure in difetto di notificazione al debitore ceduto quando l'anticipazione versata dal factor al cedente abbia data certa, salva la possibilità che sia data la prova che il cessionario che ha effettuato il pagamento conosceva lo stato di insolvenza del cedente.

Tra i terzi dei quali all'art. 5 si possono annoverare anche gli aventi causa del cedente, a meno che l'acquisto di costoro non abbia data certa anteriore a quella del pagamento, i creditori del cedente che abbiano proceduto esecutivamente in data successiva al pagamento effettuato dal cessionario.

Il factoring viene qualificato come un contratto atipico, sulla qualificazione giuridica del contratto, sono da ricordare le decisioni della giurisprudenza di merito le quali, in contrasto con l'orientamento prevalente, sottolineano le funzioni diverse che di volta in volta il contratto può assumere, e la sua disciplina deve essere ricercata nel tipo negoziale nominato assimilabile in maniera analogica.

Nonostante si sottolinei come la prestazione essenziale del contratto sia la cessione dei crediti di impresa, la natura della prestazione sembra indurre ad attribuire al factoring la natura di mandato.

La tesi muove dalla considerazione che la prestazione in ogni caso presente sarebbe quella della gestione dei crediti ceduti, mentre le altre prestazioni del factor (corresponsione di anticipi, assunzione del rischio dell'insolvenza del debitore ceduto) sarebbero accessorie ed eventuali.

Ne consegue che il factoring dovrebbe essere qualificato come un mandato alla gestione dei crediti ceduti, ai quali si collegano un negozio di finanziamento (mutuo) e un negozio di garanzia (fideiussione).

Le cessioni di credito nell'ambito di un contratto di factoring, essendo negozi attuativi dell'unitario programma negoziale e privi di propria autonomia, avrebbero la stessa causa di mandato del contratto al quale accedono.

A questa ricostruzione sono stati fatte delle critiche.

Nella prassi del factoring il momento finanziario ha rilevanza centrale, anche in presenza di prestazioni rivolte alla gestione dei crediti da parte del factor, di conseguenza la qualificazione del contratto non si può fondare soltanto su questo elemento.

Inoltre, la ricostruzione del factoring come mandato rende frammentaria una azione che si presenta, invece, nei rapporti tra fornitore e factor, come unitaria.

La prestazione principale richiesta al factor rimane la cessione dei crediti anche se il factoring presenta un più ampio contenuto in senso economico e in senso giuridico.

Se si tratta di factoring senza rivalsa, al momento dell'incasso o al momento successivo pattuito, il factor corrisponde al cedente il prezzo pattuito, diminuito degli anticipi e dei cosiddetti interessi, nonché della commissione.

L'eventuale anticipo costituisce un pagamento parziale anticipato del prezzo.

Se si tratta di factoring con rivalsa, in caso di incasso si ripete lo schema precedente.

In caso di mancato incasso, la rivalsa ha ad oggetto quello che il cedente ha percepito.

<https://www.diritto.it/il-contratto-di-factoring/>