

FOCUS ON

**FACTORING E NUOVO CODICE
DELLA CRISI D'IMPRESA E
DELL'INSOLVENZA:
UN'OCCASIONE MANCATA?**

Commento sulla mancata eliminazione della
revocatoria per le operazioni di factoring
nell'ambito della Riforma fallimentare

FACTORING E NUOVO CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA: UN'OCCASIONE MANCATA?

L'obiettivo di fondo della riforma fallimentare appena approvata (D.Lgs. 14/2019) è quello di consentire alle imprese sane in difficoltà finanziaria di ristrutturarsi in una fase precoce, per evitare l'insolvenza e proseguire l'attività. Lo scopo è quello di scongiurare la progressiva dispersione del valore aziendale e massimizzare invece il valore totale dell'impresa per creditori, dipendenti, proprietari e per l'economia in generale.

Ebbene, se lo scopo della legge è quello di garantire la continuità aziendale e salvaguardare fin quando possibile la capacità patrimoniale dell'azienda in crisi, non è del tutto comprensibile perché il legislatore non abbia accolto le istanze degli operatori del settore (tra cui Assifact) concernente l'eliminazione del rischio di revocatoria fallimentare del factoring, disciplinata dall'art. 7 della legge 52/1991.

L'art. 7 della legge 52/1991 prevede in particolare che la cessione di credito sia revocabile a condizione che il curatore provi che il cessionario conosceva lo stato di insolvenza del cedente quando ha eseguito il pagamento e sempre che il pagamento del cessionario al cedente sia stato eseguito nell'anno anteriore alla sentenza dichiarativa di fallimento e prima della scadenza del credito ceduto.

A ben vedere i presupposti ai quali è subordinata la revocatoria fallimentare delle operazioni di factoring sono simili a quelli previsti dall'art. 67 l.f. per la revoca degli atti a titolo oneroso che il fallito compie con l'effetto di consumare il proprio patrimonio prima del procedimento concorsuale.

Invero, non si ritiene corretto equiparare il factoring alla operazione revocabili ex art. 67 l.f.

Il Factoring infatti costituisce un'operazione mediante la quale l'impresa (Cedente) cede una parte significativa dei propri crediti commerciali vantati nei confronti di parte o tutti i propri debitori (ceduti), mediante appositi contratti stipulati con una società specializzata in materia (Cessionario o Factor): un mix di servizi finanziari e di gestione del credito volti a garantire all'impresa Cedente la possibilità di ottenere liquidità immediata.

A ben vedere quindi il factoring:

- non costituisce un mezzo di pagamento;
- non modifica l'efficienza patrimoniale sulla quale hanno diritto di contare i creditori;
- non è adatto a violare la parità di condizioni tra creditori.

Pertanto le disposizioni patrimoniali compiute dal fallendo mediante operazioni di factoring non possano considerarsi squilibrate, e come tali idonee a turbare la consistenza della massa attiva.

Illustrati i motivi per i quali si ritiene che il factoring non possa nuocere alla massa dei creditori, non resta che soffermarsi sui benefici che invece l'imprenditore può trarre dall'accesso al factoring in un momento di crisi economica.

Il ricorso al factoring, come già detto, consente all'impresa di disporre di una fonte di liquidità complementare al credito bancario e ciò si presenta particolarmente utile non solo nelle fasi iniziali della vita dell'impresa, ma soprattutto, in un momento di tensione finanziaria, quando risulta più difficile all'impresa l'accesso al credito.

Pertanto la possibilità per l'imprenditore di accedere a tale forma di "finanziamento", si presenta perfettamente in linea con gli obiettivi di fondo della riforma fallimentare, in primis la salvaguardia della continuità aziendale.

E' dunque difficile comprendere le ragioni che hanno portato il Legislatore a non accogliere le istanze degli operatori del settore di modifica dell'art. 7 legge 52/1991, nell'ottica dell'eliminazione del rischio di revocatoria delle cessioni di crediti commerciali dietro corrispettivi in denaro.

Alla luce di tutto questo, alla domanda "*si poteva fare di più?*" non può che darsi risposta positiva.

L'auspicio è che nel tempo che ci separa dall'entrata in vigore del Codice della Crisi e dell'Insolvenza (o nell'ambito dei decreti integrativi che lo stesso Legislatore si è riservato di approvare nei 2 anni successivi), il Legislatore muti la sua posizione al riguardo, eliminando così il rischio di revocatoria della cessione, in considerazione del beneficio che una tale misura può comportare per l'impresa in crisi, senza alcun pregiudizio per la massa dei creditori.

Avv. Fabiana Montefusco