

Fog. N. 5, MEK.

9875/20



ORIGINALE

LA CORTE SUPREMA DI CASSAZIONE

Oggetto C.I.

TERZA SEZIONE CIVILE

Contratto di
factoring -
interpretazione

Composta dagli [redacted]:

- Dott. [redacted] - Presidente - R.G.N. 32737/2018
- Dott. [redacted] - Consigliere - Cron. 9875
- Dott. [redacted] - Rel. Consigliere - Rep.
- Dott. [redacted] - Consigliere - Ud. 13/01/2020
- Dott. [redacted] - Consigliere - CC

ha pronunciato la seguente

ORDINANZA

sul ricorso 32737-2018 proposto da:

[redacted] in
persona del Direttore Generale, elettivamente
domiciliata in [redacted], presso lo
studio dell'avvocato [redacted], rappresentata
e difesa dagli avvocati MARCO BELLINI BRESSI,
FRANCESCO OLIVO;

- **ricorrente** -

contro

2020

41

[redacted]
Dott.ssa [redacted] elettivamente domiciliato
[redacted]
[redacted], presso lo studio dell'avvocato [redacted]

██████ che lo rappresenta e difende;

██████ I in persona del legale rappresentante,
elettivamente domiciliata in ████████████████████

██████, presso lo studio dell'avvocato ██████████
██████████, rappresentata e difesa dall'avvocato
██████████████████;

- **controricorrenti** -

avverso la sentenza n. 4045/2018 della CORTE
D'APPELLO di MILANO, depositata il 10/09/2018;

udita la relazione della causa svolta nella camera di
consiglio del 13/01/2020 dal Consigliere Dott.

██████████;

lette le conclusioni scritte del Pubblico Ministero,
in persona del Sostituto Procuratore generale ██████████

██████████ che ha chiesto che ha chiesto l'accoglimento
del primo motivo di ricorso;



RG 32737/18

Rilevato che:

1. Con ricorso notificato a mezzo del servizio postale l'8/11/2018 avverso la sentenza n. 4045/2018 della Corte d'Appello di Milano, pubblicata in data 10/9/2018 e notificata via pec in data 13/9/2018, "██████████" – in forma abbreviata "██████████" – propone ricorso innanzi a questa Corte affidato a tre motivi. Resistono la "██████████" e il ██████████ in liquidazione" con controricorso notificato.
2. Per quanto qui d'interesse, con atto di citazione notificato nel luglio 2012, ██████████ conveniva in giudizio la ██████████, innanzi al Tribunale di Milano, assumendo di aver stipulato – in data 6/4/1999 – un contratto di *factoring* con la ██████████" e di essere, in forza dello stesso, cessionaria dei crediti che la ██████████ vantava nei confronti della ██████████ per prestazioni sanitarie in regime di convenzione, per € 6.989.579,58, oltre interessi legali. Per detti importi chiedeva la condanna al pagamento nei confronti dell'██████████. Parte attrice produceva gli atti di cessione del credito del 5/6/2007 e del 30/5/2008 – entrambi notificati alla debitrice ceduta ██████████ e correlati al contratto di *factoring* – copia delle fatture e delle note di credito, con i partitari del debitore, nonché l'estratto autentico del giornale di cessione e relative messe in mora. Con comparsa del novembre 2012, si costituiva in giudizio la ██████████ eccependo, in via preliminare, l'incompetenza territoriale del Tribunale di Milano e, nel merito, la propria carenza di legittimazione per mancata accettazione della cessione del credito, nonché per risoluzione e/o invalidità del contratto di *factoring*. Nel dicembre 2014 interveniva in giudizio il Fallimento della ██████████ – società dichiarata fallita in data 3/4/2013 dal Tribunale di Napoli – assumendo di essere legittimo titolare dei crediti azionati da ██████████, avendo il Curatore optato per lo scioglimento del contratto di *factoring* stipulato tra la casa di cura fallita e la parte attrice. Il Fallimento quantificava il proprio credito nei confronti della ██████████ nel minor importo di € 4.820.131,02, in conseguenza delle somme riscosse dalla società fallita all'esito dell'intervento in un procedimento esecutivo instaurato nei confronti della medesima ██████████ presso il Tribunale di Roma.

3. Frattanto, in sede fallimentare, [REDACTED] proponeva reclamo avverso il decreto del Tribunale di Napoli con il quale il Curatore era stato autorizzato a sciogliere il contratto di *factoring*. Il reclamo veniva rigettato e [REDACTED] impugnava il provvedimento di rigetto innanzi a questa Corte di legittimità. Il giudice di prime cure, ritenendo configurabile un rapporto di pregiudizialità logico-giuridica tra il procedimento in corso e l'impugnazione intanto proposta da [REDACTED] innanzi alla Suprema Corte, rinviava la causa onerando le parti del deposito dell'esito del ricorso per Cassazione. Il Fallimento, quindi, produceva in giudizio la sopravvenuta pronuncia con cui la Corte di Cassazione aveva dichiarava inammissibile il ricorso di [REDACTED]. Con sentenza n. 7952/2017, il Tribunale di Milano, con pronuncia non definitiva, rigettava la domanda di [REDACTED] in ragione dell'intervenuto scioglimento del rapporto di *factoring*, qualificandolo come rapporto di mandato di gestione, in forza della pronuncia di inammissibilità del ricorso della Corte di legittimità, condannando [REDACTED] alle spese. Contestualmente il Tribunale disponeva il proseguimento del giudizio per l'accertamento dei crediti oggetto di cessione, rimettendo la causa in fase istruttoria.
4. Avverso la sentenza non definitiva proponeva appello [REDACTED] chiedendo la riforma e l'accoglimento delle domande proposte in primo grado. Si costituivano sia la Curatela del Fallimento, sia la [REDACTED] chiedendo il rigetto dell'appello e la conferma della sentenza. Con sentenza n. 4045/2018, depositata l'8/11/2018, la Corte d'Appello di Milano confermava integralmente la sentenza del giudice di prime cure, seppure con diversa motivazione (non più riferita alla sentenza con cui questa Corte aveva dichiarato inammissibile il reclamo endofallimentare proposto da [REDACTED], ma al riscontro della natura di "mandato di gestione del credito" del contratto di *factoring* stipulato), e riteneva legittimo lo scioglimento del contratto operato dal curatore del fallimento. Per l'effetto, condannava [REDACTED] al pagamento delle spese del doppio grado di giudizio.
5. Avverso la sentenza d'appello, [REDACTED] propone ricorso. Resistono la [REDACTED] – con controricorso – e il Fallimento. Le parti e il Pubblico Ministero hanno depositato memorie.

Considerato che:

1. Con il primo motivo si denuncia – ex art. 360, comma 1, n. 3, cod. proc.civ. – la violazione e falsa applicazione degli artt. 1362, 1363, 1372 e 1703 cod.civ., nonché degli artt. 1 e 7 della Legge n. 52/1991. Il motivo di censura si articola in due diversi profili di doglianza con un nucleo centrale comune: secondo la società ricorrente, la Corte d’Appello avrebbe erroneamente attribuito al contratto di *factoring* una “*causa mandati*”, anziché una “*causa vendendi*”. Per converso, se avesse correttamente interpretato e applicato le disposizioni della convenzione di *factoring* di cui si denuncia la violazione, il Curatore fallimentare non avrebbe potuto validamente sciogliersi dal contratto ex art. 78 L.F., con la conseguente legittimazione di [REDACTED] ad esigere ed incassare, *iure proprio*, dalla debitrice ceduta [REDACTED] i crediti ceduti della [REDACTED]. In particolare, riguardo al primo profilo di doglianza, la ricorrente denuncia la violazione dei canoni interpretativi disciplinati dagli artt. 1362 e 1363 cod.civ. per avere, la Corte d’Appello, erroneamente attribuito prioritario rilievo al comportamento complessivo delle parti, anche posteriore alla conclusione del contratto, senza adeguatamente soffermarsi sul tenore letterale delle clausole del contratto che, in tesi, sarebbe stato da solo sufficiente a condurre il giudice di merito a ravvisare, nella situazione giuridica instauratasi tra le parti, un rapporto di cessione di crediti con relativa gestione e non di mandato. Così statuendo, la sentenza impugnata sarebbe palesemente in contrasto con la consolidata giurisprudenza di questa Corte secondo cui i canoni legali di ermeneutica contrattuale sono governati da un principio di gerarchia in forza del quale risulta prioritario il canone fondato sul significato letterale delle parole (di cui all’art. 1362, comma 1, cod.civ.), con la conseguenza che, quando quest’ultimo canone risulti sufficiente, l’operazione ermeneutica deve ritenersi utilmente, quanto definitivamente, conclusa. E ciò in quanto l’art. 1362, comma 2, cod.civ., che invita ad identificare il significato dell’atto in base al comportamento complessivo delle parti, va applicato in via sussidiaria, solo ove l’interpretazione letterale e logica sia insufficiente (Cfr. Cass., Sez. 2, sentenza n. 5595 del

11/3/2014). Inoltre, la Corte d'Appello avrebbe violato l'art. 1363 cod.civ., nel non avere complessivamente esaminato le clausole del contratto di *factoring*, secondo quanto prescritto dalla menzionata disposizione. A sostegno della propria tesi, la ricorrente richiama il precedente di questa Corte, la sentenza n. 21603 del 2012 resa in un procedimento in cui era parte [REDACTED] avente ad oggetto le medesime clausole contrattuali in questione, deducendo che, in quella fattispecie, la Corte di legittimità aveva annullato la decisione che aveva ritenuto che il contratto di *factoring* avesse natura di mandato, sul presupposto della mancata considerazione di tutte le clausole del contratto, evidenziando la natura traslativa e, dunque, la causa *vendendi* di detto contratto. In relazione al secondo profilo, la ricorrente denuncia la violazione dell'art. 7, comma 2, l. 52/1991, per averne la Corte d'appello – stante la riscontrata *causa mandati* del contratto di *factoring* – negato l'applicazione sulla base dell'atto di scioglimento del contratto da parte del Curatore fallimentare, travolgendo in tal guisa anche le cessioni di credito stipulate in esecuzione dello stesso.

1.1 Il motivo è fondato per quanto di seguito esposto.

1.2 Nel giudizio *de quo*, la Corte d'Appello dopo aver dichiarato di avere esaminato il tenore letterale delle clausole (ex art. 1362, comma 1, cod.civ.) e di averle poste a confronto le une con le altre (ex art. 1363 cod.civ.), ha ritenuto che il contratto fosse caratterizzato da clausole di diversa natura, talune coerenti con una vicenda propriamente traslativa, ed altre con una vicenda di mero mandato gestorio, pervenendo alla conclusione che il dato testuale potesse adattarsi, in astratto, ad entrambe le cause, sia a quella *vendendi* che a quella *mandati*. Non ritenendo, dunque, dirimente il criterio ermeneutico di tipo testuale, ha rilevato la necessità di ricostruire la comune intenzione delle parti (ex art. 1362, comma 2, cod.civ.), dando rilievo "agli effetti giuridici – e non a quelli pratico-economici – che le parti hanno voluto ottenere". Così, sulla scorta di tale ragionamento, il giudice di secondo grado ha ritenuto che il contegno tenuto dalle parti, anche posteriormente alla conclusione del contratto, rivelasse l'intento dei contraenti di attribuire al *factor*

il mero obbligo gestionale di curare la riscossione dei crediti della società, poi fallita, nei confronti della ■■■■, e non già *tout court* di vendere i crediti.

1.3 La ricostruzione ermeneutica in esame, apparentemente conforme alle regole di interpretazione del contratto di cui agli artt. 1362 e ss. cod.civ. e alla giurisprudenza di questa Corte in materia di *factoring*, tuttavia, nella sua concreta applicazione, non tiene conto degli effetti giuridici regolati nel contratto *de quo*, desumibili da una interpretazione combinata delle clausole.

1.4 La Corte d'Appello, infatti, da un lato, si limita a riprodurre il testo degli artt. 1, 6, 9 e 15 del contratto di *factoring*, senza enunciare le ragioni per le quali detti articoli si adattino in astratto ad entrambe le cause (*vendendi* o *mandati*). Non chiarisce, poi, le ragioni per le quali dall'interpretazione letterale delle clausole contrattuali emergerebbe una discrasia tra gli effetti giuridici in concreto voluti dalle parti, rispetto a quelli dichiarati di cessione dei crediti. Assume, dall'altro, la *causa mandati* del contratto di *factoring* in relazione al mero dato che l'importo stabilito per le cd. anticipazioni date dal *factor* al fornitore fosse troppo distante dal valore nominale del credito ceduto, senza tuttavia indicare perché configura tali anticipazioni come un mero finanziamento e non, invece, come un'anticipazione del corrispettivo della cessione, nella quale dovere tener conto del vantaggio comunque conseguito dal fornitore. Indica, infine, di dover indagare il comportamento tenuto dalle parti, anche successivo, ma ancora una volta lo valuta in riferimento alla sola "forbice differenziale" rilevata tra l'importo delle fatture cedute (valore nominale del credito) e le anticipazioni ricevute dal fornitore. In sostanza, tutta l'operazione ermeneutica effettuata confligge non solo con le regole codificate in materia di interpretazione dei contratti, ma anche con la giurisprudenza di questa Corte secondo cui quando si ritiene che i servizi forniti dal *factor* assumano carattere prevalente rispetto alla causa naturale del negozio – che resta comunque quella cessoria-traslativa – sino a trasformarlo in un mandato, occorre che il giudice ne fornisca una adeguata e compiuta motivazione (Cass. 21603/2012).

1.5 Con riferimento al contratto di *factoring*, deve piuttosto valorizzarsi il fatto che un'anticipazione dell'incasso del credito dal *factor* al fornitore appare

normalmente estranea al mandato che, avendo natura onerosa, è normalmente posta a carico del mandante. E, in effetti, nell'art. 2 del contratto in esame, si legge che il *factor* acquista la piena ed assoluta disponibilità dei crediti ceduti, con le rispettive garanzie, che già danno conto di un effettivo trasferimento del credito, incompatibile con il mandato. Infine, l'art. 4 prevede, quale corrispettivo di cessione, il valore nominale del credito e il suo pagamento, dal *factor* al fornitore, al momento dell'incasso effettivo, ovvero, su richiesta del fornitore, in tutto o in parte rispetto a tale momento. La stessa clausola contrattuale (art. 4) indica, per giunta, che l'anticipazione ha ad oggetto non il credito, bensì il corrispettivo di cessione, il che è del tutto coerente con l'acquisto definitivo del credito in capo al *factor* che ne gestirà in proprio l'incasso dal debitore ceduto. La retrocessione - dal fornitore al *factor*- di cui all'art.6, dei crediti eventualmente pagati al primo dal debitore ceduto, non si spiega in un ambito di mandato, nel quale il pagamento dovrebbe rimanere nelle mani del mandante che lo ha direttamente ricevuto. Infine, la retrocessione inversa - dal *factor* al fornitore- di cui all' art. 9 del contratto, si spiega, invece, con la prestazione di garanzia della solvenza del debitore, nella specie pattuita.

1.6 La condizione risolutiva istituita dall'art. 8, comma 3, del contratto in esame, oltretutto, prevede che la cessione divenga inefficace soltanto "ad avvenuta restituzione dei corrispettivi anticipati". In tal modo la cessione *pro solvendo*, per espressa disposizione di legge, svolge una funzione di garanzia a favore del *factor* che, essendo comunque titolare del credito, può anche agire contro il debitore inadempiente e può stipulare con lui transazioni che, ai sensi dell'art. 8, comma 4, vincolano anche il fornitore, nel senso che si riduce anche l'anticipazione da lui già ricevuta.

1.7 La diversa impostazione seguita dalla Corte di merito trae spunto da parte della giurisprudenza di merito che si pone in aperto contrasto con l'orientamento prevalente che, nel *factoring*, vede una funzione di cessione del credito (e dunque una causa traslativa). Nell'orientamento seguito dalla Corte di merito, infatti, si sottolinea il carattere atipico del *factoring* per rimarcare come le funzioni siano

diverse e da scrutinare di volta in volta, sicché la sua disciplina deve essere ricercata nel tipo negoziale "nominato" analogicamente assimilabile e prevalente. Pertanto, nonostante si evidenzi che la prestazione essenziale del contratto è la cessione dei crediti d'impresa, la correlativa obbligazione del *factor* di gestione, amministrazione e riscossione degli stessi, con periodico rendiconto ed effettuazione di anticipazioni sugli importi dei crediti ceduti prima del loro incasso, varrebbe ad attribuire al *factoring* la natura di "mandato di gestione di crediti". 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 meramente accessorie ed eventuali. Ne consegue che il *factoring* dovrebbe essere qualificato come un "mandato di gestione dei crediti", solo formalmente ceduti, cui si collega un negozio di finanziamento (mutuo) e un negozio di garanzia (fideiussione). Sicché le cessioni di credito, operate nell'ambito di un contratto di *factoring*, in quanto negozi attuativi dell'unitario programma negoziale e privi di propria autonomia, avrebbero la medesima causa di mandato del contratto cui esse accedono.

- 1.8 Tale ricostruzione, tuttavia, contiene molti elementi di criticità proprio in riferimento alla funzione economico-giuridica assegnata al *factoring*, ove l'intento economico di finanziamento non può disgiungersi da quello, prettamente giuridico, di cedere comunque il credito in via anticipata rispetto al tempo della sua effettiva esistenza o esigibilità. Infatti, nella prassi del *factoring*, il momento finanziario ha rilevanza centrale per l'impresa creditrice cedente la massa di crediti, presenti e futuri, nei confronti di un determinato cliente, pur in presenza di prestazioni volte alla gestione dei crediti da parte del *factor*, per cui l'inquadramento del contratto non può fondarsi solo su questo elemento attinente alla funzione pratico-economica dell'imprenditore di realizzare poste attive non ancora esigibili, quanto su quello relativo alla cessione dei crediti, presenti e futuri, nei confronti del terzo debitore ceduto.

1.9 In definitiva, la ricostruzione del *factoring* in termini di mandato, che non tenga conto dell'insieme delle clausole stipulate, rende certamente frammentaria, e lontana dagli effetti giuridici cercati dalle parti, un' operazione che, invece, si presenta nei rapporti tra imprenditore fornitore e *factor* come unitaria, complessa e con sbocchi finali equilibrati e diversificati, anche in caso di fallimento del cedente. Sotto il profilo giuridico, infatti, occorre rammentare che il contratto di *factoring*, per quanto di matrice giurisprudenziale, per molti suoi aspetti – che lo differenziano da una normale cessione di credito – è da tempo direttamente regolato dalla l. 52/1991 in tema di cessione dei crediti dell'imprenditore-fornitore di beni e servizi al *factor* (art. 1) , soprattutto con riguardo agli effetti verso i terzi (art. 5) e verso il fallimento (art. 7). Ed invero, l' art. 5 della legge 52/1991 viene a colmare una lacuna che aveva creato notevoli difficoltà di ordine pratico in operazioni in cui la cessione aveva ad oggetto un rilevante numero di rapporti, acquisendo rilevanza, per la sua efficacia nei confronti dei terzi, la prova del pagamento del corrispettivo, anche solo parziale, della cessione, in via alternativa rispetto ai requisiti normalmente previsti dal codice ex art 1265 cod. civ. Sempre in quest'ottica di contemperamento e bilanciamento dei diversi interessi in gioco, in caso di fallimento del cedente, l'art. 7, prevede che <<L'efficacia della cessione verso i terzi prevista dall'articolo 5, comma 1, non e' opponibile al fallimento del cedente, se il curatore prova 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; inoltre 2. Il curatore del fallimento del cedente può recedere dalle cessioni stipulate dal cedente, limitatamente ai crediti non ancora sorti alla data della sentenza dichiarativa 3. In caso di recesso il curatore deve restituire al cessionario il corrispettivo pagato dal cessionario al cedente per le cessioni previste nel comma 2>>, così limitando il rischio che il *factor* incorra in azioni revocatorie riguardo ai crediti già sorti, fatta salva la situazione regolata al comma 1.

1.10 In definitiva, nell'interpretare le clausole negoziali, assumono precipuo significato sia il richiamo diretto o indiretto del contratto agli effetti delle cessioni regolati dalla l. 52/1991 in materia di *factoring*, sia le qualità soggettive delle parti negoziali indicate nell'art. 1 .

1.11 Non può neanche trascurarsi che la giurisprudenza, sul punto, ha da tempo statuito che <<il contratto di *factoring*, pur potendo presentare nella prassi commerciale una serie di varianti e di clausole differenziate in relazione a particolari esigenze dei contraenti, è costituito nel suo nucleo fondamentale e costante da una convenzione complessa per effetto della quale il *factor* si obbliga ad acquistare la totalità dei crediti di cui un imprenditore è o diventerà titolare, a causa della vendita dei beni da lui prodotti o commercializzati; in esso è di regola prevista la facoltà dell'imprenditore cedente di ottenere anticipazioni dal *factor*, che si obbliga a fornire alla controparte altri servizi (di informazione, di consulenza, di collaborazione nella gestione aziendale) di non secondaria importanza nell'economia del contratto, con una commissione che costituisce il corrispettivo di quell'attività, variabile in rapporto a molteplici elementi che incidono sul grado di assunzione del rischio dell'operazione. A fronte di tali molteplici funzioni economiche, in forza delle quali il contratto non si esaurisce nella pura e semplice cessione di uno o più crediti, ma comporta per le parti e soprattutto per il *factor* l'assunzione di fondamentali obbligazioni (di '*facere*', '*non facere*', '*prestare*'), non strettamente inerenti alla cessione, ma di essenziale importanza nel regolamento degli interessi realizzato con il contratto, tra i quali è presente l'acquisizione di una fonte di liquidità attraverso le anticipazioni pattuite, la circostanza che il finanziamento sia compensabile con poste emergenti dal conto del dare e dell'avere non contraddice affatto il ruolo di pagamento del corrispettivo che le anticipazioni di regola assumono, giacché, dovendo la pattuizione essere riguardata nel suo risultato finale, resta in linea con gli intenti negoziali delle parti che, una volta andata a buon fine la cessione, in tutto o in parte, il credito riscosso dal *factor* venga da lui trattenuto in relazione alle anticipazioni versate ed agli altri costi preventivamente concordati dell'operazione, la quale svolge, così, unitamente al

ruolo di finanziamento assunto nella fase iniziale del rapporto, quello finale di versamento del corrispettivo della cessione; mentre nel caso di mancata esazione dei crediti – se è stata convenuta, come ordinariamente prevede l'art. 4 della legge 21 febbraio 1991, n.52, prevedente la garanzia della solvenza del debitore – di quelle anticipazioni il fornitore è tenuto al rimborso>> (Cass., Sez. 1, Sentenza n. 684 del 18/01/2001).

1.12 Nel suo contenuto essenziale il *factoring* è, pertanto, un contratto di natura complessa, in cui l'elemento costante è la gestione della totalità dei crediti di un'impresa attuata mediante lo strumento della cessione dei crediti, esistenti o futuri, in unione con un'operazione di finanziamento all'impresa, quale elemento funzionale caratterizzante soprattutto la cessione *pro solvendo*. In relazione alla sua qualificazione giuridica, la giurisprudenza ha sottolineato le diverse funzioni che il contratto può di volta in volta assumere, cosicché la sua disciplina deve essere ricercata nel tipo negoziale nominato analogicamente assimilabile.

1.13 Ciò premesso, la giurisprudenza di questa Corte (Cass., Sez. 1, sentenza n. 6192 del 7/3/2008; Cass., Sez. 1, sentenza n. 17116 del 27/8/2004; Cass., Sez. 3, sentenza n. 10004 del 24/6/2003) ha anche dettato specificamente il criterio ermeneutico da seguire per scrutinare il contratto di *factoring*. Infatti, <<in tema di contratti, anche dopo l'entrata in vigore della legge 21 febbraio 1991, n. 52 sulla cessione dei crediti di impresa, il 'factoring' rimane un contratto atipico il cui nucleo essenziale è costituito dall'obbligo assunto da un imprenditore (cedente o fornitore) di cedere ad altro imprenditore ('factor') la titolarità dei crediti derivanti o derivandi dall'esercizio dell'impresa. Ne consegue che, ai fini della qualificazione del contratto, che dipende dagli effetti giuridici, e non da quelli pratico-economici, il giudice deve fare riferimento all'intento negoziale delle parti che renda palese il risultato concreto perseguito, valutando in particolare se esse abbiano optato per quello 'vendendi', per quello 'mandati' o per altro ancora>> (Cfr. Cass. n. 17116/2004). Ne discende che il giudice di merito, al cospetto di un contratto di *factoring* deve ricostruire l'intento negoziale delle parti alla luce di tutte le clausole contrattuali, solo per tale via potendo ricavare se gli effetti giuridici concretamente

voluti dalle parti abbiano natura traslativa o gestoria o, ancora, di mero finanziamento.

1.14 Si tratta, dunque, di interpretare un atto negoziale che, in linea generale, costituisce un tipico accertamento in fatto riservato al giudice di merito, censurabile in questa sede solo nell'ipotesi di violazione dei canoni legali di ermeneutica contrattuale o per vizi di motivazione nell'applicazione di essi (Cass., Sez. 3, sentenza n. 14355 del 14/7/2016; Cass., Sez. 3, sentenza n. 2465 del 10/2/2015; Cass., Sez. L, sentenza n. 10554 del 30/4/2010). E poiché la cessione del credito costituisce un elemento essenziale della causa del contratto di *factoring*, il giudice di merito, il quale ritenga di qualificare come mandato un contratto definito dalle parti come "*factoring*", sulla base del rilievo che il "*factor*" si sia obbligato a regolare, in conto corrente col mandante, solo le reciproche posizioni di dare ed avere e che, di conseguenza, il "*factor*" riscuota i crediti del mandante in nome e per conto di questi senza alcuna previa cessione, ha l'onere di adottare sul punto una esaustiva motivazione, che tenga conto di tutti gli elementi del contratto, senza limitarsi a dare rilievo alla sola circostanza della regolazione in conto corrente dei crediti contrapposti di mandante e "*factor*" (Cass. Sez. 1, Sentenza n. 21603 del 03/12/2012).

1.15 Sul punto, giova rammentare che la giurisprudenza di legittimità ha altresì sottolineato che il *factor*, così come conformatosi nella prassi commerciale, non è il mandatario del cedente (Cass., Sez. 1, 02/10/2015 n. 19716). In particolare, ha affermato che il contratto di "*factoring*", ove postuli una cessione dei crediti a titolo oneroso in favore del *factor*, attribuisce a quest'ultimo la titolarità dei crediti medesimi e, quindi, la legittimazione alla loro riscossione in nome e per conto proprio, e non in qualità di semplice mandatario del cedente, sicché il pagamento eseguito dal debitore ceduto si configura quale adempimento di un debito non "del cedente verso il *factor*", ma del debitore ceduto verso quest'ultimo. Pertanto, le clausole contrattuali devono essere scrutinate alla luce di questo tratto saliente del negozio, ove il trasferimento della titolarità dei crediti, a fronte di un corrispettivo di cessione, costituisce l'elemento primario del contratto. E, in effetti, nella prassi

la prestazione principale richiesta al *factor* rimane la cessione dei crediti, con tutti gli effetti traslativi che ne conseguono, nei confronti dei terzi debitori ceduti, anche se il *factoring* presenta un più ampio e variabile contenuto in senso economico e in senso giuridico per le due parti contrattuali. Se si tratta di *factoring pro soluto*, al momento dell'incasso o al momento successivo pattuito, il *factor* corrisponde al cedente il prezzo di cessione, diminuito degli anticipi e dei cosiddetti interessi, nonché della commissione. L'eventuale anticipazione costituisce un pagamento parziale, in forma anticipata, del prezzo di trasferimento del credito. Se si tratta di *factoring pro solvendo*, in caso di incasso si ripete lo schema precedente; mentre, in caso di mancato incasso, la "rivalsa" prevista ha ad oggetto quanto il cedente ha percepito in via anticipata, oltre le spese e commissioni e interessi maturati e convenuti.

1.16 Le clausole *de quibus*, pertanto, avrebbero dovuto scrutinarsi in riferimento a tali risalenti aspetti del contratto di *factoring*, già da tempo definiti dalla giurisprudenza, al fine di comprenderne la natura economico-giuridica effettivamente sottesa e voluta dalle parti.

1.17 Tornando al tema qui in esame, attinente all'assunta violazione dei canoni di interpretazione del contratto, occorre precisare che questa Corte ha, in linea generale, ritenuto che << nell'ambito dei canoni strettamente interpretativi (artt. 1362-1365 cod.civ.), risulta certamente prioritario il canone fondato sul significato letterale delle parole (di cui all'art. 1362 comma 1 cod.civ.), con la conseguenza che, quando quest'ultimo canone risulti sufficiente, l'operazione ermeneutica deve ritenersi utilmente, quanto definitivamente, conclusa. E ciò in quanto l'art. 1362, comma 2, cod. civ. che invita ad identificare il significato dell'atto in base al comportamento complessivo delle parti, va applicato in via sussidiaria, ove l'interpretazione letterale e logica sia insufficiente>> (Sez. 1, Sentenza n. 16181 del 28/06/2017; Cass., Sez. 3, sentenza n. 5595 dell'11/3/2014; Cass., Sez. 5, sentenza n. 97 del 23/04/2010). Seguendo, invece, un altro orientamento, non vi è una gerarchia insita nell'art. 1362 cod.civ., per cui i due criteri ermeneutici hanno carattere paritario: << Nell'interpretazione del contratto, il criterio letterale e quello

del comportamento delle parti, anche successivo al contratto medesimo ex art. 1362 cod.civ., concorrono, in via paritaria, a definire la comune volontà dei contraenti. Ne consegue che il dato letterale, pur di fondamentale rilievo, non è, da solo, decisivo, atteso che il significato delle dichiarazioni negoziali può ritenersi acquisito esclusivamente al termine del processo interpretativo che deve considerare tutti gli ulteriori elementi, testuali ed extratestuali, indicati dal legislatore, anche quando le espressioni appaiano di per sé non bisognose di approfondimenti interpretativi, dal momento che un'espressione 'prima facie' chiara può non apparire più tale se collegata alle altre contenute nella stessa dichiarazione o posta in relazione al comportamento complessivo delle parti>> (Sez. 1 - , Sentenza n. 16181 del 28/06/2017; Cass., Sez. L. sentenza n. 24560 dell'1/12/2016; Cass., Sez. 3, sentenza n. 262 dell'11/1/2006). A fronte di questi due diversi orientamenti, è comunque chiaro che questa Corte ha più volte negato valore assoluto al brocardo "*in claris non fit interpretatio*", ritenendo che il dato testuale, pure fondamentale, non è, da solo, decisivo ai fini della ricostruzione del contenuto di un accordo negoziale, dovendosi ricorrere ad ulteriori elementi, non solo testuali, ma anche extratestuali, espressamente indicati dal legislatore negli artt. 1362 e seg. cod.civ., che impongono di estendere l'indagine ai criteri logici, teleologici e sistematici anche laddove il testo dell'accordo, per quanto chiaro, sia incoerente con indici esterni rivelatori di una diversa volontà dei contraenti.

- 1.18 Orbene, al riguardo, la Corte d'Appello ha ritenuto necessario far ricorso al criterio ex art. 1362, comma 2, cod.civ. in ragione di un tenore letterale delle clausole del contratto di *factoring* ritenuto non univoco, ossia proprio perché in presenza di clausole in astratto coerenti tanto con una *causa vendendi*, quanto con una *causa mandati*. Tuttavia, già nel precedente di questa Corte n. 21603/2012, richiamato anche dalla Corte di merito, era stata indicata l'operazione ermeneutica che, in riferimento al contratto di *factoring*, deve essere svolta a fini interpretativi. In quell'occasione, infatti, la Corte di legittimità aveva ritenuto la violazione delle norme riguardanti l'interpretazione del contratto per il fatto che il Giudice, nel considerare prevalente la "*causa mandati*", aveva valorizzato il solo art. 15 del

contratto (regolante le modalità di gestione e contabilizzazione delle partite dare/avere), senza porre in raffronto tale disposizione con altre clausole contrattuali, regolanti la cessione del credito, che << se esaminate avrebbero potuto, in ipotesi, portare anche alla diversa conclusione secondo cui la cessione dei crediti era avvenuta con il trasferimento in proprietà degli stessi>>. Pertanto, anche solo considerando questo precedente specifico, correlato ad un'ipotesi contrattuale regolata negli stessi termini di quelli qui in esame, si era osservato che se anche le clausole del contratto astrattamente avrebbero potuto portare il giudice a concludere diversamente, in concreto, quel contratto *prima facie* non si prestava ad una interpretazione univoca in termini di mandato. In quella occasione, infatti, il Giudice di legittimità rimarcò che l'interpretazione del contratto non potesse essere fondata sulla mera isolata lettura di talune disposizioni, allorquando queste appaiono contrastanti con altre non valutate dal giudice di merito.

1.19 Invece, nel caso che ci riguarda, seppure la Corte d'Appello abbia individuato altre clausole contrattuali da cui desumere la natura di mandato, non risulta che le abbia esaminate né singolarmente né complessivamente, essendosi limitata a riprodurre il testo (artt. 1, 6, 9 e 15 del contratto di *factoring*), senza spiegare le ragioni per le quali ha ritenuto che dette clausole si adattino in astratto ad entrambe le cause (*vendendi* o *mandati*). Inoltre, nella motivazione non si colgono le ragioni per le quali, dall'interpretazione letterale delle clausole contrattuali, emerga una discrasia tra gli effetti giuridici del contratto rispetto a quelli in concreto perseguiti dalle parti. È evidente, invece, che la prevalente natura di gestione del contratto è stata rinvenuta dal giudice di merito in un unico, ma non univoco, dato, insito nel fatto che le anticipazioni versate al creditore cedente quale prezzo di cessione erano fissate per un importo di molto distante dal valore nominale dei crediti ceduti portati nelle fatture, non superando il 60 per cento del valore nominale. Tuttavia, che le somme anticipate non fossero mai superiori (se non in percentuali poco significative) all'anzidetta percentuale del 60% del totale ceduto nel dato momento, non è sufficiente a dimostrare *tout court* che non si tratti di un corrispettivo di cessione, ma di gestione, posto che l'art. 9 del contratto *de quo* stabilisce che le

anticipazioni, comprensive di commissioni e interessi, non potranno mai essere superiori al valore nominale dei crediti ceduti, prevedendo un tetto di costi di gestione oltre il quale il negozio traslativo non è meritevole di tutela ; e, comunque, il prezzo di cessione, nei fatti, valutato solo in riferimento alle anticipazioni ricevute dal fornitore "a titolo di finanziamento" e "in eventuale conto prezzo di cessione", a valere sul corrispettivo finale che verrà contabilizzato solo in caso di effettiva riscossione del credito (con detrazione dei costi e delle commissioni), non è un indice di riferimento utile allo scopo, dovendosi confrontare con l'insieme delle clausole contrattuali predisposte nel contratto.

1.20 In aggiunta si osserva che, se le parti avessero inteso concludere un contratto che attribuisce al *factor* un obbligo gestionale di curare la riscossione del crediti – ceduti *pro solvendo* – della società nei confronti del proprio cliente, unito a quello di finanziamento mediante le anticipazioni, tale intento, come sopra visto, è ancora inerente alla natura del contratto di *factoring*, teso a creare un ombrello protettivo per l'imprenditore in relazione alla complessità e ai ritardi che notoriamente caratterizzano il recupero dei crediti verso alcuni enti od operatori economici (tra cui la █████), come indicato dalla stessa Corte di merito al punto 55 della sentenza in esame. Non necessariamente, pertanto, l'intento di finanziamento del fornitore da parte del *factor*, unito a quello di gestione del credito ceduto *pro solvendo* – del tutto ordinario in un contratto di *factoring* – è indice di un rapporto di normale mandato di gestione, posto che il decurtamento del prezzo di vendita del credito rispetto al suo valore nominale si spiega in ragione del finanziamento erogato in vista della futura realizzazione del credito, che pone il creditore cedente in una posizione di vantaggio e di liquidità immediata rispetto all'attesa e ai costi di recupero, peraltro non sempre facile e certo, che, altrimenti, il creditore sarebbe costretto a sostenere.

1.21 Difatti, il *factoring pro solvendo* è lo strumento finanziario con cui l'impresa cede il credito al *factor* mantenendo comunque la "responsabilità" nel caso in cui l'azienda debitrice non assolva i suoi oneri alla scadenza convenuta. Vuol dire, quindi, che l'azienda cedente accetta di pagare il debito, in caso di insolvenza del debitore e,

dunque, funge a sua volta da garante del pagamento del credito. In questa eventualità, la società di *factoring* si limita a gestire l'incasso e l'amministrazione del credito vantato, senza però assumersi il rischio dell'insolvenza. I vantaggi del *factoring pro solvendo* per l'impresa cedente sono relativi alla possibilità di ottenere velocemente lo smobilizzo dei crediti che saranno immediatamente disponibili per ottimizzare i flussi di cassa, soprattutto nel breve periodo. Il fornitore, al contempo, garantisce la solvenza del debitore e, pertanto, nel caso in cui, alla scadenza, i crediti ceduti non siano incassati, egli è tenuto a restituire al *factor* le somme ricevute anticipatamente, oltre le spese di gestione e le relative commissioni per l'opera prestata. Il valore dell'anticipazione resa all'imprenditore cedente, pertanto, non corrisponde solo al prezzo di cessione, ma al finanziamento versato "in conto prezzo" in ragione della futura ed eventuale riscossione del credito, determinante il momento di realizzo degli effetti della cessione *pro solvendo* o di credito futuro, ove il prezzo può definirsi, o aggiustarsi, in base ad altri meccanismi contrattuali convenuti tra le parti; in ogni caso, l'anticipazione in termini di minor valore rispetto a quello nominale del credito ceduto non necessariamente indica che si tratti di un rapporto di gestione del credito assistito da un finanziamento, e non di cessione del credito *pro solvendo*, posto che occorre considerare se, nell'economia dell'intero contratto, la gestione del credito verso il cliente, e l'incasso del medesimo per conto e nell'interesse del fornitore, è nel suo complesso assolutamente prevalente rispetto alla cessione *pro solvendo* del credito, comunque pattuita, tenuto conto che nello schema del contratto di *factoring* rientra la possibilità di pattuire la cessione *pro solvendo*, e non solo *pro soluto*, dei crediti, essendo tale evenienza regolata anche dal legislatore, anche ai fini dell'esercizio della revocatoria (art.7) .

1.22 Nei fatti, dal momento che il fornitore eroga ripetutamente credito ai suoi clienti, e poiché tali crediti, ceduti al *factor*, vengono via via a scadenza e sono sostituiti da altri, anche il "finanziamento" (anticipazione) concesso dal *factor* al fornitore in ragione della cessione assume un carattere rotativo, e non solo di semplice

corrispettivo di vendita. Pertanto, nell'economia del contratto, occorre valutare anche questo tipico elemento del contratto di *factoring*.

1.23 Conclusivamente, la Corte di merito, in sede di rinvio, dovrà rivedere il proprio giudizio alla luce dei principi sopra indicati in tema di interpretazione del contratto di *factoring*.

1.24 Per quanto qui di ragione, è assorbito il secondo profilo di doglianza, relativo alla violazione dell'art. 7, comma 2, l. 52/1991, per averne la Corte d'Appello – stante la ritenuta *causa mandati* del contratto di *factoring* – negato l'applicazione sulla base dello scioglimento del contratto da parte del Curatore fallimentare, travolgendo in tal guisa anche le cessioni di credito stipulate in esecuzione dello stesso.

2. Con il secondo motivo si censura, in via subordinata – ex art. 360, comma 1, n. 3, cod. proc.civ. – la violazione e falsa applicazione dell'art. 7, comma 2, della legge n. 52/1991. La ricorrente assume la violazione della disposizione in parola, come nel precedente motivo, ma sotto un diverso profilo. Ipotizzando che, come ritenuto dalla Corte d'Appello, il contratto di *factoring* abbia prevalente *causa mandati*, la Corte avrebbe comunque errato nel ritenere l'art. 7, comma 2, inapplicabile. Infatti, la norma non opera alcuna distinzione tra contratti di *factoring* con *causa mandati* e contratti di *factoring* con *causa vendendi*, trovando pertanto applicazione in entrambi i casi. Una diversa interpretazione violerebbe – in tesi – anche il canone di ragionevolezza ex art. 3 Cost., perché finirebbe per applicare un trattamento discriminatorio alla fattispecie in cui nel contratto di *factoring* prevalga la *causa mandati*.

3. Con il terzo motivo si denuncia – ex art. 360, comma 1, n. 4, cod. proc.civ. – la nullità della sentenza per violazione dell'art. 132, comma 2, n. 4, cod. proc.civ. La ricorrente censura la sentenza impugnata stante la mera apparenza nonché la irriducibile contraddittorietà della sua motivazione. Quanto al profilo della mera apparenza, dalla sentenza non emergerebbe il percorso logico-giuridico seguito dal giudice di secondo grado per pervenire al convincimento della natura di mandato del contratto di *factoring*. Quanto al profilo della irriducibile contraddittorietà,

questa sarebbe ravvisabile nel cpv. 33 della sentenza impugnata, ove la Corte d'Appello ha rilevato che le anticipazioni operate dalla società di *factoring* non avrebbero mai superato la percentuale del 60% del totale ceduto, mentre in due specifiche date tale percentuale esorbitò tale soglia.

- 3.1 Il secondo e il terzo motivo sono entrambi assorbiti dall'accoglimento del primo motivo.
4. Conclusivamente, il ricorso è accolto quanto al primo motivo, con assorbimento del secondo e terzo motivo; per l'effetto, cassa la sentenza impugnata e rinvia alla Corte d'appello di Milano, in diversa composizione, anche per le spese di questo giudizio.

P.Q.M.

La Corte,

accoglie il primo motivo di ricorso, dichiara assorbiti gli altri, cassa in relazione e rinvia alla Corte d'Appello di Milano, in diversa composizione, anche per le spese di questo giudizio.

Così deciso in [REDACTED] 13 gennaio 2020, nella Camera di consiglio della Terza Sezione Civile.

Il Presidente