

## Presentazione dell'opera di José Leyva Saavedra, *Contratos empresariales*

GIUSEPPE RAGUSA MAGGIORE

La pubblicazione di un lavoro sui «contratos empresariales» onora chi si é accinto ad un'opera complessa, di ardua sistemazione e illuminante per i futuri assetti della scienza giuridica nazionale e internazionale. In un momento in cui si discute, spesso in maniera aspramente critica, della globalizzazione dell'economia e quindi del diritto, l'opera che ho il piacere di presentare nelle pagine che seguono attinge all'esperienza mercantile di una pluralità di paesi.

In quest'area internazionale assume un peso rilevante il sistema contrattuale angloamericano, con riflessi che si sono propagati anche nell'area continentale europea. Per i contratti d'impresa, é accaduto ciò che avvenne nel medioevo per i contratti bancari derivati della pratica degli uomini d'affari italiani (RENOUARD, *Les hommes d'affaires italiens du moyen age*, Librairie Armand Colin, Parigi, 1968) e nei secoli successivi per i contratti societari, di derivazione olandese, tedesca, anglosassone e in parte italiana (come ho messo in evidenza nel mio *Trattato delle società, I, Le società in generale*, C.E.D.A.M., Padova, 2000).

É poi a tutti noto come le procedure concorsuali, in senso moderno, hanno radice nel *code civil* e nel *code de commerce* francesi, con determinanti apporti nella produzione legislativa germanica, mediante la *Konkursordnung* del 1898 e nella vigente *Insolvenzordnung* (sulla quale rinvio al commento di HERBERT WAGNER, *Insolvenzordnung*, Nomos

Verlagsgesellschaft, Baden Baden, 1998, apparso in Italia, nella traduzione a cura di LINO GUGLIELMUCCI, Giuffrè, Milano, 2000 e, in Argentina, nella traduzione in lingua spagnola, che si legge nella *Revista del derecho comercial y de las obligaciones*, 1995, iuglio-dicembre, nn. 166-168, pagg. 51 segg.).

De resto, é sempre stato continuo l'apporto tra la legislazione continentale europea e i paesi neolatini dell'America del sud, con alterna fortuna della legislazione francese o di quella italiana, mentre oggi é sempre più evidente l'influenza angloamericana e ciò si nota specialmente nei rapporti tra imprese e nell'area dei contratti tra imprese.

Una pluralità di forme contrattuali nuove é di derivazione americana, come si nota nei contratti derivati e tra essi nelle *options*, nei *futures* e negli *swaps*.

Va quindi riconosciuto pieno merito all'opera di JOSÉ LEYVA SAAVEDRA, che consente una piena conoscenza delle nuove tipologie contrattuali non solo in Perù, ma in tutti i paesi sudamericani e non può negarsi la grande rilevanza di quest'opera nei rapporti creati dal Mercosur.

L'opera in rassegna si presenta distinta in due sezioni: la prima si occupa del diritto nazionale e comparato e la seconda del diritto uniforme. Seguirò partitamente i singoli contratti contenuti nel lavoro di Leyva Saavedra, ma desidero dare alcune coordinate bibliografiche che possono essere utili per uno studio comparato tra il sistema italiano e quello peruviano.

É utile, per questo raffronto, la lettura dei volumi di VINCENZO BUONOCORE e ANGELO LUMINOSO, *Contratti d'impresa*, Giuffrè, Milano, 1993, voll. I e II; inoltre vedansi *I contratti del commercio, dell'industria e del mercato finanziario. Trattato* diretto da FRANCESCO GALGANO, U.T.E.T., Torino, voll. I, II, II, 1995.

Di particolare rilevanza é poi per i paesi latinoamericani il *Diccionario de ciencias juridicas, sociales, comerciales, politicas, Mercosur, Tratados internacionales* di SAULA A. ARGERI e RAQUEL C. E. ARGERI GRAZIANI, La Ley, Buenos Aires, 1999.

La prima sezione dell'opera di Leyva Saavedra si apre col contratto di factoring e questo inizio appare una buona scelta, poiché gran parte dei contratti d'impresa e il contratto in questione si pongono alla confluenza dei contratti bancari.

Il factoring é un contratto che apre il percorso ad altri contratti che possono definirsi di finanziamento ed anche lo stesso contratto di fidecommesso, esaminato subito dopo da L.S. ha una sua incidenza nel

campo finanziario, con un'aperta problematica sulla titolarità del bene o del denaro e sulla sua disponibilità. È questa un'ampia problematica che riappare in tema di proprietà fiduciaria nelle società d'intermediazione finanziaria e che in Italia viene affrontata sia sotto il profilo finanziario, sia sotto quello bancario, con una ricaduta nel terreno dei contratti d'impresa.

Il ventaglio che si apre, nell'opera in rassegna, con questi contratti nell'applicazione ai contratti fiduciari ha trovato un preciso riscontro nel contratto di cartolarizzazione dei crediti o nel contratto di *securitization* o segregazione dei crediti, che per una parte richiama il contratto di factoring e che ha lo scopo di consentire, da un lato, il finanziamento dell'impresa e, dall'altro, la creazione di titoli destinati alla circolazione.

La legge italiana sulla cartolarizzazione dei crediti (30 aprile 1999, n° 130) si muove ancora lentamente in Italia, in cui si sceglie la formula della cessione *pro solvendo* per meglio tutelare l'emittente dei titoli. Anche le parziali deroghe alle norme sulle procedure concorsuali e sulla revocatoria fallimentare in Italia hanno lo scopo di garantire l'emittente dei titoli.

Diverso discorso deve farsi per il contratto di franchising, che non ha finalità finanziarie, ma quella di attuare una particolare integrazione tra imprese e cioè tra un'impresa principale e più imprese satelliti, dotate ciascuna di una propria autonomia giuridica, ma contrattualmente legate alla prima in modo da formare una struttura organizzativa decentrata sui mercati, ma unitaria per quanto riguarda la funzionalità delle scelte delle politiche d'impresa.

Va poi tenuto conto che talvolta il contratto di franchising si presenta in modo particolare, perché assume l'aspetto della semplice cessione del marchio o della cessione del *know how*, senza dire gli inevitabili raffronti tra franchising e merchandising.

Si tratta di collegamenti molto complessi che sempre hanno come parametro il rapporto tra imprese che può essere semplice o coordinato ad una attività economica.

Il contratto di *joint venture* diventa così il primo gradino per uno sviluppo ulteriore, che può dar luogo alla cooperazione per una unica attività in comune oppure per ulteriori attività con una evoluzione verso la holding e il gruppo d'impresa.

Da questa scelta dei tipi contrattuali emerge l'importanza di un'opera dedicata a questi fenomeni articolati che da premesse di ordine

contrattuale pervengono alla sistemazione dell'intero campo imprenditoriale.

In quest'ottica, va inserito il contratto di lease back, che se pure potrebbe essere utilizzato a scopo di finanziamento ha una dimensione diversa dal leasing, cioè dalla locazione finanziaria, ancipite tra la locazione e la vendita, assumendo nella prospettiva della restituzione della cosa contro la restituzione della somma il ruolo di una vera e propria vendita con patto commissorio. Il contratto di lease back si distacca, in tal modo, da altri tipi anomali di vendita, come la vendita a scopo di garanzia.

Nella visione completa dei contratti d'impresa, una considerazione particolare deve darsi al *leveraged buy out*, che appartiene al campo societario con determinanti collegamenti con la vendita d'azienda. Può dirsi che il *leveraged buy out* è l'aspetto speculare dei contratti di finanziamento, poiché si acquista nelle forme più diverse (acquisto di quote, della maggioranza del pacchetto azionario e così via) il dominio su una società o su di una struttura societaria allo scopo del depauperamento del patrimonio della società sulla quale si è acquistato il dominio. Il *leveraged buy out* non è a rigore un contratto d'impresa, ma una tecnica per le scalate societarie o per impadronirsi di una società diversa da quella che compie il *leveraged*, tuttavia si fa bene ad approfondirne il carattere tra i contratti d'impresa per la sua identità, che è strettamente di rapporto tra società e di unificazione societaria, data la natura essenzialmente contrattuale del contratto costitutivo di società.

La prima sezione dell'opera che si presenta si chiude con l'esame di due contratti particolari e cioè del contratto di assicurazione del credito e del contratto di sponsorizzazione.

Nella seconda sezione si ampliano alcuni contratti in precedenza analizzati, assieme alla vendita internazionale. Si ripropongono così il factoring e il leasing nella loro dimensione internazionale.

Occorre mettere in evidenza che un'opera come quella in rassegna ha una sua collocazione che va oltre il suo dettato specifico, per assumere rilievo di esposizione di una disciplina comune auspicabile tra vari Stati e in particolare tra gli Stati della Comunità europea e quelli del Mercosur. Si spiega così l'insistenza su alcuni contratti d'impresa nella loro applicazione internazionale.