

## CRISI D'IMPRESA

---

### ***Il concordato preventivo, la continuità è complicata.***

di **Claudio Ceradini**

---

*I soci protagonisti del caso della rubrica settimanale sulla crisi di impresa stanno esaminando ogni strumento a disposizione per tentare di risanare l'impresa in difficoltà. Constatata l'impossibilità di avvalersi del [piano attestato](#) e dell'[accordo di ristrutturazione](#), si analizza oggi la terza, più incisiva, alternativa: il concordato preventivo.*

---

Martedì scorso il piano di **risanamento** supportato da un accordo di **ristrutturazione** del debito, strutturato con grande attenzione per banche e fornitori, concentrando il **sacrificio** sui creditori che, purtroppo per loro, sono nella condizione peggiore di non essere importanti e di non godere di alcuna garanzia, interna o esterna, era alla fine risultato **imperfetto**, e la capacità di copertura insufficiente a fronte di un **fabbisogno** finanziario di 1.150 che, per i tre anni successivi all'esaurimento degli interventi di **ricapitalizzazione**, avrebbe potuto contare solo sull'**autofinanziamento** e sulla riserva di liquidità accumulata nel triennio. **Mancano** soldi quindi, e si impone la verifica di un ulteriore **opzione**, più drastica: il **concordato preventivo**.

La riforma che lo scorso 11 settembre 2012 è entrata in vigore ha introdotto (art. 33, co. 1, lett h, D.L. n. 83/2012, convertito con L. n. 134/2012) l'art. **186-bis** della L.F. che disciplina il cosiddetto concordato preventivo in **continuità**. Il tentativo fu salutato con grande entusiasmo, poiché per la prima volta trovavano disciplina alcuni dei principali **problemi** che avevano sempre di fatto impedito al **debitore** di proseguire la propria attività **chiedendo** ai creditori un sacrificio, normalmente in termini di **rinuncia** ad una quota capitale della loro **pretesa**. Pur nell'ambito della grande **libertà** che l'art. **160 L.F.** lascia al debitore sin dalla **riforma** precedente, quella del 2006 (D.Lgs n. 5 del 09.01.2006), nella progettazione del piano **concordatario** di **risanamento**, talune difficoltà rimanevano **insormontabili**.

Il rigore imposto dalla natura **concorsuale** della procedura, in cui il **creditore** individualmente lascia il passo al **ceto creditorio**, rendeva ad esempio estremamente complessa la posizione dei cosiddetti **creditori strategici**, parificati agli altri dal punto di vista giuridico, ma sostanzialmente diversi nella conduzione **aziendale**. Anche il regime della **prededuzione**, purtroppo peraltro ondivago nella sua interpretazione e formulazione normativa nei successivi anni, trovava nel 2012 **codifica**, nel tentativo di assegnare ai crediti **sorti** in procedura il carattere della **esigibilità** antergata rispetto a tutti gli altri **antecedenti**. Queste ed altre novità aprirono uno squarcio, perlomeno nelle intenzioni, nella fino ad allora piuttosto consolidata **prassi** del risanamento "concorsuale". Il debitore può **fare** una **proposta** ai creditori

continuando la sua attività con la medesima **società**, proseguendo a **lavorare**, e senza dover necessariamente, sembrava, ricorrere ad **operazioni complesse** quali l'affitto di azienda ed il successivo acquisto o conferimento, od altre soluzioni ancora, si potrebbe dire, "più esotiche". Una specie di traduzione all'italiana del **Chapter 11** statunitense (precisamente *Chapter 11, Title 11, United States Bankruptcy Code*) che contrapposto al *Chapter 7* (fallimento in senso stretto) costituisce oltreoceano una **procedura** comune. E in realtà l'idea è **buona**, molto buona, ma richiede che sia **metabolizzata** non solo giuridicamente, ma anche dall'intero tessuto economico. Dalle nostre parti il **concordato preventivo**, in una qualsiasi delle sue forme, e sono tante, è nell'immaginario collettivo, anche professionale, più o meno **sinonimo di fallimento**, fatte salve alcune differenze puramente **tecniche** e poco **sostanziali**. Troppi ancora la vedono come una **liquidazione concorsuale** su proposta del **debitore**, anziché governata dalla legge e dal **curatore**. Ed è per questo che al momento il concordato, in continuità cosiddetta giuridica, di fatto **non funziona**. Semplicemente nessuno ci crede.

I **clienti**, su indicazione talvolta dei loro professionisti, tendono a cambiare **fornitore**, se quello originario entra in procedura. Non si sa mai che ti **revochino l'operazione**, dice loro il professionista (impreparato ???). Se rimangono, sapendo di essere importanti, chiedono **sconti** o **condizioni** di pagamento straordinari, che talvolta **compromettono** il piano, o perlomeno lo incrinano.

I **fornitori**, a loro volta, ci pensano due volte prima di proseguire con le forniture. Del loro credito "**antecedente**" non sanno ancora cosa ne sarà e si sentono chiedere di **fornire ancora**. "Potrei anche farlo", pensano, "ma la merce allora da oggi sarà **più cara**, ed il pagamento deve essere **immediato**. La prededuzione? Non so cos'è ed in ogni caso i "**soldi in mano**" sono la miglior prededuzione del mondo".

Le **banche**, per quanto la circolare n. 139 di Banca d'Italia sin dal 1991 preveda nella definizione delle categorie di **censimento** dei rischi anche i "finanziamenti a procedure concorsuali", non ci **pensano neppure** a mantenere l'operatività quando il loro cliente, il debitore, entra in procedura. L'intervento in modifica del febbraio scorso alle circolari n. 139/1991 e n. 272/2008 poco ha risolto, anzi niente, dal punto di vista **pratico**. L'esenzione dai reati di **bancarotta** che l'art. 217**bis** L.F. prevede e la **prededuzione** assegnata a chi eroghi nuova finanza ai sensi dell'art. 182**quiquies** L.F. non hanno cambiato nulla. **Non esiste** un prodotto o una forma tecnica di finanziamento studiata per chi entra in procedura e il sistema che oggi finanzia **poco** volentieri anche chi è *in bonis*, di certo non lo fa con chi è in default, per quanto in **condizioni protette**. O perlomeno lo fa molto raramente ed in condizioni del tutto eccezionali.

Un quadro quindi un po' **desolante**, in cui il fabbisogno finanziario per il risanamento tende ad **esplodere** perlomeno nel breve termine. Nel contempo il **piano vacilla**, e l'attestatore deve nell'applicazione degli *stessi test* essere estremamente prudente.

Martedì verificheremo la questione anche nei numeri, per completezza. Ma il quadro è questo, ed è poco confortante.

