

CRISI D'IMPRESA

Il concordato, cominciamo a prenotarlo, cum grano salis

di **Claudio Ceradini**

Abbiamo nel corso delle settimane più volte ripercorso le **opzioni** di risanamento possibili, numericamente, comprendendo di volta in volta quali fossero gli aspetti **critici** che richiedevano una soluzione. Torneremo sugli aspetti numerici, in fondo facciamo i commercialisti, ma è il momento di porsi anche qualche problema **procedurale** e giuridico.

Dall'undici settembre 2012 **preparare** i piani di risanamento è più semplice, perlomeno dal punto di vista, appunto, **procedurale**. Con la **riforma**, una delle più spinte in fondo, apportata con L. 134/2012 (conversione DL 83/2012) è stata introdotta la possibilità per il debitore di depositare istanza di ammissione **prenotativa**, che prelude pur con effetti estremamente **incisivi** alla successiva e più propria fase di **sviluppo** dello strumento giuridico prescelto. Si tratta di una **finestra temporale** in cui il debitore accede ad un regime di **protezione** del proprio patrimonio dalle lecite richieste dei creditori. In questo arco di tempo egli deve **predisporre** ogni aspetto del **piano** di risanamento confezionando la **proposta** per i creditori. **Tempi** concessi e modalità di funzionamento della prenotazione sono diversi, in relazione all'istituto. Il piano attestato ex art. 67, co. 3, lett. d) non accede a questo beneficio, e del resto non ne ha alcun bisogno. Serve ad **escludere** semplicemente il rischio di revocatoria per i terzi, e dovrebbe, per non essere un sicuro e sonoro insuccesso, essere **adottato** quando i problemi finanziari appaiono facilmente, si fa per dire, risolvibili. Al contrario sia l'accordo di **ristrutturazione** del debito ex art. **182bis L.F.**, come anche il **concordato** preventivo possono essere prenotati. Il funzionamento è molto diverso, e diversamente efficiente, ma comunque utile.

Partiamo oggi dal secondo. L'art. 161, co. 6, LF consente al debitore che presenti le caratteristiche della fallibilità (art. 1 LF) la possibilità di depositare istanza prenotativa. Dalla sua introduzione, la norma ha suscitato un **grandissimo interesse**, al punto che il numero di concordati presentati (ahimè solo prenotati però) è improvvisamente cresciuto a dismisura. Nei principali Tribunali i concordati presentati nei soli mesi di settembre ed ottobre **2012** superavano numericamente di cinque, fino a dieci volte quelli presentati nel **biennio precedente**. Colpo di fulmine? Per niente. La realtà era come spesso capita molto più **semplice**. Prima della riforma la presentazione di un concordato richiedeva un **grandissimo lavoro**, molto intenso, da svolgersi nelle **settimane** prima e secondo le più consolidate tradizioni **massoniche**, nessuno doveva accorgersene. Il rischio altrimenti era che le **banche notificassero** i debitori ceduti, che con la rapidità che i Tribunali solo a loro concedono **iscrivessero** ipoteca giudiziale, che i fornitori cessassero **immediatamente** (e per la verità molto ragionevolmente) di collaborare, etc.. Il lavoro dell'*advisor* ed anche dell'attestatore erano **difficili**, poco tempo e poche informazioni, tutte di provenienza **interna** con nessuna conferma **esterna** (altrimenti si

ne accorgono tutti), che dovevano bastare per coordinare una **esaustiva**, e auspicabilmente esatta, analisi del passivo e dell'attivo disponibile, e la conclusiva **proposta** ai creditori. Dopo la riforma tutto cambiava. La semplice **prenotazione** del concordato, per parlare solo degli effetti principali (art. 168 L.F.), consente di **interrompere** le procedure esecutive in corso e **vietare** che altre possano iniziare, rende **inopponibili** le **ipoteche giudiziali** iscritte nei novanta giorni precedenti, assegna (art. 161, co. 7. L.F.) ai crediti maturati in corso di prenotazione il carattere di **prededucibilità**, cosicché le forniture eseguite dopo la prenotazione non rischino, in teoria, di essere assimilate a quelle **precedenti**, confluendo nel ceto creditorio. Tutto molto bello, significa concedere al **debitore** (e ai suoi consulenti) il tempo di coordinare il **piano** concordatario e la **proposta** ai creditori, uscendo dalle cantine in cui lavoravano prima, finalmente alla luce del sole, spingendosi addirittura al primo impensabile punto di chiedere ai fornitori di **precisare** il loro credito. La prospettiva appare talmente attraente da **scatenare** la corsa alla prenotazione selvaggia, secondo la filosofia dell'intento **ferma** tutto e poi si vede. La questione è proprio questa, si ferma tutto, ma non solo le azioni **esecutive** e le notifiche, anche **l'operatività** aziendale. Ne abbiamo già parlato nelle **scorse settimane** ma è intuitivo: i **fornitori** si fermano, o vogliono i soldi subito, anche prima di consegnare, le **banche** sospendono immediatamente qualsiasi utilizzo degli affidamenti, e tendono ad utilizzare con grande precisione il diritto convenzionale alla **compensazione** che il contratto di **conto corrente** loro assegna, con buona pace della inefficacia della notifica post prenotazione, i **clienti**, infine, **ritardano** i pagamenti, per non sbagliare, tra comunicazioni intimidatorie delle banche e richieste del debitore di canalizzazione su conti prima sconosciuti. **Servono soldi** insomma, e se non ci si è preparati prima non ce ne saranno.

Ed è per questo che **gran parte** della pioggia di prenotazioni cui si è assistito non sortisce alcun effetto positivo, portando, allo scadere del **termine** concesso dal **Tribunale**, ad un nulla di fatto, che è in questi casi **l'anticamera del fallimento**, e addio risanamento. Tra l'altro se ne sono accorti tutti, al punto che nel giugno del 2013 (D.L. 69/2013 convertito con L. 98/2013) le cose sono cambiate con un intervento normativo in **modifica** volto proprio a calmierare il fenomeno della prenotazione a tutti i costi. Oggi il Tribunale può nominare il **Commissario Giudiziale** fin da subito, ed il debitore deve **relazionare** periodicamente sulla situazione finanziaria, le sue evoluzioni e sul lavoro di preparazione. La **documentazione** stessa da allegare alla richiesta prenotativa è più completa oggi, richiedendo anche l'**elenco dei creditori** (pare banale ma non lo è).

Ma il punto, oggi come ieri, è che prenotare un concordato presuppone una **preparazione**, un lavoro **preliminare** di carattere progettuale con cui tracciare almeno le **linee guida** del risanamento, affinché gli effetti non normativi **naturali** quanto indesiderati dell'accesso alla procedura non **uccidano** il toro appena l'hanno a tiro, invece che favorirne la **guarigione**.