

CRISI D'IMPRESA

Prenotiamo, documenti e ragionamenti

di **Claudio Ceradini**

Recita l'art. **161, co. 6, L.F.** che l'imprenditore può depositare il **ricorso** contenente unicamente la **domanda** di concordato allegando i **bilanci** relativi ai tre esercizi precedenti e, dal 2013 dopo l'opportuno intervento di riequilibrio dell'art. 82, co. 1, lett. a) del **D.L. 69 del 21.06.2013**, convertito con L. 98/2013, anche l'elenco **nominativo** dei **creditori** con l'indicazione dei relativi crediti, riservandosi nei termini imposti dal **tribunale** di presentare successivamente la **proposta** ed il piano che la sorregge, e tutta la **documentazione** che il secondo ed il terzo comma dello stesso articolo richiedono. **Piano** concordatario e **proposta** ai creditori sono i due elementi **cardine** del progetto di **risanamento** cui il debitore decide di sottoporsi. Il **primo** consiste nell'elenco delle **azioni** necessarie e deliberate, sufficienti per natura e consistenza a condurre al risanamento. La **seconda**, trova supporto nel primo, ed è costituita **dall'impegno** che il debitore assume nei confronti dei **creditori**. Abbiamo per diverse settimane sollecitato **numeri** ed ipotesi, ed è apparso chiaro come il proposito non meramente liquidatorio richieda un **impegno** consistente in termini sia di **tempo** che di **risorse** impiegate. I piani concordatari di ormai antica memoria, quando ancora la meritevolezza era criterio di ammissione, altro non erano che **gestione concorsuale** e normata della fase di scioglimento e chiusura della società, nello stesso **spirito** e con medesimo **scopo** della procedura concorsuale maggiore, solo con **minore invasività** ed **efficacia** e tendenzialmente più tenui conseguenze.

Oggi no. Oggi, e ormai da un bel pezzo ma soprattutto dall'11 settembre 2012, è cambiato tutto, ed il concordato serve, o dovrebbe servire, prima di tutto per **risanare** ed in via residuale per **liquidare**. Ed allora è necessario dotarsi di **due elementi** irrinunciabili, il **tempo** e le **risorse** necessari.

Con ordine, ci serve innanzitutto **tempo**. La norma cui abbiamo riferito in apertura consente al debitore di chiedere al tribunale un termine da **60** a **120** giorni per il deposito di piano, proposta e documentazione, in sostanza di tutto quanto si compone il ricorso. Sarà il giudice poi a **definirlo** tra i due estremi, ed a concedere eventualmente, ove ve ne fosse la necessità ed i giustificati motivi, una ulteriore **proroga** di 60 giorni. In sostanza l'imprenditore avrà da un minimo di 60 ad un massimo di 180 giorni per **organizzarsi** e depositare il suo progetto. In questo ambito, e ragionevolmente, il Tribunale

1. può già provvedere alla nomina del **Commissario Giudiziale**, con la finalità soprattutto di **monitorare** l'attività di costruzione del piano, per evitare che le prenotazioni abbiano mera, inutile quanto pericolosa, finalità **dilatoria**, senza sostanziale costrutto risanatorio, al punto che il **termine** concesso originariamente con il decreto di ammissione può ai sensi del successivo co. 8, penultimo periodo, essere

sacrosantamente **abbreviato** se l'attività risultasse manifestatamente inidonea alla configurazione di una proposta;

2. ha diritto, e per il suo tramite i creditori, ad una periodica e oggi definita **informativa**, che comprenda una relazione, sia su quanto **compiuto ed in programma** per la definizione di piano e proposta, sia anche sulla **situazione finanziaria** e le sue evoluzioni. È interesse di tribunale e creditori comprendere come la situazione si evolve, e se l'approccio alla procedura generi un **ulteriore deficit**, ed in che misura. Torneremo tra qualche settimana su questo aspetto, nel tentativo di proporre uno **standard**, per punti salienti e struttura numerica, che possa in attesa di indicazioni più autorevoli della professione, costituire una possibile e condivisa **impostazione** periodica dell'informativa.

Trovato il tempo, capiamoci su quali **risorse** servono. La prima, e lo abbiamo già più volte riferito, sono i **soldi**. La settimana scorsa si rifletteva sull'effetto della prenotazione di un concordato nel sistema impresa, su **banche, fornitori, clienti, dipendenti**, per concludere che le reazioni avrebbero richiesto pagamenti immediati, ed incassi forse ancor più dilazionati. Chi prenota sappia che la **quotidianità** del lavoro e della gestione divengono difficili senza una **sufficiente provvista**, e si organizzizi. Possono esserci **cespiti cedibili**, ed in questo caso la prenotazione porti con sé l'istanza di **autorizzazione** ai sensi dell'art. 161, co. 7, LF, o società terze disposte a **finanziare** temporaneamente, ed ai sensi dell'art. 182quinquies, ed allora prepariamoci con una per nulla semplice **pre-attestazione** sulla congruità della copertura finanziaria rispetto al fabbisogno. Ancora, si prepari prima un'informativa alla **clientela** in cui si chiariscano le modalità con cui i pagamenti dovranno essere eseguiti, e si usi allo scopo, pur con semplicità, ogni mezzo, anche la rete vendita, per **realizzare** anche a costo di qualche sconto la maggior liquidità possibile, in tempi brevi.

La seconda, sono i **professionisti**. Per affrontare un progetto di risanamento di questo tipo che non sia banalmente liquidatorio (anche se di banale in queste cose non c'è mai niente), non serve un professionista, ma un **gruppo professionale**. L'esperienza insegna che il supporto legale, concorsuale, contrattuale, per i rapporti bancari, per i rapporti con il personale dipendente difficilmente richiede meno di **tre avvocati**. L'aspetto **numerico** richiede, in condizioni di **affidabilità** contabile del debitore talvolta precaria (quando l'azienda è in **crisi** lo è sotto **ogni aspetto**, ma all'attestatore va consegnato un piano credibile e veritiero anche nei dati **aziendali** di partenza), assidua **assistenza** e attività di **pre-controllo** di natura sostanzialmente revisionale. L'elaborazione del **piano** economico e finanziario e la **riduzione** dei costi impongono la presenza di esperti di **marketing**, ne abbiamo parlato e lo confermiamo, di **organizzazione** e di **processo**, o più genericamente aziendali. Tutto questo **costa**, risanare costa anche senza arricchirsi. E per quanto il gruppo professionale sia **preparato**, non è ad oggi attribuibile di **doti divinatorie**, non sa e non può sapere **se** il piano avrà successo, e nemmeno se anche con i migliori propositi le **trattative necessarie** (di cessione di un cespite, di un ramo di azienda, di riduzione per personale, etc.) potranno **riuscire** o **meno**. Ed è bene **saperlo** e **capirlo**, perché altrimenti i professionisti rischiano di assomigliare tristemente a **opportunisti**, quale è l'immagine che probabilmente alcuni tribunali hanno maturato recentemente. **Nulla questio** se la censura colpisce il professionista che **abusi** della sua posizione, intervenga anche

il **Commissario**, duramente, eccependo anche l'atto in **frode** che autorizza l'attivazione dell'art. **173 L.F.** se del caso. Ma quello che oggi capita **troppo spesso** è altro. Se il piano **non** viene presentato, ed il professionista serio non lo presenta se non è sostenibile o funzionale alla maggior soddisfazione dei creditori, o **fallisce**, troppi tribunali **concludono** che egli non è stato **utile**, in considerazione unicamente dell'**esito** della procedura di concordato, e che quindi il suo compenso **non solo non è prededucibile** nel successivo fallimento perché non effettivamente **funzionale** alla procedura concorsuale (tra le ultime, Corte di Appello di Ancona 15/04/2015), ma addirittura non è nemmeno **ammissibile**. Tralasciando i tanti **rilievi** giuridici che verrebbero **spontanei**, a partire dalla **natura** dell'obbligazione contrattuale del professionista e per finire al principio di **funzionalità** contenuto all'art. 111 L.F. che nulla ha a che vedere con il risultato, se la **regola** diventa che il professionista viene pagato solo se il risanamento avrà successo, di concordati **non se ne faranno più**. E non consola, anzi costringe ad interrogarsi, sapere che l'orientamento di legittimità è costantemente contrario a questa impostazione.

E non provate a farvi pagare **prima**, rischiate il concorso in bancarotta **preferenziale**.