

*Il blocco delle azioni e l'opportunità esdebitatoria ha generato appeal ma anche distorsioni*

# Abusi, creditori in controffensiva

Pagina a cura

DI EDOARDO STAUNOVO  
POLACCO\*

**L**e modifiche del decreto sviluppo n. 83/2012 alla disciplina del concordato preventivo, con l'introduzione del concordato «in bianco», di una disciplina ad hoc per i concordati «in continuità» e di altre disposizioni di favore per le soluzioni concordatarie delle crisi d'impresa, sono giunte l'11 marzo al tagliando semestrale, essendo entrate in vigore l'11 settembre 2012, ed è quindi possibile tracciare un primo bilancio.

La possibilità per il debitore, ai sensi dell'art. 161, sesto comma, legge fallimentare, di depositare il solo ricorso contenente la domanda di concordato (concordato «in bianco»), riservandosi di presentare la proposta, il piano ed i documenti previsti dalla legge entro un termine fissato dal giudice (compreso fra 60 e 120 giorni, prorogabile, in presenza di giustificati motivi, di non oltre 60 giorni, entro il quale è possibile anche presentare un accordo di ristrutturazione dei debiti, fermi restando gli effetti prodotti dal ricorso di concordato), è stata ampiamente utilizzata e le cancellerie dei tribunali ne hanno registrato un vertiginoso afflusso.

Il motivo che ha spinto gli imprenditori in crisi ad avvalersi di questo nuovo istituto è stato prevalentemente quello di beneficiare del blocco delle azioni esecutive individuali e del congelamento della situazione debitoria, impedendo la costituzione di nuovi gravami e l'esecuzione di nuovi sequestri o pignoramenti per tutto il periodo concesso dal tribunale per la predisposizione del piano; risultato, questo, da valutare senz'altro con favore, visto che un numero non irrilevante di proposte concordatarie erano state vanificate, nella precedente disciplina, proprio dalle iniziative creditorie intervenute nelle more della redazione del progetto che sovente lo rendevano di fatto inattuabile e, quando

non lo facevano, imponevano rettifiche al ribasso delle percentuali offerte ai creditori chirografari o il - difficoltoso - reperimento di nuove risorse.

La prassi ha tuttavia registrato anche un rilevante numero di domande «in bianco» da parte di creditori già convocati in udienza prefallimentare e prive di serie possibilità di presentazione, nei termini assegnati, di un reale e fattibile progetto concordatario; progetto poi non depositato, ovvero depositato senza asseverazione, o ancora con prospettive di soddisfacimento dei creditori fondate su ipotesi irrealizzabili.

Vi è stato poi, in alcuni casi, un abuso dello strumento in senso inverso, ossia da parte di debitori che non si trovava-

no in effettivo stato di crisi ma hanno ugualmente colto l'opportunità esdebitatoria offerta

dalla procedura per ridimensionare, anche con trattative

stragiudiziali coi singoli creditori, il livello di indebitamento in presenza di scostamenti marginali dei dati di bilancio rispetto agli indici ritenuti comunemente ottimali.

Rispetto a queste e ad altre scorrette modalità di ricorso alla procedura, hanno iniziato a maturare da parte dei creditori più solidi atteggiamenti rigorosi di dissenso nei confronti delle proposte anche, in certi casi, con scopi

ulteriori rispetto all'insuccesso della singola procedura.

Il sempre maggiore favor del legislatore per le soluzioni concordatarie, infatti, si sta traducendo nel proliferare di concordati visti, dagli imprenditori irrimediabilmente insolventi, come uno strumento per ritardare anche solo con una domanda «in bianco» l'inevitabile apertura della procedura fallimentare, e dagli imprenditori che invece in crisi non sono come un'opportunità per migliorare le performance aziendali cancellando una parte dei debiti con l'offerta di percentuali di

soddisfacimento dei crediti non integrali ma talmente elevate, ed in tempi rapidi, da essere difficilmente rifiutabili soprattutto nell'attuale condizione di mercato, ma che di fatto riducono o annullano i margini di guadagno delle altre imprese (quando non ne provocano a loro volta la crisi) e incidono in modo problematico sui già non floridi bilanci delle banche.

Evitare la propagazione di simili atteggiamenti sta diventando quindi per gli operatori un'esigenza insopprimibile e, in quest'ottica, le prese di posizione intransigenti di alcuni di essi sta avendo l'effetto di una sorta di antibiotico contro la diffusione di una malattia che, se non adeguatamente contrastata, rischia di mietere parecchie vittime.

**\*Giorgio Tarzia  
e Associati  
Studio Legale**



## Alcuni casi concreti

L'imprenditore deposita, in sede di udienza pre-fallimentare, una domanda di concordato "in bianco" ex art. 161, sesto comma, l. fall., riservandosi di presentare la proposta nel termine che il Tribunale concede nella misura di legge di sessanta giorni. La proposta viene depositata e prevede il pagamento del 20% dei creditori chirografari con l'attivo riveniente dall'incasso di crediti verso terzi. Il creditore che aveva chiesto la dichiarazione di fallimento valuta negativamente la proposta sia in quanto ritiene incerta la realizzabilità dei crediti indicati nel piano, sia perché rileva che l'attività sociale era stata nel frattempo trasferita di fatto e senza corrispettivo ad altra società facente capo ai medesimi esponenti, con depauperamento dell'attivo. Il Tribunale dichiara inammissibile la proposta per un errore procedurale e, sull'istanza riproposta dal creditore, dichiara il fallimento della società.

L'imprenditore deposita una proposta di concordato preventivo con previsione di pagamento del 70% dei creditori ipotecari in base ad una relazione di stima del presumibile realizzo degli immobili che attribuisce un valore considerevolmente inferiore ai crediti garantiti per capitale ed interessi. Un creditore ipotecario valuta negativamente la proposta in quanto ritiene che la perizia sottostimi i beni ipotecati e che di conseguenza, in sede di liquidazione fallimentare, possa essere ricavata una somma più elevata rispetto a quella offerta in sede concordataria. Il creditore, inserito in una classe che risulta dissenziente, accertato il raggiungimento delle maggioranze, si oppone all'omologa del concordato contestando la convenienza della proposta rispetto alle alternative concretamente realizzabili. Il Tribunale accoglie l'opposizione e rigetta la domanda di omologa del concordato preventivo.

L'imprenditore deposita domanda "in bianco" di concordato preventivo riservandosi di depositare la proposta nel termine che viene assegnato dal Tribunale. Per i creditori si tratta di una procedura inaspettata, in quanto non era stata preceduta da alcun segnale di crisi dell'impresa. In particolare, le banche avevano erogato fino a pochi giorni prima del deposito della domanda anticipazioni per importi consistenti su effetti commerciali che, dopo il deposito della domanda, ritornano insoluti.

Una banca, creditrice chirografaria, valuta negativamente la condotta del cliente e, previa richiesta di decreto ingiuntivo immediatamente esecutivo, iscrive ipoteca giudiziale su tutti i beni immobili dei fideiussori, riservandosi, ad avvenuto deposito, di valutare il piano, di esprimere voto contrario e di opporsi all'omologa del concordato preventivo.

L'imprenditore, indebitato quasi integralmente nei confronti di una banca avente privilegio ipotecario su di un complesso immobiliare che rappresenta l'intero attivo della società, deposita una proposta di concordato preventivo con previsione di pagamento del 43% del credito ipotecario, in base ad una relazione di stima del presumibile realizzo del complesso che attribuisce un valore di poco inferiore alla percentuale offerta e con previsione di acquisto di tutti gli immobili da parte di un terzo. La banca valuta negativamente la proposta in quanto ritiene che la perizia sottostimi i beni ipotecati e che dalla loro vendita sia ricavabile un importo superiore al proprio intero credito per capitale ed interessi. Dopo il raggiungimento delle maggioranze di legge, la banca propone opposizione all'omologa per plurimi motivi, tra i quali la non convenienza della proposta rispetto alle alternative concretamente realizzabili. Il Tribunale accoglie l'opposizione per vizi di legittimità sollevati dalla banca ma diversi rispetto a quello attinente alla convenienza della proposta e respinge la richiesta di omologa del concordato preventivo.

L'imprenditore si rivolge ad un team di professionisti per studiare la predisposizione di una proposta di concordato preventivo con la quale superare la crisi e fare proseguire l'attività in capo ad una società di nuova costituzione (concordato "in continuità"). I professionisti incaricati avviano la predisposizione del piano suggerendo che il trasferimento dell'attività avvenga con una cessione di azienda nell'ambito della procedura concordataria. Contestualmente avviano contatti con i creditori per esporre la situazione ed illustrare il piano che si accingono a redigere. All'esito di tali colloqui viene proposto un pagamento integrale dei creditori privilegiati ed un pagamento del 35% dei creditori chirografari. La percentuale risulta soddisfacente per i creditori ed il concordato raggiunge un'ampia maggioranza. Il Tribunale dispone l'omologa in assenza di opposizioni.