

Triplica il ricorso al concordato

La maggioranza delle aziende arriva troppo tardi e con il patrimonio eroso

Emanuele Scarci

La crisi economica spinge con la forza di un caterpillar le procedure concorsuali e nella metà dei casi si ricorre allo strumento del concordato preventivo che, diversamente dai fallimenti, mantiene accesa la fiammella del rilancio aziendale anche se nella stragrande maggioranza dei casi vi si ricorre tardi, quando l'attività d'impresa è quasi morta e il patrimonio netto in rosso profondo. È per questo che gli operatori, pur apprezzando la flessibilità del nuovo concordato, chiedono correttivi che puntino ad anticipare il ricorso alla procedura e

so periodo del 2008.

Diversamente dal fallimento, al concordato ricorrono le società di dimensioni maggiori: più grandi mediamente di 6-8 volte in termini di fatturato. Ma qual è la dimensione media dell'azienda che finisce in concordato preventivo? Secondo Cerved, ha un fatturato intorno ai 14,5 milioni, in netta crescita rispetto agli 11,6 di due anni fa. E comunque nettamente superiore a quelle che finiscono in procedura fallimentare che registrano, mediamente, ricavi per 2,1 milioni, più o meno sugli stessi livelli dell'ultimo biennio. «In un momento di crisi - sostiene Paolo Gnes, presidente di Cerved - questo strumento "riformato" può rappresentare un canale per tentare di ristrutturarsi e uscire dalla crisi».

Profondamente riformato nel 2005 e modellato sul Chapter 11 americano, il concordato è uno strumento pensato per favorire una precoce ristrutturazione delle società in difficoltà, attraverso un accordo con i creditori e il pagamento parziale dei debiti. «Il concordato preventivo - spiega Lorenzo Stanghellini, docente all'università di Firenze - è uno strumento perfettibile, ma utile per uscire dalla mentalità liquidatoria e punitiva che ci ha afflitto fino ad oggi. Grazie alla maggiore flessibilità, gli imprenditori affrontano la crisi in anticipo rispetto al passato, anche se comunque troppo tardi».

Infatti «nel 70% dei concordati - osserva Roberto Fontana, magistrato della sezione fallimentare di Milano - le imprese arrivano in tribunale "morte", senza alcuna attività. E a Milano c'è un boom delle richieste di concordato». Ma allora lo strumento del concordato è inefficace? «L'obiettivo del legislatore - risponde Fontana - era di preservare il valore d'impresa al fine di soddisfare di più i creditori. Nei fatti il concordato è inteso da molti come una furbata, una pietra tombale sui debiti: puntano sulla ristrutturazione per evitare il fallimento. Come? Grazie all'accordo con un creditore importante - col

quale spesso concorda compensazioni esterne - che porta a soddisfare i creditori con il 2, il 3, il 5% del dovuto. Un sacrificio inaccettabile».

Per Gnes l'efficacia del concordato preventivo «potrà essere valutata in modo compiuto solo seguendo il percorso delle imprese che lo hanno utilizzato, verificando che sia effettivamente uno strumento utile per uscire dalla crisi e non solo un passaggio prima di un successivo fallimento». Per Stanghellini «il successo del concordato si misura con il maggior grado di soddisfazione dei creditori rispetto al fallimento». Che rimane uno strumento dai tempi lunghi e di scarsa soddisfazione per i creditori: secondo l'Istat, la procedura va avanti mediamente otto anni e si recupera soltanto il 14% del credito.

Nel complesso, Fontana esprime un giudizio positivo su questa prima fase sperimentale della legge, anche se servirebbero dei correttivi. «Andrebbero reintrodotti - sostiene il magistrato - delle soglie minime di soddisfazione dei creditori, distinguendo bene tra aziende disestrate e prive di attività e quelle che invece potrebbero garantire una maggiore soddisfazione dei creditori: si tratta di un problema delicato di equilibrio degli interessi in gioco».

Stanghellini invece suggerisce di modificare l'articolo 161 della legge fallimentare che prevede la presentazione contestuale della domanda di ammissione alla procedura e della relazione sulla situazione patrimoniale dell'azienda, il valore dei beni e l'elenco dei creditori. «Peccato - dice il docente universitario - che nei 20-30 giorni intercorrenti per la preparazione della relazione la situazione precipiti. Credo che si dovrebbe assicurare protezione al patrimonio nella fase, sempre complessa, della preparazione della proposta: ciò si otterrebbe consentendo di presentare la domanda in anticipo rispetto al piano, completo anche degli allegati».

e.scarci@ilsolo24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

a privilegiare gli interventi su quelle aziende, in netta minoranza, che abbiano reali speranze di ripresa senza penalizzare troppo gli interessi dei creditori, spesso ripagati con il 2 o il 3% dell'esposizione.

Secondo i dati Cerved relativi al primo semestre dell'anno, le aperture di concordati preventivi a favore delle società di capitale hanno superato di slancio quelli realizzati nell'intero 2008: 366 casi contro 309. La crescita dei concordati è stato del 355% rispetto all'analogo periodo del 2008. Inoltre il loro peso rispetto alle procedure concorsuali è salito dal 25% del 2007 al 52% del primo semestre di quest'anno. Molto più lenta la crescita dei fallimenti delle società di capitale: nel primo semestre 2009, sono saliti a 3.001, il 26,6% in più rispetto allo stes-