

Gli accordi di ristrutturazione: finalmente una buona riforma

uscito sul *"Ilsussidiario.net"*, rubrica Economia e Finanza, 7 gennaio 2009

Il Legislatore nel 2005 (Legge n. 80/2005) nel dare esecuzione al più volte annunciato progetto di riforma della legge fallimentare, difficilmente avrebbe potuto immaginare di essere destinato a dare forma agli strumenti giuridici concorsuali con i quali il sistema imprenditoriale avrebbe affrontato quella che è oggi definita la più grave crisi economica degli ultimi ottanta anni.

La riforma è stata preceduta da un ampio dibattito non privo di asprezze e polemiche, invero un po' desuete nell'ambito paludato dei cultori della materia fallimentare.

Il giudizio più diffuso tra gli operatori è stato quello di una riforma dal tessuto non omogeneo introdotta attraverso interventi normativi segmentati (gli ultimi del settembre 2007) e scoordinati, che molto hanno –giustamente- scandalizzato i professionisti del settore.

Soprattutto è stata considerata una riforma voluta da e per il sistema bancario.

Il perché di tale valutazione è presto detto. La riforma ha posto fine al modo attraverso i quali i curatori, forti di una giurisprudenza consolidata e priva di voci incisivamente critiche, riuscivano a riportare tra le attività fallimentari, attraverso l'esercizio dell'azione revocatoria, enormi entità di pagamenti effettuati dai soggetti insolventi, poi falliti, a favore degli Istituti di credito.

Nella realtà, ciò che le Banche erano chiamate a restituire non erano le somme delle medesime introitate per effettivi "rientri" imposti al debitore insolvente, ma, più frequentemente, la sommatoria di tutti i versamenti effettuati nell'arco di dodici mesi, ove il conto al momento del versamento stesso risultasse "in rosso" in misura eccedente il fido concesso.

Il risultato di tale interpretazione giurisprudenziale poteva spesso essere quello di far restituire agli Istituti bancari importi rilevanti anche quando l'esposizione nei confronti del debitore fosse aumentata invece che diminuita.

Il primo intervento di riforma ha fatto *tabula rasa* del meccanismo revocatorio, o meglio del suo abuso, ripristinando una più condivisibile responsabilità per le somme incamerate in base all'effettiva riduzione dell'esposizione.

Secondo tema di polemica è stato quello della introduzione di soglie dimensionali di fallibilità tali da sottrarre al fallimento una quota significativa di medio-piccole imprese insolventi, nei cui confronti l'attività di recupero dei crediti sarebbe divenuta ancora più improba di prima e per i cui responsabili si sarebbe azzerato il rischio di una sanzione penale per reati di bancarotta; reati odiosi anche per l'alterazione che operano nella fiducia che deve necessariamente sottendere le transazioni commerciali.

In tale ambito si è posto tempestivo rimedio con il D.lgs 169/2007.

Ciò che non ha invece avuto risalto cronachistico sono invece gli istituti giuridici oggi chiamati ad affrontare la crisi economica che investe e si teme investirà con ancora maggiore violenza, le imprese italiane nell'immediato futuro.

Al tradizionale concordato preventivo, pur fortemente e opportunamente modificato, si sono affiancati strumenti nuovi, a lungo osservati con prudenza dagli operatori, e da quella parte della Magistratura scettica nel vedersi sottrarre giurisdizione sulle crisi d'impresa, traghettate, nell'intenzione del Legislatore, verso ambiti meno pubblicistici e più privatistici e negoziali.

Ambiti nuovi nei quali il vero "driver" delle soluzioni della crisi è un piano economico-finanziario, non necessariamente liquidatorio o parzialmente liquidatorio, rispetto al quale chiamare i creditori a manifestare il proprio assenso o dissenso, e, raccoltane l'adesione maggioritaria, a cui dare veloce esecuzione, nella consapevolezza che la variabile tempo è fondamentale nelle scelte imprenditoriali.

Attorno al piano si costruisce quindi il tradizionale concordato preventivo, ormai libero dal fardello insostenibile della percentuale minima di soddisfacimento del 40% dei creditori chirografi, così come della necessità di assicurare il medesimo trattamento alla totalità dei creditori chirografari, grazie ad un meccanismo di suddivisione in classi che riconosce diversità di interessi all'interno degli stessi.

Il piano è però anche il "cuore" dei nuovi istituti dei "*piani di risanamento*" (art. 67, co 3, lett d) legge fallimentare) degli "*accordi di ristrutturazione*" (art. 182 bis legge fallimentare).

I primi, oggi giacciono nei cassetti degli imprenditori debitori e dei creditori di questi che si sono determinati a dare fiducia agli imprenditori stessi in quanto gli atti compiuti sono compatibili con un piano di risanamento, la cui realizzabilità è attestata da un professionista esterno di comprovata capacità ed affidabilità. Si tratta di una soluzione tutta stragiudiziale della crisi, con lo scopo di evitare il rischio di azioni revocatorie nell'ipotesi di fallimento conseguente alla mancata realizzazione del piano.

Gli "*accordi di ristrutturazione*", approvati dai creditori che rappresentano almeno il 60% del monte debiti dell'imprenditore in crisi, consentono la sopravvivenza del complesso produttivo, la continuazione dell'attività o la mera prevenzione dell'insolvenza. Ciò attraverso una fase stragiudiziale di negoziazione tra l'imprenditore in crisi ed i creditori e una fase giudiziale in cui l'accordo, per essere produttivo degli effetti legali, viene sottoposto al vaglio del Giudice e necessita dell'omologazione.

Anche in tale accordo è determinante il ruolo dell'esperto attestatore in ordine alla attuabilità del piano.

Oggi a questi strumenti ed al loro successo si affida l'economia reale nella ricerca di strumenti che possano concretamente aiutare la media impresa in crisi.

Allora ci si domanda a chi comporti far sì che tali strumenti servano a ciò per cui sono stati ideati.

La risposta può essere così articolata:

- all'imprenditore in crisi, perché adotti le necessarie scelte quando la crisi è tale e quindi reversibile e quando l'attivo aziendale non sia ormai irrimediabilmente compromesso;
- ai professionisti, che sappiano convincere l'imprenditore dell'utilizzabilità dei nuovi istituti di prevenzione/gestione delle crisi e aiutino ad elaborare piani di ristrutturazione credibili, avvalendosi di ogni soggetto specializzato operante sul mercato;
- agli esperti, che forniscano attestazioni scevre di condizionamenti ed il cui rigore divenga "garanzia" per i creditori nella assunzione delle proprie scelte di sostegno al piano;
- alla Magistratura, che vigili sempre sulla legittimità dell'utilizzo degli strumenti, senza estendere oltre il dettato della norma il controllo di merito sulle scelte imprenditoriali;
- al Legislatore, che si determini velocemente a chiarire gli aspetti fiscali controversi oggi affidati a documenti di prassi ed alla dottrina;
- al Legislatore ancora, perché nell'ambito dell'attesa riforma del diritto penale fallimentare provveda a dare regolamentazione sanzionatoria coerente con i comportamenti che in sede civile ha inteso promuovere ed incentivare.

È richiesto uno sforzo corale, se si vuole che concetti condivisi come risanamento aziendale, continuità dell'impresa, tutela del credito, salvaguardia dei complessi produttivi, non restino paradigmi astratti.

Alessandro Solidoro

Studio Solidoro- Dottori Commercialisti