

Bankrupt!

# Insolventi ma "onesti"

Tra le vittime della crisi, in Italia, ci sono anche realtà imprenditoriali oneste, ridotte sul lastrico, oltre che per la perdita di fatturato, l'eccessiva esposizione bancaria e gli elevati oneri fiscali, anche per i mancati pagamenti.

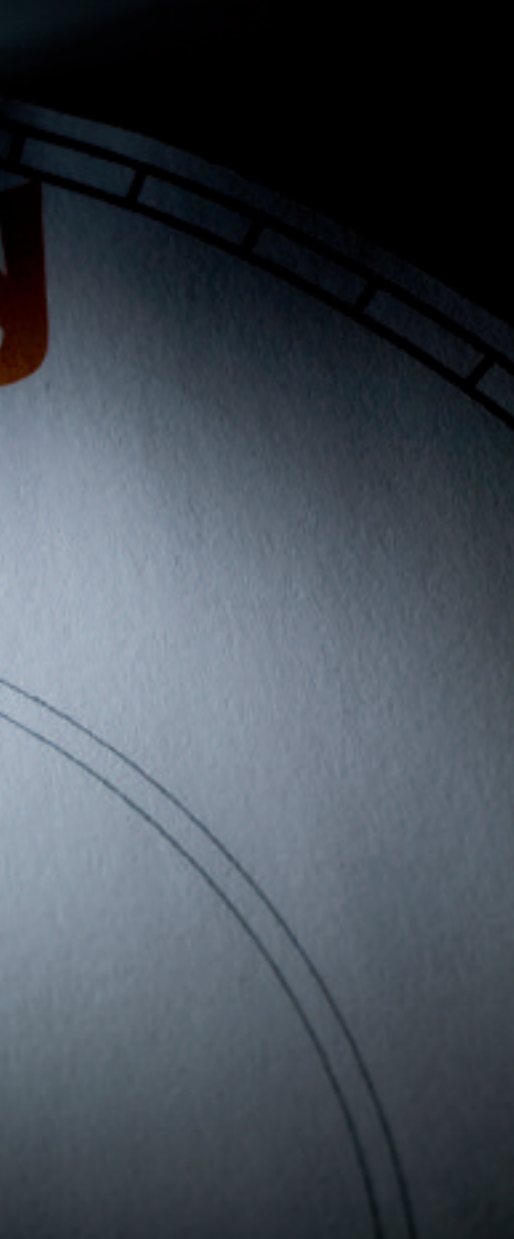
Una situazione che rende necessaria una nuova prospettiva giuridica ed etica capace di distinguere, nell'insolvenza, i casi di delitto da quelli di sventura.

Anche perché, è un dato di fatto, dal fallimento delle aziende i creditori non traggono beneficio

➡ Barbara Ainis

Troppi "furbetti", troppi dipendenti e fornitori lasciati sul lastrico, troppi soldi persi dallo Stato e dai privati hanno fatto spesso dimenticare che, dietro i 15mila fallimenti registrati in Italia nel 2014 (ben l'11% in più del 2013), ci sono anche e non di rado aziende sane, anche se in difficoltà, imprenditori onesti, benché insolventi. È un tema difficile – che mette in campo gli interessi e le responsabilità di molti,

che ha a che fare con la crisi e con profonde ingiustizie, col vai e vieni del reato di falso in bilancio, con grandi banche e piccole realtà imprenditoriali – e che richiede attenzione. Un convegno, nel Centro Congressi Billia di Saint-Vincent, ha recentemente affrontato il tema da un punto di vista etico, oltre che economico e giuridico, per sottolineare quanto sia importante distinguere tra casi di delitto



Sarebbe almeno questo il valore dei crediti vantati dai creditori insinuati e riferibili alle imprese in fallimento o in concordato nello scorso anno. Di questa cifra, circa il 40% riguarda crediti erariali e previdenziali. Se si aggiunge la quota di intervento del Fondi di Garanzia dell'Inps sul TFR e sulle ultime tre mensilità non erogate, si giunge ad almeno il 45% attribuibile allo Stato. È proprio lo Stato, dunque e senza alcun dubbio, il principale creditore delle procedure fallimentari e di concordato. «L'Amministrazione Finanziaria nella crisi d'impresa e nel processo valutativo del suo superamento, gioca il ruolo del principale creditore. Dunque del soggetto che, con le sue decisioni, condiziona il risanamento dell'impresa», ha commentato **Corrado Ferriani**, commercialista e revisore legale, nonché promotore, assieme all'avvocato Luisa Melara e ad altri professionisti, del convegno di Saint-Vincent dal titolo "L'efficienza e la responsabilità nel processo di ristrutturazione delle imprese in crisi: c'è spazio per un approccio etico?".

«Tale situazione», ha continuato Ferriani, «fa sì che la questione del rapporto con il Fisco sia particolarmente delicata nell'ambito delle procedure finalizzate ad una soluzione "negoziata" della crisi d'impresa. L'amministrazione finanziaria, alla stregua di tutti gli altri creditori, deve assumere le valutazioni circa lo stralcio, la rinegoziazione e il riscadenziamento dei propri crediti vantati verso l'imprenditore in crisi. E lo deve fare con un giudizio

e casi di sventura e per riconoscere come e quando sia possibile il salvataggio dell'impresa in difficoltà.

Le stime parlano di 200 miliardi di euro.



**Nel Centro Congressi Billia di Saint-Vincent un convegno ha affrontato lo spinoso tema dei fallimenti da un punto di vista etico**

ponderato e prognostico ora per allora, avendo riguardo (ed è questo il tema che poi si ricollega alla responsabilità dei funzionari dell'amministrazione finanziaria) al rischio concreto di perdita pressoché totale del credito nell'ambito di una procedura fallimentare rispetto ad una proposta di riduzione del medesimo (stralcio), in ambito concordatario».

### Un cambio di prospettiva

Il tema di certo non è facile e le valutazioni sono condizionate dalla parte della barriera nella quale ci si trova o si è trovato qualcuno a noi vicino: quella delle imprese che hanno dovuto accedere alla procedura fallimentare o quella dei creditori, magari portati anche loro sull'orlo del fallimento proprio dai mancati pagamenti. Ad ogni modo la Raccomandazione della Commissione Europea del 12 marzo 2014 traccia le linee guida e i principi che gli Stati membri sono invitati ad attuare, tesi a facilitare la ristrutturazione delle imprese meritevoli, riducendo le percentuali di uscita dal mercato delle imprese in crisi e a creare le condizioni affinché gli imprenditori insolventi ma "onesti" abbiano una seconda opportunità. «È su questa nuova prospettiva giuridica, culturale ed etica di poter considerare l'imprenditore anche "onesto", rispetto alla vicenda di insolvenza dell'impresa, che si incentra il nostro dibattito: un rinascimento culturale capace di distinguere nell'insolvenza i casi di delitto dai casi di sventura», ha chiarito l'avvocato **Luisa Melara**, esperta in diritto fallimentare. «Secondo alcuni autorevoli osservatori la normativa italiana sarebbe sostanzialmente in linea con quanto indicato dalla Commissione il che dovrebbe far desumere che il nostro assetto normativo è più capace degli altri di evitare l'uscita dal mercato della impresa meritevole ma in difficoltà. Tuttavia i dati statistici sui Fallimenti relativi all'anno 2014 riferiscono di un record negativo di oltre 15mila che rappresenta un incremento del 11,00% rispetto al 2013. Contemporaneamente si registra un trend negativo nell'accesso agli strumenti di risoluzione della crisi e nel loro successo: concordati preventivi e accordi di ristrutturazione ex art. 182 bisl.fall». Evidentemente non basta una nuova legge per invertire la rotta.



Durante il convegno sono stati presentati alcuni casi emblematici. Erano casi di aziende oneste in difficoltà, che cercavano delle soluzioni per non fallire: transazioni fiscali con l'Agenzia delle Entrate, piani di ristrutturazione dei debiti con le banche, accordi con i sindacati. Tutti i casi citati si concludevano con l'insuccesso dei tentativi di soluzione, a causa di lentezze burocratiche, mancanza di consenso o contrapposizioni ideologiche, e, dunque, con il fallimento delle aziende. Il punto di vista rappresentato nel convegno di Saint-Vincent propone un cambiamento di prospettiva nel quale l'azienda in crisi non si debba contrapporre agli stakeholders creditori, bensì alla crisi stessa con la collaborazione degli stakeholders. Del resto, e questo è un dato di fatto, dal fallimento delle aziende i creditori non traggono beneficio. Non lo Stato, non i creditori privilegiati (artigiani) e meno che meno i creditori chirografari, ossia senza garanzie reali o personali. Diverso è il caso delle banche, che di fatto sono le prime a sapere se un'azienda rischia il fallimento, anche con due o tre anni di anticipo rispetto agli altri creditori, riuscendo così spesso a recuperare parte del credito con garanzie esterne alle attività operative. «La comune esperienza sul campo porta a riscontrare che molto spesso, a fronte di debiti erariali e previdenziali esponenziali, l'impresa in crisi non espone altrettanto rilevanti debiti bancari: ciò in quanto il sistema bancario ha avviato nei confronti dell'imprenditore un rapido rientro delle li-



nee di credito, con la conseguenza che l'imprenditore stesso ha omesso di onorare i propri debiti con lo Stato privilegiando il rientro con il sistema bancario», ha chiarito Ferriani.

### Un modo arcaico di fare impresa

Ma il problema non si riduce alla sola dimensione giuridica e fiscale, mentre è ascrivibile a fattori anche di natura culturale. «Il risanamento è stato quasi sempre utilizzato come momento di mera rinegoziazione delle scadenze delle proprie posizioni debitorie», ha continuato Ferriani, «trascurando e spesso non intervenendo anche sugli aspetti strategico-organizzativi dell'impresa. Ciò è dovuto principalmente ad una inadeguatezza formativa dell'imprenditore italiano. Tale approccio nasce da una sorta di 'tacita convinzione', soprattutto da parte del sistema bancario secondo cui è più importante evitare l'apostazione di crediti inesigibili piuttosto che selezionare i casi di imprese in difficoltà che posseggono le caratteristiche per rendere ragionevole e concreto il proprio risanamento. L'imprenditoria italiana è tipicamente familiare ed utilizza un modo arcaico di fare impresa con scarsa apertura a nuovi ed esterni partner e a partecipazioni di terzi al capitale sociale. Non è disponibile a valutare diversi metodi e sistemi di finanziamento rispetto a quello bancario. Pertanto, anche nei pochi casi ritenuti dal medesimo sistema bancario meritevoli di sostegno, l'approccio rimane quello di limitare il più possi-

bile l'erogazione della nuova finanza piuttosto che effettuare una rigorosa e realistica valutazione sulla bontà del progetto di risanamento».

In altre parole, nel nostro Paese, diversamente, ad esempio, dal sistema americano, sono ancora molto poco sviluppati gli strumenti diversi da quelli tipicamente bancari per finanziare lo sviluppo e il sostegno delle imprese in crisi. A questa arretratezza di pensiero ha contribuito anche un sistema fiscale e di riscossione non adeguato. In effetti, non si comprende come sia possibile, nella gestione delle procedure concorsuali, ritrovarsi tante e tante volte di fronte ad imprese con debiti tributari e previdenziali per cinque, dieci e più anni. Eppure l'amministrazione dello Stato dispone delle informazioni tributarie, finanziarie, patrimoniali, economiche ed amministrative delle imprese. Per non arrivare all'accumulo di situazioni debitorie non più sostenibili verso lo Stato, sarebbe sufficiente far convogliare, con cadenza mensile, in un unico data base, magari creato appositamente presso le camere di commercio, tutte le segnalazioni relative al mancato pagamento di contributi ed imposte. «Il mancato pagamento di tali oneri, ad esempio per tre mesi, deve immediatamente far accendere una luce rossa di pericolo e conseguentemente la convocazione dell'impresa in questione, innanzi ad un tavolo istituzionale permanente e tecnico appositamente creato, per essere verificata ed intervistata sulle ragioni e sulle cause che hanno generato gli omessi pagamenti», ha suggerito Ferriani. «Con un simile procedimento, oltre a prendere coscienza del reale rischio di mancato incasso da parte dello Stato dei tributi e contributi, si permetterebbe altresì di anticipare un'analisi sull'impresa in difficoltà conducendola con il necessario tempo e senza una situazione debitoria patologica ed irreversibile ad una seria e rapida valutazione sul suo ritorno in equilibrio. Qualora dall'esame compiuto risultasse evidente l'insolvenza dell'impresa sottoposta a verifica, si dovrebbe prevedere l'automatico avvio di procedure, graduate a seconda della situazione, di gestione giudiziale della crisi. Ci vorrebbe davvero poco ma soprattutto basterebbe un maggior dialogo tra le diverse amministrazioni dello stato».

**L'imprenditoria italiana è tipicamente familiare e scarsamente disponibile a valutare metodi e sistemi di finanziamento alternativi a quello bancario**