

I FURBI DELLA CRISI, I CREDITORI AGGIRATI

L'USO IMPROPRIO DEL FALLIMENTO

di MASSIMO FRACARO e NICOLA SALDUTTI

La crisi, che molti intravedono, nonostante tutto, come un'opportunità, per altri resta soltanto la crisi. E per altri ancora diventa l'occasione, utilizzando le leggi fino al limite massimo consentito, per rimettere a posto le cose. Facendo pagare ad altri il conto dei propri errori.

Prendiamo il caso dei concordati, uno degli strumenti offerti dalla recente normativa fallimentare per mettere al riparo le attività economiche dalle possibili strette finanziarie nelle quali le aziende, in una fase come questa, si stanno venendo a trovare sempre più spesso. Una norma, si è ripetuto più volte, di svolta rispetto al passato. Meno punitiva verso l'imprenditore e finalizzata a trovare un punto di equilibrio tra l'azienda, i fornitori e i creditori. L'obiettivo, dichiarato, è quello di mettere al primo posto il sostegno dell'attività economi-

ca, la possibilità di tenere accesa la luce delle fabbriche e le macchine nei cantieri. Bene, in questo primo anno di applicazione delle nuove regole (la vecchia legge fallimentare, vale la pena ricordarlo, risale al 1942), si è assistito, in molti casi, a un loro utilizzo disinvolto. Forse troppo. Un numero: nel 2012 i concordati preventivi sono stati poco più di un migliaio. Da settembre 2012, da quando la legge è diventata operativa, a marzo scorso erano più che raddoppiati. Un andamento dovuto sicuramente all'acuirsi delle difficoltà economiche. Ma sarebbe miopie non vederci anche un uso distorto.

Non sono poche le imprese che hanno utilizzato la normativa come una scorciatoia per aggirare le responsabilità che la crisi comporta. Una sorta di ristrutturazione aziendale sulle spalle degli altri (i creditori). Come? La via del concordato è stata percorsa per ripartire — pu-

liti — sotto altre spoglie, privi del fardello dei debiti, costringendo i fornitori ad accettare rimborsi minimi, il 5% del dovuto. Una situazione per certi versi paradossale visto che la riforma aveva come obiettivo quello di garantire il più possibile la vita delle aziende, i diritti di chi ci lavora, le competenze accumulate e, in qualche modo, metterle al riparo da difficoltà superabili. È indirizzato a questo scopo il cosiddetto «concordato in bianco»: si presenta una domanda e per 120 giorni si ha il diritto di sospendere i pagamenti e continuare l'attività ma sotto vigilanza.

In questi quattro mesi può accadere (e si è verificato spesso) che l'azienda passi a un livello successivo, il cosiddetto «concordato in continuità». Risultato: ai fornitori sono stati rimborsati non più del 20% dei loro crediti e l'azienda è ripartita, sotto altre vesti, senza pesi. Accade così che i più piccoli, più fra-

gili da un punto di vista strutturale, spesso finiscono con il finanziare (forzatamente) i più grandi. Che con la formula della continuità aziendale, di fatto, si rigenerano sempre nello stesso settore, lasciandosi alle spalle l'eredità più pesante.

E c'è anche un evidente profilo di concorrenza sleale: chi cerca di mantenere i propri impegni con i fornitori, con le banche, e fa di tutto per resistere, può ritrovarsi, in una gara per un appalto pubblico, a competere con chi si è semplificato la vita cancellando il passato. Non appare un'esagerazione definirli i furbetti del concordato. Ma che cosa si può fare? Valutare gli effetti della legge e, se necessario, introdurre correttivi. Si potrebbe ad esempio prevedere una soglia minima di rimborso dei fornitori per evitare abusi, garantire la massima trasparenza delle informazioni. Una condizione minima per aiutare tutte le imprese in (vera) difficoltà a ripartire.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

