

# L'accordo di ristrutturazione è una procedura concorsuale

## IL NUOVO FALLIMENTO

La Cassazione cambia rotta sulla qualificazione giuridica non è un negozio privato

Il Codice in arrivo avvalorza la tesi ma non è dirimente. E restano molti dubbi

Claudio Ceradini

È un deciso cambio di rotta quello imposto dal recente orientamento giurisprudenziale di legittimità (Corte di cassazione, sentenze 182/2018, 196/2018, 9087/2018 e 16347/2018) alla qualificazione giuridica della natura degli accordi di ristrutturazione del debito, per alcuni aspetti in sintonia con la riforma della disciplina di crisi e insolvenza (il nuovo Codice della crisi) varata con lo schema di decreto attuativo approvato dal Consiglio dei ministri il 25 novembre scorso in attesa dei pareri parlamentari.

Le sentenze Secondo la Suprema corte gli accordi di ristrutturazione sono procedure concorsuali, e non strumenti negoziali privatistici. In quanto regolati da meccanismi che contraddistinguono, e precisamente, l'esenzione per gli atti compiuti in loro esecuzione dall'azione revocatoria fallimentare, il deposito di un ricorso, la pubblicazione in registro delle imprese, l'intervento del tribunale con il decreto di omologazione e la disponibilità di misure protettive temporanee.

Le conseguenze di questo "nuovo corso" potranno essere rilevanti, sia in termini sia processuali sia di autonomia ed efficienza negoziale. La questione è delicata perché non esiste una definizione giuridica di procedura concorsuale cui riferirsi, né decisioni di tantomeno orienta-

menti giurisprudenziali che ne abbiano delineato la nozione, costoché il perimetro rimane irrimediabilmente incerto. L'esame trasversale della disciplina fallimentare consente di individuare i tratti tipici (si veda la grafica qui a destra), utili ai fini classificatori ma privi, ovviamente, di effetti cogenti.

L'analisi delle motivazioni Non resta quindi che esaminare singolarmente le motivazioni addotte dalla Suprema corte. L'esenzione dall'azione revocatoria non appare decisiva, posto che costituisce effetto naturale anche del piano attestato di risanamento, che la stessa Corte di cassazione (sentenza 1895/2018) esclude dal novero delle procedure concorsuali, assegnandogli natura di convenzione stragiudiziale.

Analoga valutazione per la pubblicità derivante dall'iscrizione nel registro delle imprese, che tra l'altro è richiesta per tutte le operazioni straordinarie, che con crisi e insolvenza nulla hanno a che fare.

L'intervento del tribunale nell'omologazione dell'accordo di ristruttu-

zione del debito appare molto limitativo rispetto alle verifiche di fattibilità giuridica ed economica cui è tenuto nel concordato preventivo.

Infine, le misure protettive che impongono temporaneamente l'inalienabilità individuale del creditore a favore del concorsuto, unico punto di vero contatto tra l'accordo di ristrutturazione e il concordato preventivo, sembrano più funzionali a creare le condizioni per il superamento della crisi che a contraddistinguere una procedura concorsuale, posto che nella prospettiva della riforma divergono disponibili anche nell'ambito delle procedure di alleanza, che di concorsuali non hanno certamente nulla.

Le motivazioni, in sostanza, appaiono incerte, e nulla dicono su universalità e concorsualità della regolazione, aspetto che segna oggi il vero confine tra una procedura concorsuale, in cui è indogabile la parità di trattamento dei creditori, e l'accordo, in cui il debitore è libero di scegliere con chi accordarsi e come, beneficiando di diritti dei creditori degli effetti protettivi del dissesto.

Il nuovo Codice della crisi Sul punto specifico nemmeno la riforma è dirimente. Si prevedono elementi nuovi, tra cui la limitazione della sovranità del debitore sull'impresa e la possibilità di nomina di un commissario in presenza di istanze di liquidazione giudiziale, che riducono la distanza tra accordo di ristrutturazione e procedure concorsuali, pur senza annullarla. È una logica di tutela comprensibile, nella misura in cui la riforma prevede che a precise condizioni gli effetti dell'accordo possano travalicare la dimensione puramente negoziale, ed estendersi ai dissestati. Ma nel tempo che ancora c'è per il varo definitivo - probabile entro gennaio - ci si può sperare in qualche precisazione.

## PAROLA CHIAVE

### # Ristrutturazione del debito

L'accordo di ristrutturazione del debito è lo strumento negoziale di composizione della crisi (articolo 182-bis Legge fallimentare) che richiede l'adesione del sessanta per cento dei creditori, riconoscendo al non aderenti il diritto di essere integralmente soddisfatti. Ove prevalga il debito finanziario, l'adesione all'accordo della maggioranza qualificata di banche ed intermediari finanziari consente l'estensione degli effetti agli istituti dissenzienti e minoritari.

## PROCEDURE AI RAGGI X

### 1 ELEMENTI PROCESSUALI

- Condizioni oggettive di crisi o insolvenza per l'assoggettamento alla procedura concorsuale.
- Devoluzione processuale alla pubblica autorità dell'accertamento della crisi o insolvenza.
- Spopolamento del debitore o limitazione dei poteri di amministrazione del patrimonio o di gestione dell'impresa.
- Organo nominato dalla pubblica autorità cui sia devoluta l'amministrazione del patrimonio del debitore o il controllo sul rispetto dei limiti autorizzati di gestione.

### 2 ELEMENTI CONCORSAULI

- Vincolo sull'intero patrimonio del debitore per soddisfare i creditori, al fine della garanzia patrimoniale di cui all'articolo 2740 Codice civile.
- Inibizione delle azioni che consentano l'acquisizione individuale di cause di produzione, che beneficiano di altri creditori rispetto ad altri.
- Vigenza generalizzata della regola della par condicio creditorum.
- Deroga alle regole ordinarie nel trattamento dei crediti in forma, ad esempio, di ristrutturazione degli interessi.

## PROPOSTE DI MODIFICA

# Per la transazione fiscale servono termini più stringenti

L'agenzia ha 120 giorni per rispondere con lo stop delle azioni cautelari

Gintio Andreani

La riforma della crisi di impresa non ha modificato la disciplina della transazione fiscale perché si è eliminata la possibilità di scelta del concordato preventivo. Tuttavia, qualche effetto sulla transazione fiscale discende dalle modifiche adottate. Tra queste, l'articolo 86 del nuovo Codice che impone, nel concordato preventivo, il pagamento dei crediti privilegiati entro due anni dall'omologazione, rendendo indispensabile l'ok del Fisco alla transazione per pagare i crediti fiscali privilegiati oltre tale termine.

Il rafforzamento della transazione fiscale è tuttavia previsto da una recente proposta di legge (si veda il Sole 24 Ore del 30 ottobre scorso), che tratta le principali criticità interpretative applicative di tale istituto emerso nel corso degli anni. 1. Valutazione, da parte del Fisco, della convenienza delle proposte di transazione fiscale non può essere basata sul rispetto di soglie minime di soddisfacimento dei crediti erariali prestabilite, perché la convenienza varia da caso a caso. Per questo motivo l'articolo 182-ter prevede, al fine della valutazione, criteri generali e non quantitativi, stabilendo che al pagamento offerto alle Entrate non può essere inferiore, se è proposto nell'ambito di un concordato, quello che il Fisco otterrebbe mediante la liquidazione dell'impresa. A quello che ricevebbe per effetto di qualsiasi soluzione alternativa

concretamente attuabile; b) il soddisfacimento offerto alle Entrate non può essere nel complesso inferiore a quello proposto per i crediti privilegiati assistiti da una causa di prelazione di grado inferiore a quella dei crediti fiscali, a maggior ragione, per i crediti chirografari.

Il rispetto di tali criteri va attestato da un professionista indipendente al momento di specifici requisiti, incaricato dalla stessa impresa debitrice. Ciononostante l'agenzia delle Entrate di solito rigetta le proposte che prevedono il pagamento dei debiti fiscali al di sotto di una data percentuale (variabile, ma intorno al 5%), indipendentemente dal fatto che essi siano comunque più convenienti

## IL CONVEGNO Domani al Sole confronto sulla riforma

Confronto di qualità sulla riforma del diritto fallimentare domani al convegno "Per un'emersione tempestiva della crisi d'impresa: la riforma della legge fallimentare", organizzato dal Sole 24 Ore con Dentons. L'incontro è nella sede del Sole 24 Ore di Milano in via Monte Rosa 91, dalle 10 alle 14. Partecipano Renato Rorford, presidente della commissione ministeriale per la riforma, Andrea Mora, Roberto Fontana, Daniele Santostasio, Giulio Andreani, Alessandro Inverso Fagnano e Marco Arinto. Per il convegno gratuito sono stati attribuiti 4 crediti formativi per gli avvocati e 4 crediti formativi per i docenti commercialisti ed esperti contabili. Per informazioni 24ore@sole24ore.com

per l'erario di qualsiasi altra soluzione e che tale convenienza sia stata oggetto di un'attestazione sulla cui validità è punita anche penalmente. Pertanto sarebbe utile un rafforzamento del peso di questi criteri, prevedendo che l'attestazione sia resa da un professionista nominato dal presidente del tribunale competente, il che accrescerebbe l'indipendenza e l'oggettività della prestazione resa, stabilendo che il Fisco possa disastarsi solo per fondati e documentati motivi.

2. Nel contrasto alle crisi aziendali conta il fattore rapidità. Se si considera che la proposta di transazione fiscale, vista la documentazione da cui deve essere corredata (piano di risanamento, attestazione, e così via), può essere presentata solo dopo alcuni mesi di lavoro da parte di vari consulenti, è evidente che la risposta dell'Agenzia deve arrivare in termini ravvicinati, pena l'infinita attesa. Minor efficacia della proposta stessa. Viceversa - escluso il concordato, ove i tempi sono dettati dal tribunale - l'amministrazione impiega mediamente nove mesi l'anno per approvare o rigettare le proposte di transazione fiscale e di qualche (non raro) caso anche più qualunco. Pertanto serve una norma che introduca l'obbligo per le Entrate di provvedere entro 120 giorni dalla proposta. 3. Spesso l'agenzia della riscossione avvia azioni cautelari ed esecutive verso le imprese debtrici proprio a seguito della presentazione di una proposta di transazione fiscale, rischiando in tal modo di compromettere il risanamento. È quindi assai utile una norma che inibisca tali azioni per il periodo necessario per l'esame della proposta. Il Fisco non può essere il dottor Jekyll, che non risponde per mesi e mesi a un'impresa, e mister Hyde che aggredisce la stessa impresa, mandandola a picco nelle more della risposta.

**APPALTI PUBBLICI**

ATTUALE

APPALTI PUBBLICI PARTENARIATO PUBBLICO E PRIVATO 1

Fuori, profili, finanziamenti e interconnessioni

di Maria Appaliti Colonna e Mario Di Stefano Colonna

L'ottavo volume della Collana è dedicato al partenariato pubblico privato: dall'analisi delle diverse forme regolate dal Codice dei contratti pubblici agli aspetti economico-finanziari, dall'esame dell'allocation dei rischi allo sviluppo dei più attuali temi dibattuti in giurisprudenza e oggetto di indicazioni dell'Authority, seguendo l'ipotesico sviluppo di un'operazione di partenariato a iniziativa privata.

IN EDICOLA DA VENERDÌ 23 NOVEMBRE CON IL SOLE 24 ORE A SOLI 9,90 € \* OPPURE ONLINE: [offerte.sole24ore.com/appalti-publici](http://offerte.sole24ore.com/appalti-publici)

\* Oltre al prezzo di copertina, lavoro di composizione, 10 pagine. La natura dell'opera è quella di essere oggetto di nuove serie che, se realizzate dal nostro, saranno curate nel rispetto della legge nazionale.

**SPS IPC Drives - Automazione e Digitale per l'Industria**

FIERA di NORIMBERGA, dal 27 al 29 Novembre 2018

**Piattaforma internazionale per l'automazione con tecnologie orientate al futuro**

Aprire le porte a Norimberga dal 27 al 29 novembre la 29esima edizione di SPS IPC Drives, fiera leader in Europa per l'innovazione e l'automazione industriale. Con 17 padiglioni espositivi e 1.700 fornitori nazionali e internazionali sarà rappresentato tutto il settore, da sensori a soluzioni intelligenti, con prodotti, soluzioni e tecnologie di tendenza e una particolare attenzione su IT e Software Industriale per la produzione digitale. Attesi 70.000 visitatori da tutto il mondo. Della stessa matrice è la sorella italiana della manifestazione, nel 2019 a Parma dal 28 al 30 maggio.

**EUROGROUP LAMINATIONS: partner dei costruttori di motori elettrici e generatori**

Abbiamo incontrato Sergio Ieri, presidente di Eurogroup Laminations, Holding del gruppo metalmeccanico italiano, diventato dopo 51 anni di attività, leader mondiale nella produzione di laminari magnetici troncati per statori e rotori di motori elettrici e generatori. Il presidente ci ricorda che il gruppo conta più di 500 clienti attivi in svariate settori, tra cui generazione di energia, movimentazione dell'acqua, motori industriali, refrigerazione, ventilazione domestica ed Automotive. Da questo ultimo settore arriva oggi il maggiore impulso di sviluppi, con la sua svolta epocale verso l'Auto Elettrica. Le richieste dell'automotive stanno spingendo verso produzioni sempre più specialistiche e all'avanguardia, dove al centro viene messa la necessità di motori elettrici per la trazione ad altissima efficienza, per un miglior utilizzo della batteria. Eurogroup è capace di soddisfare tali richieste ed i loro requisiti, offrendo su scala globale soluzioni tecnologiche innovative. L'azienda utilizza nastri di acciaio per uso elettrico con spessori ridotti sino a 0,20 mm, con stampi di troncatura sempre più sofisticati, ed ha lanciato nuovi investimenti per pressa rapida di troncatura di ultima generazione. Alla volontà/capacità di rispondere alle sfide tecnologiche proposte dal mercato, Sergio Ieri sottolinea l'importanza che Eurogroup attribuisce alla ricerca e sviluppo, nonché alla formazione di personale specializzato nel gestire questi nuovi processi produttivi. Una grande sfida in cui entra a pieno titolo l'industria 4.0. Il 2018 si chiude con un fatturato consolidato di Eurogroup Laminations di circa 400 Milioni, 2000 addetti, con 320.000 tonnellate di acciaio elettrico utilizzato ad una superficie totale coperta dei vari stabilimenti pari a 155.000 mq.

[www.euro-group.it](http://www.euro-group.it)  
SPS IPC Drive Pad. 3 Stand 248

**NERI MOTORI, innovazione ed evoluzione nella produzione di motori elettrici asincroni**

Innovazione tecnologica ed elevata personalizzazione, questi sono i driver che dal 1946 muovono la strategia di Neri Motori. Con l'esperienza nella progettazione e produzione di motori elettrici asincroni, si è saputo individuare all'attuale scenario competitivo grazie che conclude - Abbiamo diversi clienti nell'ambito dell'automazione industriale ed essendo un settore in pieno sviluppo, siamo molto motivati a servirli. Con la presenza a SPS IPC Drives ci auguriamo di cogliere nuove opportunità e utilizzare tutte le esperienze di player più evoluti del settore.

**NERI MOTORI**  
Experience the power

al continui investimenti in macchina, attrezzature, spazi logistici e, prima di tutto, nelle persone. Crediamo che il coinvolgimento dei collaboratori sia essenziale per il raggiungimento degli obiettivi aziendali - afferma il Managing Director Aldo Neri - Siamo molto attenti all'aggiornamento degli nostri risorse attraverso corsi di formazione e ricerca. Per essere competitivi e avere clienti soddisfatti, abbiamo puntato sul servizio proprietario di soluzioni innovative per le loro precise esigenze. Il know-how tecnico e l'area dedicata alla Ricerca e Sviluppo consentono di innovare in diversi settori industriali, con particolare attenzione e sensibilità all'efficienza dei prodotti e delle applicazioni finali. Consideriamo i nostri clienti e fornitori i nostri partner con i quali studiare, progettare e attuare soluzioni ottimali ovunque ci sia esigenza di un motore elettrico. Nell'ambito dell'innovazione, del miglioramento continuo, della sostenibilità ambientale e dell'efficienza energetica, ci impegniamo a comprendere le esigenze del mercato e trasformarle in soluzioni di qualità per la completa soddisfazione del cliente - continua Neri

**NERI MOTORI, Aldo Neri, managing director**