



diritto ed economia dell'impresa

Diretta da LUCIANO M. QUATTROCCHIO

2 - 2017

INTERVENTI di

*G. Büchi, M. Cugno, M.C. Vietti, F. Lunardon, S. Figurati, A. Vicini Ronchetti
S. Cerrato, M. Giusta, L.M. Quattrocchio, G. Guglielmi*

APPROFONDIMENTI di

L.M. Quattrocchio, B.M. Omegna, P. Rava

SAGGI di

V. Ferraro, F. Restano, G. Quaranta, L.M. Quattrocchio, B.M. Omegna, A. Avataneo



G. Giappichelli Editore – Torino

Rivista telematica bimestrale 2 - 2017 • Iscrizione al R.O.C. n. 25223

ISSN 2499-3158

Il trasferimento d'azienda nel concordato preventivo

Luciano M. Quattrocchio

SOMMARIO

1. Individuazione della fattispecie. – 2. La continuità aziendale indiretta. – 3. Gli strumenti di monitoraggio. – 4. Gli strumenti di reazione. – 5. Il tema dell'affitto-ponte. – 6. Le offerte concorrenti. – 7. Le proposte concorrenti. – 8. La continuità aziendale nel Disegno di legge di riforma della crisi d'impresa.

1. Individuazione della fattispecie

Il tema del trasferimento d'azienda emerge in tutta la sua portata nell'ambito del concordato con continuità aziendale.

Come è noto l'art. 186-bis l. fall. il quale reca la rubrica “Concordato con continuità aziendale”, al comma 1 stabilisce che «*Quando il piano di concordato di cui all'articolo 161, secondo comma, lettera e) prevede la prosecuzione dell'attività di impresa da parte del debitore, la cessione dell'azienda in esercizio ovvero il conferimento dell'azienda in esercizio in una o più società, anche di nuova costituzione, si applicano le disposizioni del presente articolo. Il piano può prevedere anche la liquidazione di beni non funzionali all'esercizio dell'impresa*».

Da tale formulazione si può evincere che esistono tre forme di concordato:

- il concordato liquidatorio;
- il concordato con continuità aziendale;
- il concordato misto.

Nell'ambito del concordato con continuità aziendale, è necessario poi distinguere fra continuità aziendale diretta e continuità aziendale indiretta.

Tuttavia, poiché il trasferimento d'azienda può essere una modalità attuativa sia del concordato liquidatorio – e, in tal caso, si dovrebbe più corretta-

mente parlare di liquidazione universalistica – sia del concordato con continuità aziendale indiretta, occorre interrogarsi su quali siano le differenze.

Pare corretto ritenere che la risposta debba essere ricercata nei differenti criteri di generazione della provvista al servizio del concordato:

- se il prezzo di cessione dell'azienda è pagato istantaneamente dal terzo acquirente, ci si troverà nell'ambito del concordato liquidatorio universalistico;
- ove invece il prezzo venga pagato attraverso i flussi di cassa (*cash flow*) generati per effetto dell'esercizio dell'azienda trasferita da parte della *new company*, si rientrerà nell'ambito del concordato con continuità aziendale indiretta.

Tale ipotesi interpretativa trova conforto nella previsione di cui all'art. 186-bis, comma 2, lett. a), 1. fall. ove si prevede che «*il piano di cui all'articolo 161, secondo comma, lettera e), deve contenere anche un'analitica indicazione dei costi e dei ricavi attesi dalla prosecuzione dell'attività d'impresa prevista dal piano di concordato, delle risorse finanziarie necessarie e delle relative modalità di copertura*».

Infatti, se il prezzo fosse immediatamente pagato, non avrebbe senso richiedere un *business plan* dei flussi generati dall'azienda trasferita.

Limitando l'indagine alle ipotesi di continuità aziendale, è possibile operare la seguente classificazione:

- continuità totale o parziale (liquidazione dei beni non funzionali all'esercizio dell'impresa):
- continuità diretta;
- continuità indiretta.

2. La continuità aziendale indiretta

Nell'ambito della continuità indiretta si possono prospettare due ipotesi:

- esercizio diretto dell'azienda (*rectius*, dell'impresa, sebbene la norma si esprima in termini di cessione o conferimento di “azienda in funzionamento” e non di “impresa in funzionamento”) da parte della *old legal entity* in crisi (o *bad company*), cui faccia seguito la cessione o il conferimento;
 - esercizio indiretto (temporaneo) dell'azienda – tramite un contratto d'affitto o un contratto preliminare, anche stipulato anteriormente all'accesso alla procedura – da parte di una *new legal entity in bonis* (o *good company*), cui faccia seguito la cessione o il conferimento.

Pare opportuno operare una distinzione fra continuità indiretta tipica e continuità indiretta atipica, nei seguenti termini:

- continuità indiretta tipica con cessione d'azienda (in esercizio):
 - la fattispecie si realizza nel caso in cui il prezzo – che costituisce la provvista per il pagamento dei creditori concorsuali – sia pagato ratealmente ed origini dai *cash-flow* della cessionaria;
- per assicurare l'efficacia dei rimedi di *cut off* è necessario che la cessione sia sottoposta a condizione risolutiva ovvero che sia prevista la riserva di proprietà e siano contemplati adeguati meccanismi di controllo;
- continuità indiretta tipica con conferimento d'azienda (in esercizio):
 - la fattispecie si realizza nel caso in cui la provvista per il pagamento dei creditori concorsuali consista in un flusso di dividendi ed origini dai *cash-flow* della conferitaria;
- l'efficacia dei rimedi di *cut off* è limitata dalla circostanza che il conferimento non può essere sottoposto a condizione risolutiva o a riserva di proprietà, mentre è possibile contemplare adeguati meccanismi di controllo;
- continuità indiretta atipica con cessione d'azienda (in esercizio):
 - la fattispecie si realizza nel caso in cui il prezzo sia pagato all'atto del trasferimento o sia comunque garantito, ma la società cessionaria intenda comunque beneficiare della previsione secondo cui i contratti in corso di esecuzione alla data di deposito del ricorso, anche stipulati con pubbliche amministrazioni, non si risolvono per effetto dell'apertura della procedura; nonché della norma in base alla quale l'ammissione al concordato preventivo non impedisce la continuazione di contratti pubblici se il professionista designato dal debitore di cui all'art. 67 l. fall. attesta la conformità al piano e la ragionevole capacità di adempimento; ed infine della disposizione per cui il giudice delegato, all'atto della cessione o del conferimento, dispone la cancellazione delle iscrizioni e trascrizioni;
- in caso contrario non si può parlare di concordato con continuità aziendale, ma di concordato liquidatorio di universalità;
- continuità indiretta atipica con conferimento d'azienda (in esercizio):
 - la fattispecie si realizza nel caso in cui la partecipazione sia venduta ed il prezzo sia pagato all'atto del trasferimento o sia comunque garantito, ma la società conferitaria intenda beneficiare della previsione secondo cui i contratti in corso di esecuzione alla data di deposito del ricorso, anche stipulati con pubbliche amministrazioni, non si risolvono per effetto dell'apertura della procedura; nonché della norma in base alla quale l'ammissione al concordato preventivo non impedisce la continuazione di contratti pubblici se il professionista designato dal debitore di cui all'art.

67 l. fall. attesta la conformità al piano e la ragionevole capacità di adempimento; ed infine della disposizione per cui il giudice delegato, all'atto della cessione o del conferimento, dispone la cancellazione delle iscrizioni e trascrizioni;

- in caso contrario non si può parlare di concordato con continuità aziendale, ma di concordato liquidatorio di universalità di beni, trasformata in bene di secondo grado (la partecipazione).

La distinzione fra concordato liquidatorio e concordato con continuità aziendale si riverbera anche sul contenuto del piano e sulla relazione del professionista.

Con riferimento al contenuto del piano:

- concordato liquidatorio:
 - il piano deve contenere la descrizione analitica delle modalità e dei tempi dell'adempimento;
- concordato con continuità:
 - il piano deve contenere la descrizione analitica delle modalità e dei tempi dell'adempimento;
 - il piano deve contenere l'analitica indicazione dei costi e dei ricavi attesi dalla prosecuzione dell'attività d'impresa: *business plan* economico;
 - il piano deve contenere l'analitica indicazione delle risorse finanziarie necessarie e delle relative modalità di copertura: *business plan* finanziario.

Relativamente al contenuto della relazione del professionista:

- concordato liquidatorio:
 - la relazione deve attestare la veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano;
- concordato con continuità:
 - la relazione deve attestare la veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano;
 - la relazione deve attestare che la prosecuzione dell'attività d'impresa prevista dal piano di concordato è funzionale al miglior soddisfacimento dei creditori; la comparazione dovrebbe essere fatta avendo riguardo all'alternativa liquidatoria, eventualmente concordataria.

Non pare sia necessaria una *disclosure* sulle eventuali azioni risarcitorie o recuperatorie esercitabili in sede fallimentare: infatti, nell'ipotesi di concordato liquidatorio tale *disclosure* non è prevista.

3. Gli strumenti di monitoraggio

È necessario richiamare anche gli strumenti di monitoraggio (o *assurance*) dell'esecuzione del piano, nei seguenti termini:

- concordato liquidatorio: controllo diretto da parte del commissario giudiziale;
- concordato con continuità.
 - Continuità diretta: controllo diretto da parte del commissario giudiziale (verosimile non necessità del liquidatore giudiziale).
 - Continuità indiretta:
 - cessione d'azienda:
 - strumenti contrattuali (*follow up*): bilanci infrannuali (secondo OIC 6), *covenant*, ecc.;
 - conferimento d'azienda:
 - strumenti ad efficacia reale: previsione statutaria;
 - strumenti ad efficacia obbligatoria: patti parasociali;
 - se la conferitaria è una s.r.l.: controllo del socio (art. 2476 c.c.);
 - strumenti contrattuali (*follow up*): bilanci infrannuali (secondo OIC 6), *covenant*, ecc.

4. Gli strumenti di reazione

Quanto agli strumenti di reazione (*cut off*) potrebbe essere operata la seguente distinzione:

- concordato liquidatorio (controllo diretto del commissario giudiziale):
 - prima dell'omologazione: revoca del concordato;
 - dopo l'omologazione: risoluzione in caso di inadempimento di non scarsa rilevanza; legittimazione esclusiva dei creditori.
- concordato con continuità diretta (controllo diretto del commissario giudiziale):
 - prima dell'omologazione: revoca del concordato ove si accerti che l'esercizio dell'attività d'impresa è cessato o risulta manifestamente dannoso per i creditori;
 - dopo l'omologazione: comunicazione del commissario giudiziale a tutti i creditori di inadempimento di non scarsa rilevanza; legittimazione esclusiva dei creditori alla risoluzione.
- concordato con continuità indiretta (controllo del commissario giudiziale: bilanci infrannuali secondo OIC 6, *covenant*, ecc.):

- cessione d'azienda:
 - prima dell'omologazione: il rimedio della revoca con retrocessione dell'azienda può realizzarsi soltanto nel caso in cui nel contratto di cessione sia stata apposta una condizione risolutiva ovvero sia stata prevista la riserva di proprietà;
 - dopo l'omologazione: il rimedio della risoluzione del concordato in caso di inadempimento di non scarsa rilevanza con retrocessione dell'azienda può realizzarsi soltanto nel caso in cui nel contratto di cessione sia stata apposta una condizione risolutiva ovvero sia stata prevista la riserva di proprietà
- conferimento d'azienda:
 - prima dell'omologazione: il rimedio della revoca con retrocessione dell'azienda è sterilizzato dalla circostanza che il conferimento non può essere sottoposto a condizione risolutiva o a riserva di proprietà;
 - dopo l'omologazione: il rimedio della risoluzione del concordato in caso di inadempimento di non scarsa rilevanza con retrocessione dell'azienda è sterilizzato dalla circostanza che il conferimento non può essere sottoposto a condizione risolutiva o a riserva di proprietà.

5. Il tema dell'affitto-ponte

Altra questione sottoposta all'interprete è se un piano concordatario che muova da un contratto di affitto-ponte, stipulato prima della cessione definitiva dell'azienda faccia venire meno la natura di concordato con continuità aziendale, per consolidarsi nell'ambito del concordato liquidatorio.

La questione è stata affrontata – tra l'altro – dal Tribunale di Roma, con Decreto in data 24 marzo 2015, il quale ha affermato il principio secondo cui le operazioni straordinarie (cessione, affitto, conferimento d'azienda), seppure volte a un mutamento della originaria compagine aziendale, non possono dirsi prive del requisito della «continuità» in caso di risanamento traslativo indiretto. In altri termini, il concordato con continuità indiretta è ascrivibile alla categoria del concordato con continuità aziendale.

Il Tribunale si pone in contrasto con l'orientamento della giurisprudenza e dalla dottrina che qualifica il piano di concordato contenente l'«affitto-ponte» come un concordato prettamente liquidatorio, escluso dall'alveo del concordato con continuità aziendale perché mancante del requisito fondamentale della continuità diretta.

Infatti, in via diametralmente opposta, i giudici affermano che l'introduzione nell'ordinamento dell'articolo 186-*bis* l. fall. non consente di aderire

all'orientamento sopra richiamato: sia il concordato con ristrutturazione (o, meglio, con continuità diretta) sia quello con cessione o con continuità indiretta sono ascrivibili alla categoria del concordato con continuità aziendale. Quest'ultimo modello, infatti, ipotizza proprio una continuazione fisiologica della vita dell'azienda, si trovi in capo all'originario imprenditore ovvero in capo a terzi affittuari-acquirenti.

Il Tribunale ritiene, inoltre, che la qualificazione come concordato con continuità aziendale sia coerente con i principi generali dettati dal Codice civile in materia di lavoro, nonché con le disposizioni previste in tema di azienda e del relativo trasferimento; norme che delineano una evidente continuità giuridica, non solo ideale, nei rapporti tra l'azienda ceduta e quella subentrante.

Tale orientamento è stato, di recente, confermato dal Tribunale di Como (Decreto 9 febbraio 2017).

La proposta era strutturata attraverso il meccanismo dell'affitto di azienda finalizzato a una successiva cessione attraverso l'individuazione di due soggetti interessati all'acquisto dei rispettivi rami d'azienda.

Il Tribunale valorizza – in particolare – la volontà del legislatore, sempre più evidente e favorevole alla continuità aziendale, in tutte le sue forme, anche quella indiretta. In questa prospettiva è decisivo il peso del disegno di legge delega sulla crisi d'impresa. In esso si trova, tra i principi di delega, un'indicazione chiara: «Dare priorità di trattazione, fatti salvi i casi di abuso, alle proposte che comportino il superamento della crisi, assicurando la continuità aziendale anche tramite un diverso imprenditore, riservando la liquidazione giudiziale ai casi nei quali non sia proposta un'idonea soluzione alternativa».

Si versa, quindi, nell'ipotesi di concordato preventivo con continuità aziendale indiretta anche nel caso in cui la proposta sia strutturata attraverso il meccanismo dell'affitto di azienda finalizzato a una successiva cessione attraverso l'individuazione di due soggetti interessati all'acquisto dei rispettivi rami d'azienda.

Per ragioni di completezza, vale la pena rammentare che il Tribunale di Livorno ha recentemente (Decreto 8 marzo 2017) ammesso al concordato preventivo una società pubblica affidataria *in house* di servizi locali. Se le società *in house* possono fallire (v. Cass. n. 3196/2017) – questo il ragionamento – possono anche utilizzare gli altri strumenti della legge fallimentare, fra cui il concordato con continuità aziendale.

6. Le offerte concorrenti

Come è noto, la disciplina del concordato preventivo è stata significativamente modificata ad opera della recente “*Miniriforma*” di cui al d.l. 27 giugno 2015, n. 83, convertito con la l. 6 agosto 2015, n. 132.

In particolare, è stato introdotto il nuovo art. 163-*bis* l. fall., che prevede l’apertura di una procedura competitiva rispetto all’offerta avanzata da un soggetto individuato, in ordine al trasferimento in suo favore – verso corrispettivo in denaro – dell’azienda o di uno o più rami d’azienda o di specifici beni; la finalità è sia di massimizzare la *recovery* dei creditori concordatari, sia di mettere a disposizione dei creditori concordatari una possibilità ulteriore rispetto a quella di accettare o rifiutare in blocco la proposta del debitore.

Come sottolineato nella Relazione illustrativa, nella prassi il piano concordatario prevede – non di rado – la cessione dell’azienda, di uno o più rami d’azienda dell’impresa in crisi oppure di beni di rilevante valore (ad esempio, immobili) a terzi già individuati. Generalmente non vi è la garanzia che le condizioni economiche pattuite con il terzo assicurino il miglior realizzo dell’azienda e dunque sia massimizzata la *recovery* dei creditori concordatari. Questo rischio risulta particolarmente elevato nei casi in cui la controparte del debitore non sia terza e indipendente rispetto a quest’ultimo ovvero quando il debitore non abbia previamente esperito un procedimento competitivo. Al fine di massimizzare la *recovery* dei creditori concordatari e di mettere a loro disposizione una terza possibilità, oltre a quella se accettare o rifiutare in blocco la proposta del debitore, la norma stabilisce che è possibile, nel pieno rispetto del piano del debitore e solo quando questo preveda una cessione con corrispettivo in denaro, prevedere l’apertura a possibili offerte competitive che siano migliorative nel *quantum* senza alterare l’originario piano. Ciò anche al fine di delimitare esattamente la ratio della norma e non creare confusioni con l’istituto limitrofo dei piani concorrenti.

La nuova disposizione (comma 1) consente la presentazione di altre offerte concorrenti in modo che le condizioni economiche assicurino il miglior realizzo dell’azienda e il ristoro dei creditori concordatari. Infatti, come già si è detto, il rischio di non ottenere le migliori condizioni economiche risulta particolarmente elevato nei casi in cui la controparte del debitore non sia indipendente rispetto a quest’ultimo o quando il debitore non abbia già esperito un procedimento competitivo.

In particolare, si prevede che quando il piano di concordato comprende una offerta da parte di un soggetto già individuato, avente ad oggetto il trasferimento in suo favore – anche prima dell’omologazione, verso un corrispettivo in denaro o comunque a titolo oneroso – dell’azienda o di uno o più

rami d'azienda o di specifici beni, il tribunale dispone la ricerca di interessati all'acquisto e l'apertura di un procedimento competitivo. Le disposizioni si applicano anche quando il debitore ha stipulato un contratto che abbia la finalità del trasferimento non immediato dell'azienda, del ramo d'azienda o di specifici beni.

Il tribunale dispone quindi, con decreto, l'apertura del procedimento competitivo che deve:

- stabilire le modalità di presentazione di offerte irrevocabili;
- prevedere che ne sia assicurata in ogni caso la comparabilità;
- stabilire i requisiti di partecipazione degli offerenti;
- stabilire le forme e i tempi di accesso alle informazioni rilevanti, gli eventuali limiti al loro utilizzo e le modalità con cui il commissario deve fornirle a coloro che ne fanno richiesta;
- stabilire la data dell'udienza per l'esame delle offerte;
- stabilire le modalità di svolgimento della procedura competitiva, le garanzie che devono essere prestate dagli offerenti e le forme di pubblicità del decreto.

È poi previsto che l'offerta di cui al comma 1 (quella iniziale) diviene irrevocabile dal momento in cui viene modificata in conformità a quanto previsto dal decreto e viene prestata la garanzia stabilita con il decreto medesimo.

Le offerte devono essere presentate in forma segreta e non sono efficaci qualora non conformi al decreto e, comunque, se sottoposte a condizione. Le offerte medesime sono, inoltre, rese pubbliche nell'udienza appositamente fissata, alla presenza degli offerenti e di qualunque interessato.

Se sono state presentate più offerte migliorative, il giudice dispone la gara tra gli offerenti. La gara può svolgersi nella stessa udienza o in un'udienza immediatamente successiva, ma deve concludersi prima dell'adunanza dei creditori, anche quando il piano preveda che la vendita o l'aggiudicazione abbia luogo dopo l'omologazione.

In ogni caso, con la vendita o con l'aggiudicazione – se precedente – a soggetto diverso da colui che ha presentato l'offerta iniziale, quest'ultimo è liberato dalle obbligazioni eventualmente assunte nei confronti del debitore e in suo favore il commissario dispone il rimborso delle spese e dei costi sostenuti per la formulazione dell'offerta, entro il limite massimo del 3% del prezzo in essa indicato.

Come sottolineato dalla Relazione illustrativa, in tal modo si vuole evitare che la prospettiva di una procedura competitiva abbia effetti disincentivanti rispetto alla presentazione di proposte di acquisto durante la fase ini-

ziale del processo di risoluzione concordata della crisi. Il tetto al rimborso è invece diretto a evitare un'eccessiva lievitazione a carico della procedura dei costi.

Ovviamente, il debitore deve modificare la proposta e il piano di concordato in conformità all'esito della gara.

La comparabilità delle offerte garantisce che siano confrontabili tra loro e non richiedano una variazione sostanziale del piano (con il rischio che esso divenga, altrimenti, non più fattibile). In questo modo, come precisato dalla Relazione illustrativa, si è ritenuto di assicurare che la presentazione di offerte concorrenti sull'azienda, su uno o più rami d'azienda o su specifici beni non costituisca ostacolo al complessivo progetto di superamento in via concordata della crisi predisposto dall'imprenditore in difficoltà. Infatti, l'offerta migliorativa avrebbe soltanto l'effetto, nel quadro del medesimo piano, di aumentare il valore di realizzazione del bene (o dei beni) per cui il piano già in origine prevedeva la cessione. Ciò, chiaramente, non significa che, in caso di offerta migliorativa, non sia necessario apportare modifiche al piano e alla proposta.

L'ultimo comma del nuovo art. 163-*bis* l. fall. stabilisce, poi, che la nuova disciplina deve essere applicata – in quanto compatibile – anche all'affitto di azienda o di uno o più rami d'azienda e alle cessioni nella fase del concordato con riserva. Tale previsione ha l'effetto di legittimare la prassi delle cessioni in pendenza del termine per la presentazione del piano e della proposta ai sensi dell'art. 161, comma 6, l. fall., che in certi casi si rivelano particolarmente opportune tenuto conto del rischio – in relazione alle caratteristiche specifiche dell'attività economica svolta dall'impresa – di perdita dell'avviamento o della continuità aziendale in danno dei creditori.

7. Le proposte concorrenti

Altra modifica di rilievo è quella costituita dall'introduzione della disciplina delle proposte concorrenti. In particolare, sono stati modificati alcuni articoli della legge fallimentare con l'obiettivo di rendere possibile ai creditori la presentazione di proposte di concordato alternative a quella formulata dall'imprenditore; i creditori potranno, quindi, optare per la proposta che meglio tuteli i loro interessi. Le finalità sono quelle di massimizzare la *recovery* dei creditori concordatari e di mettere a loro disposizione una possibilità ulteriore rispetto a quella di accettare o rifiutare in blocco la proposta del debitore.

In particolare, come sottolineato dalla Relazione illustrativa, si perseguo-

no due importanti obiettivi: *a)* offrire ai creditori strumenti per impedire che il debitore presenti proposte che non rispecchiano il reale valore dell'azienda – appropriandosi, così, integralmente del *surplus* di ristrutturazione, ossia del maggiore valore creato dalla riorganizzazione rispetto all'alternativa della liquidazione fallimentare –, anche quando ai creditori non sia offerta l'integrale soddisfazione dei loro crediti, benché riscadenzati; *b)* creare i presupposti per la nascita, anche in Italia, di un mercato dei *distressed debt*, già da tempo sviluppatosi in altri Paesi (tra cui, in particolare, gli Stati Uniti d'America) in modo da consentirne un significativo smobilizzo. Eventuali investitori interessati a compiere un'operazione di acquisto e risanamento di un'impresa in concordato, per poter presentare una proposta alternativa, dovrebbero infatti acquistare crediti nei confronti dell'impresa in concordato per un valore pari almeno al 10 per cento dell'indebitamento di quest'ultima. Se poi l'investitore volesse assicurarsi il successo della propria proposta la percentuale di crediti che dovrebbe essere acquistata sarebbe molto maggiore.

Più in dettaglio, è stato modificato l'art. 163 l. fall. concernente l'ammissione alla procedura di concordato preventivo.

Come è noto, quest'ultimo – nel disciplinare l'ammissione alla procedura di concordato preventivo – (prevedeva e tuttora) prevede che il tribunale – ove non abbia provveduto a norma dell'art. 162, commi 1 e 2, l.f. – con decreto non soggetto a reclamo dichiara aperta la procedura di concordato preventivo; se sono previste diverse classi di creditori, il tribunale provvede analogamente, previa valutazione della correttezza dei criteri di formazione delle diverse classi.

Con il provvedimento di cui al comma 1, il tribunale:

- delega un giudice alla procedura di concordato;
- ordina la convocazione dei creditori non oltre trenta giorni dalla data del provvedimento e stabilisce il termine per la comunicazione di questo ai creditori;
- nomina il commissario giudiziale, osservate le disposizioni degli artt. 28 e 29 l. fall.;
- stabilisce il termine non superiore a quindici giorni entro il quale il ricorrente deve depositare nella cancelleria del tribunale una somma pari al 50 per cento delle spese che si presumono necessarie per l'intera procedura, ovvero una diversa minor somma, non inferiore al 20 per cento di tali spese, che sia determinata dal giudice. Su proposta del commissario giudiziale, il giudice delegato può disporre che le somme rimosse vengano investite secondo quanto previsto dall'art. 34, comma 1, l. fall. Qualora non sia eseguito il deposito prescritto, il commissario giudiziale deve provvedere a norma dell'art. 173, comma 1, l. fall.

Anzitutto, per effetto della c.d. “Miniriforma”, il termine per la convocazione dei creditori ordinata dal tribunale è stato portato da 30 a 120 giorni dalla data del provvedimento del tribunale medesimo.

Inoltre, al fine di disciplinare le c.d. “Proposte concorrenti”, sono stati introdotti quattro nuovi commi, dopo il terzo.

Anzitutto, si prevede che uno o più creditori, i quali – anche per effetto di acquisti successivi alla presentazione della domanda di concordato – rappresentino almeno il 10% dei crediti risultanti dalla situazione patrimoniale, possono presentare una proposta concorrente di concordato preventivo e il relativo piano non oltre 30 giorni prima dell’adunanza dei creditori. Il 10% viene computato senza considerare i crediti della società che controlla la società debitrice, delle società da questa controllate e di quelle sottoposte a comune controllo. La relazione che deve accompagnare il piano e la relativa documentazione può essere limitata alla fattibilità del piano per quegli aspetti che non siano già oggetto di verifica da parte del commissario giudiziale e può essere omessa qualora non ve ne siano.

Viene, poi, stabilita – quale condizione di inammissibilità delle proposte concorrenti – la circostanza che, se nella relazione di cui all’art. 161, comma 3, l. fall., il professionista attesti che la proposta di concordato del debitore assicura il pagamento di almeno il quaranta per cento dell’ammontare dei crediti chirografari o – nel caso di concordato con continuità aziendale di cui all’art. 186-*bis* l. fall. – di almeno il 30% dell’ammontare dei crediti chirografari.

Si aggiunge che i creditori che presentano una proposta di concordato concorrente hanno diritto di voto sulla medesima solo se collocati in una autonoma classe.

Infine, si stabilisce che – se la proposta concorrente prevede diverse classi di creditori – prima di essere comunicata ai creditori, deve essere sottoposta al giudizio del tribunale che verifica la correttezza dei criteri di formazione delle diverse classi.

8. *La continuità aziendale nel Disegno di legge di riforma della crisi d’impresa*

Il Disegno di legge di riforma della crisi d’impresa, prevede – nell’ambito dei Principi (art. 2, comma 1, lett. g), d.d.l.) – che venga data «priorità di trattazione, fatti salvi i casi di abuso, alle proposte che comportino il superamento della crisi assicurando la continuità aziendale, anche tramite un diverso imprenditore, purché funzionali al miglior soddisfacimento dei credi-

tori e purché la valutazione di convenienza sia illustrata nel piano, riservando la liquidazione giudiziale ai casi nei quali non sia proposta un'ideale soluzione alternativa».

Nel contempo, si demanda al legislatore delegato (art. 6, lett. a)) di «prevedere l'ammissibilità di proposte che abbiano natura liquidatoria esclusivamente quando è previsto l'apporto di risorse esterne che aumentino in misura apprezzabile la soddisfazione dei creditori; è assicurato, in ogni caso, il pagamento di almeno il 20% dell'ammontare complessivo dei crediti chirografari».

Infine, si affida l'incarico al legislatore delegato (art. 6, lett. l)) «di integrare la disciplina del concordato con continuità aziendale, prevedendo:

- *che tale disciplina si applica anche alla proposta di concordato che preveda la continuità aziendale e nel contempo la liquidazione di beni non funzionali all'esercizio dell'impresa, a condizione che possa ritenersi, a seguito di una valutazione in concreto del piano, che i creditori vengano soddisfatti in misura prevalente dal ricavo prodotto dalla continuità aziendale;*
- *che tale disciplina si applica anche nei casi in cui l'azienda sia oggetto di contratto di affitto, anche se stipulato anteriormente alla domanda di concordato».*