

*Tribunale C.P. di Modena*

*Sezione Fallimentare*



IMPRESA RICORRENTE

RICORSO AL CONCORDATO PREVENTIVO

ART. 161 VI COMMA L.F.

# TRIBUNALE C.P. DI MODENA

## SEZIONE FALLIMENTARE



OGGETTO: Ricorso per l'ammissione alla procedura di concordato preventivo ex art. 160, 161 VI comma e 182 quinquies Legge Fallimentare così come modificato dalla Legge del 7 agosto 2012, n.134.

SOCIETA' ISTANTE: [REDACTED], con sede in [REDACTED] (MO), Via [REDACTED], cod. fisc. [REDACTED], iscritta al REA di Modena al numero [REDACTED], in persona del rappresentante legale Sig. [REDACTED] nato a [REDACTED] (MO), domiciliato in via [REDACTED], [REDACTED] (MO) - giusta determinazione ex art. 152 LF dal medesimo resa avanti al notaio [REDACTED] in data 25 settembre 2012 (*All. 1*) Ai fini del presente ricorso è **eletto domicilio** presso l'avvocato Enrico Mango del Foro di Modena, con studio in Viale Martiri della Libertà 18 - 41121 Modena, mail [studiomango@studiolegalemango.it](mailto:studiomango@studiolegalemango.it), fax 059/224504 il cui mandato professionale funzionale alla procedura concordataria qui adita è condiviso con il dr. Vito Misino di Verona, Dottore Commercialista e Revisore Contabile.

## 1. PREMESSA INTRODUTTIVA

Il sottoscritto [REDACTED], nella propria veste di legale rappresentante della società come risulta dalla allegata visura camerale (*All. 2*) della società [REDACTED] **S.p.A.**, (d'ora in avanti [REDACTED] o **Società**) con sede in [REDACTED] (MO), Via [REDACTED], iscritta al Rea di Modena al n. [REDACTED], P.I. [REDACTED], *ut supra* determinatosi ex art. 152 LF,

### ricorre

a codesto Onorevole Tribunale per l'ammissione alla procedura di *Concordato Preventivo* ai sensi dell'art. 160 e ss. della Legge fallimentare sussistendone i presupposti.

Il presente ricorso, di cui si chiede la pubblicazione al Registro delle Imprese di Modena nel termine fissato dalla legge, è depositato con **espressa riserva di presentare la proposta concordataria ex art. 186 bis L.F., corredata dal piano, dalla documentazione di cui ai commi secondo e terzo dell'art. 161 della L.F. e dalla relativa attestazione** entro il termine di 120 giorni per le motivazioni di cui *infra* o in quello eventualmente anteriore che fosse stabilito dal magistrato che sarà delegato alla procedura.

Al fine di documentare all'adito Tribunale la sussistenza di tutti i requisiti di legge per il presente ricorso si espone quanto segue nel rispetto dell'ordine di seguito indicato:

## INDICE

<b>1. PREMESSA INTRODUTTIVA.....</b>	<b>3</b>
<b>2. I presupposti soggettivi e oggettivi per l'ammissibilità del ricorso.....</b>	<b>5</b>
2.1. Le condizioni soggettive.....	5
2.2. I presupposti oggettivi (lo "stato di crisi").....	7
2.3 Le cause dello stato di crisi.....	11
<b>3. Formulazione della richiesta per essere autorizzati al pagamento anteriori al deposito del ricorso in quanto funzionali ad assicurare la continuità aziendale.....</b>	<b>18</b>
<b>4. La richiesta del termine di 120 giorni per la presentazione del piano, della proposta concordataria e della attestazione prescritta dall'art. 161 L.F.....</b>	<b>26</b>
<b>5. Conclusioni.....</b>	<b>28</b>
<b>6. Allegati.....</b>	<b>29</b>

## 2. I presupposti soggettivi e oggettivi per l'ammissibilità del ricorso

I dati di sintesi della società degli ultimi 3 esercizi sono i seguenti:

	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2009
Totale attivo	€ 6.071.942	€ 7.320.980	€ 6.912.284
Patrimonio netto	€ 466.458	€ 598.573	€ 593.992
Valore della produzione	€ 4.590.743	€ 5.475.435	€ 6.553.115
Utile (perdita) dell'esercizio	-€ 132.114	€ 4.579	-€ 200.227

Ai sensi di quanto disposto dal VI comma dell'art. 161 della novellata legge fallimentare con la L. 134 del 7 agosto 2012 sono allegati al presente ricorso i bilanci completi degli ultimi tre esercizi sociali. *(All. 3)*

### 2.1. Le condizioni soggettive.

Questo ricorso si fonda sulla considerazione che in seguito alla nuova stesura dell'art. 160 Legge Fallimentare, non siano più previste, quali presupposti per l'ammissione a concordato preventivo, le condizioni soggettive già indicate ai numeri 1, 2 e 3 del primo comma del testo normativo risalente al 1942.

Questa interpretazione trova conferma nella dottrina unanime e nella giurisprudenza, anche di questo On. Tribunale qui adito.

Ne viene che, sotto il profilo in esame, oggi l'unico requisito per poter accedere alla procedura concordataria deve essere ravvisato nella qualità di imprenditore individuale o collettivo, assoggettabile a fallimento, del debitore.

Nel caso della Società non v'è alcun dubbio che tale requisito sussista.

Merita peraltro osservare come la Società presenti pure tutte quelle condizioni - oggi, in seguito alla modificazione della rubrica della norma in parola, presupposti (soggettive/i) - che erano richieste dall'art. 160 Legge Fallimentare ante novella.

Ed infatti:

**(i)** La società ricorrente risulta regolarmente iscritta al Registro delle Imprese da oltre un biennio;

**(ii)** non è stata nel quinquennio precedente ammessa ad alcuna altra procedura concorsuale;

**(iii)** i componenti del Consiglio di Amministrazione in carica sino alla loro recente sostituzione per effetto dello scioglimento della società non sono mai stati condannati per i reati specifici già previsti dall'art. 160 Legge Fallimentare ante riforma;

**(iv)** la Società ha sempre tenuto una regolare contabilità.

**(vi)** ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 161L.f. IX comma si dichiara che nei due anni precedenti la data del deposito del presente ricorso la ricorrente non ha presentato domanda di Concordato Preventivo ex art. 161 VI comma.

## 2.2. I presupposti oggettivi (lo “stato di crisi”)

Sotto il profilo oggettivo, l’art. 160, primo comma, Legge Fallimentare indica che unico presupposto affinché l’imprenditore possa accedere alla procedura di Concordato Preventivo è quello che egli versi in stato di crisi. Il secondo comma della norma, introdotto dall’art. 36, D.L. 31 30 dicembre 2005, n. 273, conv. in L. 23 febbraio 2006, n. 51, chiarisce poi che per “stato di crisi” ai sensi del primo comma deve intendersi anche lo stato di insolvenza.

Lo stato di crisi così inteso costituisce, dunque, nell’attuale panorama normativo, l’unico requisito oggettivo per l’ammissione alla procedura di cui all’art. 160 e seguenti Legge Fallimentare.

Nella fattispecie ■■■■, alla data odierna, si trova ad aver azzerato, in ragione delle perdite maturate nel corso dell’esercizio 2012 l’intero capitale sociale e pertanto versa nella impossibilità di continuare a svolgere con regolarità la propria attività d’impresa.

Essa, inoltre, dal punto di vista finanziario, si trova ad un passo dalla condizione di non poter più far fronte con regolarità al pagamento dei propri debiti.

In altri termini, pur non esistendo nella fattispecie una situazione d’insolvenza ancora conclamata, è evidente come ■■■■ S.p.A. sia ben lontana da un equilibrio economico finanziario e, si trovi piuttosto - sotto il profilo della sua finanza - stretta nella morsa di uno stato di tensione che, a questo punto, non appare più contingente e soprattutto superabile, quanto piuttosto destinato ad un inevitabile peggioramento, posto che la Società non solo non è in grado di generare adeguati flussi di cassa, ma tende piuttosto ad incrementare costantemente il suo fabbisogno di liquidità.

Inoltre è verificata la circostanza per cui taluni istituti bancari hanno già revocato le linee di credito concesse così compromettendone in modo subitaneo ed irreparabile la sua capacità solutoria. (All.6)

In conclusione la possibilità per ■■■ di superare lo stato di crisi in cui versa si mostra, oggi - almeno sul versante aziendalistico - inimmaginabile in difetto di assunzione di azioni che comportino una profonda ristrutturazione dei suoi debiti e incidano, determinandone un sacrificio - sulla soddisfazione dei medesimi.

Ora è ben vero che - come è stato autorevolmente sostenuto - la "nozione di crisi è una nozione empirica che trae spunto dalle discipline aziendalistiche" (in questo senso L. PANZANI, "Soggetti e presupposto soggettivo", in Il Fallimento, n. 9/2006, pag. 1009); è però altrettanto vero che laddove la giurisprudenza si sia data carico di individuare quale sia lo "stato di crisi" che può essere elevato a presupposto indefettibile, ai sensi dell'art. 160 LF, per il ricorso alla procedura di concordato, essa è giunta ad affermare che questo ben può essere ravvisato "*... in altre situazioni di minore gravità (rispetto all'insolvenza) che sono potenzialmente idonee a sfociare nell'insolvenza medesima*" (il tondo è di chi scrive; v. Trib. Palermo, 17 febbraio 2006, in Il Fallimento, n. 5/2006, p. 570), ovvero in una situazione che "solo eventualmente coincide con lo stato di dissesto, potendo al contrario limitarsi ad integrare la diversa situazione di difficoltà finanziaria non necessariamente prodromica allo stato di insolvenza" (in questo senso Trib. Milano decreto n. 12/05, del 27 ottobre 2005, non pubblicato) o che può identificarsi nel fatto che la ricorrente non sia "più in grado di realizzare il suo oggetto sociale" nonostante abbia "... ancora un considerevole patrimonio" e non abbia ancora reso palesi i sintomi tipici dell'insolvenza (v. Trib. Salerno, 1 giugno 2005, in Il Fallimento, n.11/2005, 1300).



Ed ancora sempre la giurisprudenza ha avuto modo di ulteriormente precisare che “Il presupposto della crisi ... è riconducibile ad un concetto maggiore rispetto all’insolvenza, comprendente, a differenza di questa, tanto l’insolvenza irreversibile – vera e propria – quanto l’insolvenza reversibile” (così Trib. Roma decreto 2 febbraio 2006, in proc. RG 80635/2005 e, sostanzialmente, nello stesso senso v., ancora Trib. Sulmona, 9 giugno 2005, in *Il Fallimento*, 2005, 793).

Tale individuazione dello stato di crisi offerta dal formante giurisprudenziale, è poi sostanzialmente condivisa dalla dottrina (cfr., fra gli altri, F. CENSONI, “La riforma della disciplina dell’azione revocatoria fallimentare del concordato preventivo e degli accordi di ristrutturazione”, Padova, 2006, 183 e ss.; G. LO CASCIO, *Il concordato preventivo*, 6 ed., Milano, 2007, 234; CAVALLI, *La dichiarazione di fallimento. Presupposti e procedimento*, Bologna, 2006, 31), la quale peraltro attraverso la voce di taluni suoi autorevoli esponenti è arrivata a ritenere che nel concetto di crisi rientrano pure quelle situazioni “nelle quali il venir meno dell’equilibrio economico – finanziario comporta il pericolo che l’imprenditore non sia di lì a breve, più in grado di adempiere regolarmente alle proprie obbligazioni”, giungendo per questa via pure ad ipotizzare che costituisca una situazione di crisi, qualificata ex art. 160 LF, “anche la intervenuta riduzione del capitale al di sotto del minimo legale, nella misura in cui la prospettiva della liquidazione (con conseguente riduzione del valore dei cespiti fino a quel momento calcolato nell’ottica della continuazione aziendale) risulti idonea a mettere a repentaglio la possibilità di soddisfacimento dei creditori” (cfr. AMBROSINI, *Il concordato preventivo e gli accordi di ristrutturazione dei debiti*, Padova, 2008, pp. 24 e 25 e nota 20).

La definizione dalla scrivente società che prescelta è comunque quella superiormente indicata per la quale per stato di crisi s’intende l’avvenuta definitiva compromissione del

raggiungimento dei primari obiettivi economici e la cui gravità degli squilibri che si sono determinati per le ragioni indicate esclude la possibilità di recuperare in un tempo ragionevole le condizioni di una ordinaria gestione imprenditoriale ispirata a criteri di economicità. (cfr. La relazione prevista dal III comma del novellato art. 161 della Legge Fallimentare nell'ipotesi di un piano di risanamento aziendale. Considerazioni conclusive. *Il FallimentoOnLine, Vito Misino*).

Ne viene che, inteso correttamente il significato di "stato di crisi" come presupposto per l'ammissione della impresa alla procedura di Concordato Preventivo, non v'è ragione di dubitare che, nel caso di ■■■■, esso certamente sussista.

Ad ogni buon conto si allega al presente ricorso una situazione di bilancio (patrimoniale ed economica) aggiornata (*All. 4*), l'elenco dei creditori tutti (*All. 5*), nonché le lettere di revoca degli affidamenti bancari inviate alla ricorrente società (*All. 6*).

IL CASO.it

## **2.3 Le cause dello stato di crisi**

In seguito alla modificazione dell'art. 160 Legge Fallimentare, l'imprenditore che richiede l'ingresso alla procedura di concordato preventivo non è più tenuto, nel proprio ricorso, a dare conto delle "*cause che hanno determinato la sua insolvenza*".

Inoltre, con la recente riforma portata dalla legge 134/2012 l'imprenditore in crisi può riservarsi la presentazione della proposta, del piano e della documentazione di cui all'art. 161 LF entro un termine non superiore ai 120 giorni.

Ciò in sintonia con una chiara *voluntas legis* che intende perseguire l'obiettivo della residualità della procedura fallimentare rispetto alle alternative soluzioni delle crisi d'impresa che il Legislatore ha attivato a partire della riforma del 2005.

Non di meno, nella fattispecie, sembra opportuno fornire, seppur in modo sintetico, talune informazioni sulle ragioni che hanno determinato lo stato di crisi in cui versa █████ S.p.a. e che, quindi, hanno fatto sì che la stessa si trovi oggi in uno stato di difficoltà economico/finanziaria capace di sfociare in qualsiasi momento nella (assoluta e definitiva) incapacità di fare fronte con regolarità alle obbligazioni da essa contratte.

Ciò evidentemente all'unico fine di consentire al Tribunale elementi utili per l'assegnazione del termine entro il quale poter integrare la presente domanda di concordato, oltre che specificare gli eventuali obblighi informativi che saranno disposti con il decreto di ammissione ex art. 161 - VIII comma - LF.

La società █████ S.p.A. fu fondata dagli attuali soci ( Sig. █████ e moglie Sig.ra █████ ) nel 1988.

I coniugi █████ acquisirono esperienza presso una ditta che produceva tessuti a maglia nel Carpigiano e nel 1980 si staccarono da questa per fondare congiuntamente ad altro socio la █████ srl, azienda - questa - che produceva tessuti a maglia.

Nel 1988 i coniugi cedettero le loro quote all'altro socio e fondarono la società che in questa sede ricorre, sempre con il medesimo oggetto sociale e cioè produzione e commercio di tessuti a maglia e confezione.

Un capitolo importante della storia dell'azienda fu l'anno 1984, quando il loro cliente ██████ vinse l'appalto per vestire la Nazionale di Calcio Italiana grazie ad un rivoluzionario tessuto impiegato per le maglie da gioco della Nazionale Italiana, ideato dal Sig. ██████. Un materiale di Poliestere, innovativo sia per l'impiego in quanto altamente traspirante, sia per l'effetto lucido, rivoluzionario perché non era mai stato utilizzato prima nel mondo dell'abbigliamento del calcio.

Alla fine del 1988 questa tipologia di tessuto subì varie evoluzioni.

Ad ogni modo proseguì la collaborazione con ██████ per le maglie della Nazionale fino al 1994, anno dei mondiali americani, dove fu impiegato un materiale speciale per garantire una maggiore asportazione del sudore all'esterno, scelta motivata dal fatto che si giocava negli orari più caldi della giornata e quindi con temperature molto elevate.

In questi anni la produzione dell'azienda si divise nettamente in due parti: la prima riguardava la produzione di tessuti per l'abbigliamento mentre l'altra era specializzata nella produzione di tessuti per lo sport.

Intorno ai primissimi anni novanta cominciò ad affacciarsi al mercato italiano la concorrenza dell'estremo oriente, in particolare quella di Taiwan.

Nel 1993 la società ricorrente decise di cambiare sede andando ad occuparne una più grande e più idonea alle esigenze dell'azienda, che nel frattempo crebbe, raggiungendo un fatturato di 15 miliardi di lire.

Al contempo si decise di procedere attraverso una ricerca in Europa allo scopo di produrre a costi inferiori.

Si scelse la Moldavia e nel 1998 la società iniziò a produrre capi sia sportivi che di moda in una sede al Nord del Paese (Balty) presso una azienda di proprietà.

Conseguentemente, dopo aver acquisito il mercato tedesco, furono necessari degli ampliamenti in quanto si arrivò all'impiego di 600 persone.

Negli anni seguenti furono fatti notevoli investimenti in moderne tecnologie, tanto è vero che la ■■■■ è l'unica Azienda Italiana in Moldavia a ciclo completo e specializzata in stampe e ricami.

■■■■ spa - ad oggi - detiene tutt'ora una partecipazione societaria in detta società di diritto Moldavo pari al 46 % del rispettivo capitale sociale.

Fu in quegli anni che si acquisirono clienti dai nominativi importanti: Armani, il Gruppo Max Mara, Calvin Klein, Liu Jo, Pinko, Ittierre (produttrice dei marchi Dolce & Gabbana), Cavalli, etc. oltre allo sportivo, calcio e ciclismo, per Intersport Europa e Diadora.

Nei primi anni 2000 si cominciò a pensare di realizzare un polo tessile in Moldavia a ciclo completo, cioè che includesse tessitura, tintoria e confezione completa. L'investimento richiesto fu notevole ma venne rinviato di qualche tempo, in quanto si intravide la possibilità di ricercare mercati più convenienti. I primi segnali negativi arrivarono da parte dei clienti tedeschi, che in soli due anni migrarono in Estremo Oriente, in particolare in Cina, dove venivano tolte le quote dei prodotti tessili per l'Europa ed i dazi doganali venivano fissati ad un massimo del 12% a secondo della tipologia del prodotto.

A titolo di cronaca i dazi doganali dei nostri prodotti tessili in export verso la Cina hanno un dazio medio del 70%.

A tale riguardo, nel corso degli ultimi decenni, il dibattito scientifico e culturale si è ampiamente interessato al tema della globalizzazione, inteso come fenomeno di crescita progressiva delle relazioni tra imprese, paesi, persone e conoscenze afferenti a diverse aree

economiche e culturali. Tale fenomeno si è affermato in un contesto planetario caratterizzato da una accelerazione dei principi del libero mercato e degli scambi, della deregolamentazione, della diffusione delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione e di una certa omogeneizzazione culturale e dei consumi.

Esso ha contribuito, tra l'altro, a determinare mutamenti di vasta portata nella geografia economica internazionale, nella configurazione delle catene del valore delle imprese, nella circolazione ed allocazione dei capitali, nella distribuzione internazionale del lavoro, rendendo enormemente più complesse le scelte strategiche organizzative e gestionali delle imprese.

Si è quindi imposta una strategia globale che comporta l'adozione di una prospettiva più ampia dei confini nazionali (geograficamente) e aziendali (integrazione/esternalizzazione) e nel decidere con quali modalità operative (FDI, market, make together) e con che raggio d'azione (distretto, nazione, mondo) eseguire le diverse attività della catena del valore relativamente ad uno specifico prodotto. Il settore dell'abbigliamento manifesta una tendenza verso la globalizzazione avvalorata da un progressivo omogeneizzarsi dei gusti dei consumatori, dalle contaminazioni stilistiche, dalla concentrazione parziale della produzione e da un approccio sempre più globale delle imprese, caratterizzato da un processo di integrazione a valle, associato ad una crescente coordinazione centrale e standardizzazione del marketing mix per uno sviluppo quanto più omogeneo dell'immagine del Brand su tutti i mercati. L'internazionalizzazione, intesa come spread geografico ottimale delle attività della catena del valore in funzione della massimizzazione del vantaggio competitivo, risulta oggi una necessità per tutte le imprese, e sotto questa spinta, la dimensione locale del distretto industriale sta ridefinendo le proprie coordinate evolutive e le proprie valenze strategiche.

Il fenomeno a cui si sta assistendo oggi è una progressiva razionalizzazione del Made in Italy a tutti i livelli della filiera produttiva, dove per razionalizzazione s'intende un efficiente uso del Made in Italy solo quando questo si dimostri davvero competitivo. La decisione di delocalizzare o meno la produzione avviene in base ad un'analisi di trade off tra costi / ricavi opportunità che tiene conto dei seguenti fattori: risparmi di costo in produzione, costo opportunità in immagine, sensibilità al prezzo del target di mercato, la complessità di confezionamento dell'articolo in questione, i volumi produttivi, la qualità e la produttività raggiungibili esternamente (nei paesi in cui si delocalizza la produzione), l'efficienza del sourcing materiali (proximity e qualità), i costi e tempistiche di consegna, ecc.

Per tutto il settore, la spinta all'internazionalizzazione, intesa come delocalizzazione della produzione in paesi a basso costo della manodopera e dotati di ampie potenzialità produttive, è in continua crescita di pari passo con le abilità produttive e le tecnologie dei contractor asiatici e la tendenza alla rilocalizzazione degli impianti in Europa dell'Est.

Con il 31 dicembre 2004 esce definitivamente di scena l'accordo multifibre, ovvero quel trattato commerciale internazionale che, fin dalla fine della Seconda Guerra Mondiale, aveva regolato con tetti alle importazioni il commercio internazionale dei tessili e dell'abbigliamento. E' un'eccezione alla liberalizzazione imposta dal GATT, il trattato commerciale internazionale adottato in quell'epoca e in vigore ancora oggi. Negli ultimi 10 anni questi limiti sono stati rimossi molto parzialmente consentendo a paesi come Usa, Ue, Canada e Norvegia di fissare dei tetti massimi ai prodotti tessili che potevano provenire dagli altri Paesi, permettendo alle proprie imprese di settore di prosperare. Tutte le analisi concordano nel dire che l'unica realtà produttiva pronta a cogliere questa occasione di liberalizzazione è la Cina.

La National Council of Textiles Organizations (NCTO) ha iniziato nel 2003 a monitorare l'ascesa cinese nelle categorie di prodotti liberalizzate. Nelle 29 categorie di abbigliamento per le quali gli Usa hanno rimosso le quote a partire dal 1 gennaio 2002, c'è stato un incremento in 30 mesi del 1009% della quota di mercato cinese.

Nello stesso arco di tempo, 31 paesi denunciano un calo fra il 75% e il 100% di quota di mercato, 40 fra il 50 e il 74% e i rimanenti 17 se la cavano col 25-49% di perdita.

E' proprio la Cina che in quegli anni arrivò anche nella zona di Mantova e in quella di Prato, al fine di praticare concorrenza sleale, con dei prezzi molto bassi che i pochi laboratori di confezione rimasti, non potevano applicare.

Quindi è sempre più agguerrita la concorrenza, da parte dall'estremo Oriente, ma anche India, Thailandia, Vietnam, Turchia.

Nel 2004 viste le difficoltà in zona di reperire tecnici ed addetti qualificati per la tessitura, si decise di spostare tutte le macchine in Repubblica Ceca, abbandonando la produzione di tessuti nella sede in Italia. Per questo motivo vennero licenziati alcuni dipendenti del reparto tessitura.

E' grazie ad un instancabile lavoro di ricerca e proposizione di nuovi prodotti che si riuscì a resistere alla concorrenza, ma si intuì che risultava sempre più difficile mantenere stabile il fatturato ed i clienti. Si arrivò comunque ad un fatturato di circa 11 milioni di euro, e le prospettive se pur con difficoltà sembrarono ancora in crescita.

Si decise, infine, di abbandonare la Sede in affitto e di costruirne una da acquistare tramite un Leasing immobiliare, sostituendo la rata dell'affitto con la rata del leasing. Si pagò comunque un anticipo del 20% pari a circa 500 mila euro.

I tempi della costruzione furono più lunghi del previsto.

Nel 2009 si manifestarono i primi segnali di criticità nella gestione aziendale.



I clienti erano tutti in calo con le vendite, ma un maggior sforzo per fare i campionari portarono a discrete ordinazioni.

Nel mese di marzo dello stesso anno la ricorrente società accusò rilevanti perdite su crediti verso la Ittiere spa (società quotata in borsa) per circa 600 mila euro.

Purtroppo dopo appena 3 mesi il maggior cliente per lo sport Diadora andò in liquidazione<sup>1</sup>.

All'esito di questi eventi che impattarono fortemente sull'equilibrio finanziario la proprietà decise di accendere un mutuo di un 1.200.000 Euro con due Istituti di Credito da restituire in otto anni dando in garanzia la propria abitazione e destinando le risorse all'azienda.

I tanti tentativi diretti a rimpiazzare il fatturato che Diadora ed Ittiere portavano alla società (circa 4 milioni di euro), hanno nel tempo prodotto risultati non significativi.

Il fatturato, che toccò punte di 11 milioni di euro, si attesterà quest'anno a poco più di 3 milioni.

Sono stati mantenuti comunque tutti i clienti, anzi ne sono aggiunti altri, come Moncler, ma con ordinativi via via inferiori.

Esempio emblematico è quello rappresentato dal Gruppo Max Mara che è passato da 100.000 capi a stagione a 14.000.

### 3. Formulazione della richiesta per essere autorizzati al pagamento anteriori al deposito del ricorso in quanto funzionali ad assicurare la continuità aziendale.

---

1

Più specificatamente la società si insinuò al passivo della procedura Concorsuale Itierre spa per euro 559.929 e Diadora per 1.180.271.

Il IV comma dell'art. 182 quinquies così testualmente recita:

*“ Il debitore che presenta domanda di ammissione al concordato preventivo con continuità aziendale, anche ai sensi dell'articolo 161 sesto comma, può chiedere al tribunale di essere autorizzato, assunte se del caso sommarie informazioni, a pagare crediti anteriori per prestazioni di beni o servizi, se un professionista in possesso dei requisiti di cui all'articolo 67, terzo comma, lettera d), attesta che tali prestazioni sono essenziali per la prosecuzione della attività di impresa e funzionali ad assicurare la migliore soddisfazione dei creditori. L'attestazione del professionista non e' necessaria per pagamenti effettuati fino a concorrenza dell'ammontare di nuove risorse finanziarie che vengano apportate al debitore senza obbligo di restituzione o con obbligo di restituzione postergato alla soddisfazione dei creditori “”.*

Poiché l'art. 182-quinquies è intitolato: *“Disposizioni in materia di finanziamento e di continuità aziendale nel concordato preventivo e negli accordi di ristrutturazione dei debiti”*, forse un più adeguato ordine sistematico del recente innesto normativo avrebbe dovuto accorpate le disposizioni ivi previste al testo dell'art. 186-bis intitolato *“Concordato con continuità aziendale”*.

In questa sede si intende pertanto approfondire un lieve sforzo per consentire al lettore una visione sistematica delle disposizioni *de quo* che abbiano riguardo alle oggettive esigenze pratiche dell'azienda.

Punto di partenza è rappresentato dall'inciso del quarto comma dell'art. 182-quinquies che richiama il sesto comma dell'art. 161 con riguardo alla domanda di ammissione di concordato preventivo con continuità aziendale.

La società qui ricorrente intende sondare ogni sua prospettiva di continuità aziendale entro la fine del corrente anno e, in questo ambito, non si escludono eventuali contatti e/o trattative con banche e/o finanziatori largamente intesi.

Affinché possa però concretizzarsi questa auspicata prospettiva il piano che prevederà la prosecuzione dell'attività, la proposta concordataria e la conseguente attestazione, dovranno essere presentate entro il termine che il Tribunale vorrà assegnare alla società ricorrente.

Così descritto il contesto normativo e lo scenario aziendale che si presenta, ne consegue, a parere della ricorrente società, la conseguente deduzione logica:

- ◆ può essere chiesta l'autorizzazione al pagamento dei creditori anteriori solo se il concordato prevede la continuità aziendale;

◆ il concordato che prevede la continuità aziendale ammette il sesto comma dell'art. 161 e, quindi, il cd. *concordato in bianco e pre-concordato*;

- ◆ attestata la funzionalità dei pagamenti da effettuarsi a favore dei creditori per titolo e causa anteriori al ricorso nei termini e alle condizioni previste dalla legge, all'impresa ricorrente è assegnato dal Tribunale un termine per la predisposizione del ricorso ex art. 186 bis della Legge Fallimentare la cui attestazione di fattibilità del piano dovrà esprimere un giudizio prognostico sul fatto che la prosecuzione dell'attività dell'impresa sia funzionale al miglior soddisfacimento dei creditori (cfr. comma II, lettera b), art. 186 bis LF).

Con la/e previsione/i in esame, il legislatore ha inteso *“favorire il mantenimento in vita dell'impresa spesso pregiudicata dall'impossibilità per la stessa di acquisire beni e servizi indispensabili per la prosecuzione dell'attività aziendale, in quanto i fornitori strategici e*

*talora insostituibili rifiutano di fatto (la sottolineatura è di chi scrive) la prosecuzione del rapporto commerciale in mancanza del pagamento del debito pregresso”.*<sup>2</sup>

La *ratio legis* del disposto normativo è indiscutibilmente quella di assicurare, nell’attesa che possa predisporci la proposta concordataria e il piano, il radicamento delle condizioni utili alla migliore e più proficua soddisfazione del ceto creditorio largamente inteso che solitamente si accompagnano alla prospettiva di continuità aziendale.

Tale obiettivo assume implicitamente la consapevolezza - di derivazione aziendalistica - che il valore economico di un’impresa in funzionamento è maggiore di quello di un’impresa che dovesse “” brutalmente “” e immediatamente interrompere i rapporti che alimentano l’esercizio ordinario dell’attività dell’impresa, abbandonando tutti i contratti in corso di esecuzione, escludendosi repentinamente e senza alcuna attività di natura conservativa dal tessuto connettivo nel quale l’impresa è inserita, e/o non dando esecuzione alle commesse o consegne costituenti l’oggetto sociale, affinché i costi e le spese economicamente già sostenute non abbiano a tradursi in un provento di natura finanziaria alle condizioni praticate dal mercato.

In termini più specifici allorché vi sia un passaggio tra l’ordinario ordinamento aziendale ad una fase meramente liquidatoria - o altrimenti definita di *break-up* - i valori attivi vedono immediatamente pregiudicato il loro valore economico.

Infatti, il **break-up** implica il venir meno di ogni aspettativa reddituale dell’impresa, il valore delle immobilizzazioni materiali si colloca ben al di sotto del valore di

funzionamento e si azzerano i valori attribuiti alle immobilizzazioni immateriali che sono solitamente del tutto prive di un autonomo valore di mercato.

Tutto ciò dipende anche dalla assorbente e condivisa consapevolezza che il valore di mercato di ogni attività aziendale dipende in larga misura dalla sua capacità di produrre flussi di cassa anche in un contesto diverso da quello originario e, pertanto, il valore è intimamente connesso alla misurazione dei flussi finanziari attesi.

Nel caso di una insolvenza che dovesse escludere dal contesto di riferimento l'impresa, ne deriverebbe la necessità di stimare quanta parte del valore delle componenti aziendali viene persa avuto riguardo alla circostanza che molti investimenti - se abbandonati - assumono un valore tendente allo zero e, per quelli deperibili o soggetti alla "stagionalità", occorre un loro pronto sfruttamento economico pena l'irreversibilità del pregiudizio economico che sarebbe patito dall'impresa e, di riflesso dal ceto creditorio.

Tutto quanto sopra esposto propende per assicurare la continuità aziendale nell'attesa che possa compiutamente predisporre un articolato e non liquidatorio piano aziendale e la pedissequa proposta concordataria che si renderà fattibile in virtù della situazione contingente.

Nel caso di specie la società ricorrente opera nel settore della moda e le prospettive di fatturato già acquisite per la stagione primavera estate ammontano ad euro 1.371.904,00 al netto di IVA.

La produzione di questo fatturato impone il regolare pagamento di taluni creditori, oltre che del personale dipendente tutt'ora in forza, senza il quale sarebbero interrotte le relative fonti di approvvigionamento di beni e servizi funzionali al conseguimento del suddetto fatturato i cui proventi - evidentemente - si pongono a vantaggio del ceto

creditorio pur considerando l'assorbimento di cassa che il perseguimento del predetto fatturato impone.

Per quanto riguarda, inoltre, le scorte di magazzino la società ricorrente si trova certamente nella condizione di assicurare gli ultimi approvvigionamenti evadere (*rectius*, adempiere esattamente) le commesse e gli ordinativi che, oltre a ricomprendere scorte già disponibili, dovessero avere riguardo a beni materiali dei quali assicurare l'approvvigionamento per l'evasione dell'ordine complessivo che sia già stato o che fosse commissionato dalla clientela.

Poiché la necessaria pubblicazione al Registro delle Imprese del presente ricorso di cui al V comma dell'art. 161 determinerebbe - in assenza della richiesta autorizzazione - l'interruzione delle forniture da parte dei creditori funzionali ad assicurare la regolare prosecuzione dell'attività d'impresa nell'arco temporale che occorrerà per la predisposizione del piano, della proposta concordataria e della annessa relazione attestativa resa da un revisore indipendente, s'impone la qui richiesta autorizzazione a che la società ricorrente possa dare corso al pagamento dei seguenti creditori per titolo e causa anteriore al deposito della presente domanda.

Un breve cenno può essere dedicato ai criteri che hanno condotto la società alla individuazione dei creditori funzionali.

La funzionalità di talune prestazioni può essere presa in considerazione, con pari dignità, sia sotto il mero profilo *economico aziendale*, sia sotto il *profilo finanziario*.

Per quanto riguarda il profilo economico aziendale applicato nel caso di specie, che è rappresentato da un'azienda operante nel settore della moda, risulta *lippiis et tonsoribus* la

funzionalità del fornitore delle etichette che vanno cucite per disposizioni di legge al capo di abbigliamento.

Pertanto la funzionalità di tali categorie di creditori è ordinariamente agevole.

La funzionalità deve però essere anche apprezzata e rileva a tutto tondo, in un concordato preventivo che prevede la continuità aziendale, sotto il profilo finanziario. Infatti, i creditori, o taluni tra essi possono essere tali anche per solo credito di fornitura da medesimi accordato all'azienda.

Infatti, la necessità di veder finanziato il capitale circolante e quindi il ciclo produttivo, non può prescindere dalla sostenibilità finanziaria dell'attività imprenditoriale, il cui fabbisogno (finanziario) dipende ordinariamente almeno dalle seguenti variabili: spese di struttura, scorte di magazzino, termini e condizioni di pagamento concessi alla clientela e condizioni di pagamento convenute con i fornitori di beni e di servizi.

Tanto occorre per riferire che, ai fini del presente ricorso, è stata svolta una preventiva verifica sulla sostenibilità finanziaria del ciclo aziendale in corso, così da escludere anticipatamente l'eventualità che il medesimo si potesse interrompere per carenza di tesoreria.

Anche sotto tale profilo si è - quindi - necessariamente estesa l'indagine del revisore indipendente - dott. Roberto Multari di Verona - per attestare la funzionalità dei pagamenti da effettuarsi con riguardo al beneficio atteso per l'intero ceto creditorio.

Definitivamente concludendo è espressamente richiesta l'autorizzazione al pagamento dei creditori funzionali alla continuità aziendale nel rispetto dell'analitico prospetto di seguito indicato e per un importo totale di euro **185.815,07**.

#### **FORNITORI SPECIFICI**

<b>NOMINATIVO FORNITORE</b>	<b>COD.FORN.</b>	<b>SALDO AGGIORNA-</b>
-----------------------------	------------------	------------------------







funzionali al miglior soddisfacimento del ceto creditorio risponde a criteri oggettivi di natura economica aziendalistica e non a criteri soggettivi o di natura personalistica.

Su tale aspetto a ricorrente si dichiara sin d'ora disponibile a rendere qualsivoglia chiarimento e/o delucidazione ed a fornire ogni documentazione integrativa ritenuta necessaria.

#### 4. La richiesta del termine di 120 giorni per la presentazione del piano, della proposta concordataria e della attestazione prescritta dall'art. 161 L.F.

Secondo una recente decisione del Tribunale di Mantova<sup>3</sup> la richiesta di un termine per la presentazione del piano, della proposta concordataria e della relativa attestazione superiore ai 60 giorni deve essere motivata.

Nel caso di specie, in virtù della intensa e caratteristica "" stagionalità "" dell'attività aziendale di ████████ è agevole motivare adeguatamente questa richiesta.

Allo stato attuale il ciclo aziendale sta sviluppando la produzione dei capi di abbigliamento destinati a soddisfare le richieste dei committenti per la futura stagione moda della primavera / estate del 2013.

Larga parte dei costi di acquisto per l'approvvigionamento della materia prima è già stata affrontata, mentre nei mesi di ottobre, novembre e dicembre sarà completato il ciclo manifatturiero, quello della rifinitura e della spedizione.

Le ultime consegne sono previste – come accade ogni anno del resto – entro la metà del mese di gennaio del 2013.

Tanto premesso occorre considerare che l'attestatore indipendente che sarà chiamato a certificare la veridicità dei dati aziendali, la fattibilità del piano e della proposta concordataria che sarà formulata al ceto creditorio, si dovrà necessariamente basare su una situazione di bilancio anteriore al deposito della documentazione di cui all'art. 161 L.F. e necessiterà di un tempo tecnico di almeno 30 giorni per evadere il proprio incarico.

La proposta concordataria e il piano è opportuno che possano incorporare i risultati finali in termini economici della attuale gestione aziendale che, come sopra è stato riferito, si concluderà con le consegne (*rectius* fatturazione) nel prossimo mese di gennaio del 2013.

Risulta pertanto evidente che qualora il termine fosse stabilito nei 60 giorni, e quindi a ridosso del 15 dicembre circa, l'attestatore dovrebbe assumere per le proprie analisi una situazione di bilancio non posteriore al 31 ottobre e - quindi - in concomitanza con una fase aziendale ancora " in corsa " e non certa quanto ai suoi esiti finali.

Per le ragioni su menzionate, che risentono della particolare situazione aziendale fortemente legata alla stagionalità del ciclo produttivo, si chiede un termine di 120 giorni per la presentazione del piano, della proposta concordataria e della attestazione ex art. 161 LF sulla veridicità dei dati aziendali e fattibilità della proposta.

## 5. Conclusioni.

Alla luce di quanto sopra esposto, sussistono tutte le condizioni previste dagli artt. 160 e ss. della L.F. in quanto:

✓ [REDACTED] è un imprenditore commerciale che versa in stato di crisi e sono stati preventivamente accertati e - quindi - documentati tutti i requisiti soggettivi per l'ammissibilità al presente ricorso;

✓ Relativamente alla documentazione indicata dall'art. 186 bis della L.F., costituita dal piano con l'indicazione dei costi e dei ricavi attesi, dalla proposta concordataria e dalla relazione attestante la veridicità dei dati aziendali, la fattibilità e la funzionalità della prosecuzione dell'impresa, è stata espressamente formulata e motivata la riserva di presentazione entro i 120 giorni successivi alla data di pubblicazione di questa domanda al Registro delle Imprese, o entro il termine anteriore che fosse stabilito dal magistrato, e ciò in aderenza al disposto dell'art. 161, VI comma, della L.F. così come novellata dalla Legge 134 del 7 agosto 2012 entrata in vigore l'11 settembre 2012;

Tanto sopra premesso la ricorrente [REDACTED], *ut supra* rappresentata,

**ricorre**

alla procedura di Concordato Preventivo ex artt. 160, 161 e 182 quinquies della Legge Fallimentare e

**chiede**

di essere autorizzata, come esposto in narrativa, ad effettuare i pagamenti dei creditori per titolo e/o causa anteriori al deposito della domanda analiticamente identificati al capitolo quattro la cui funzionalità è stata attestata nelle forme di legge dal dr. Roberto Multari di cui alla allegata relazione.

La ricorrente si dichiara sin d'ora disponibile a rendere qualsivoglia chiarimento e/o delucidazione ed a fornire ogni documentazione integrativa ritenuta necessaria, nonché ad ottemperare agli obblighi di natura informativa periodici che fossero prescritti precisando sin da ora che è stato acceso un conto corrente "dedicato" alla gestione della tesoreria aziendale presso la banca [REDACTED] con il n. [REDACTED] (All.7).

Con osservanza.

Modena, \_\_\_\_\_ 2012.

IL RAPPRESENTANTE LEGALE

## 6. Allegati

1. Determinazione notarile dell'Organo Amministrativo ex art. 152 L.F.;
2. Visura camerale aggiornata;
3. Ultimi tre bilanci d'esercizio depositati al Registro delle Imprese.
4. Situazione economica e patrimoniale aggiornata alla data del 31 luglio 2012;
5. Elenco nominativo dei creditori;
6. Copia delle lettere di revoca degli affidamenti bancari;
7. Copia del conto corrente attivo al 30 settembre 2012 dedicato alla gestione della tesoreria nel corso della procedura concordataria;
8. Relazione attestativa del dr. Roberto Multari di Verona circa la funzionalità dei creditori anteriori alla domanda di concordato per i quali è chiesta l'autorizzazione al pagamento;

\_\_\_\_\_ 2012.

IL RAPPRESENTANTE LEGALE

\_\_\_\_\_

Si elegge domicilio presso l'avv.to \_\_\_\_\_, MAIL \_\_\_\_\_ del  
foro di \_\_\_\_\_ con studio in \_\_\_\_\_

