

Roberto FONTANA

Sostituto procuratore della Repubblica Tribunale di Piacenza

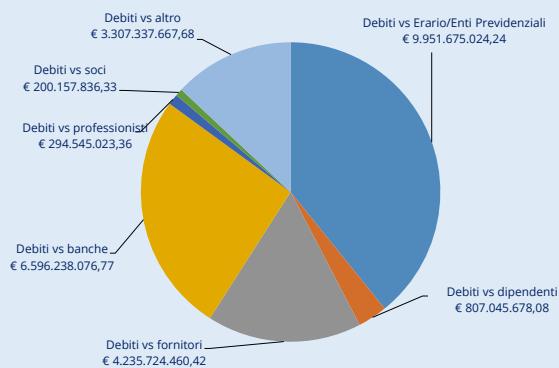
(Testo tratto dalla registrazione, non rivisto dall'autore)

Io non vi voglio tediare con dei dati, ma ritengo opportuno fornirne alcuni perché, per cogliere veramente il senso della discussione, dobbiamo avere presente, secondo me, anche le dimensioni del fenomeno su cui poi dovrebbero intervenire le norme.

Oggi, presso il Tribunale di Milano, ho la veste di Sostituto Procuratore, ma in realtà per 17 anni ho fatto il giudice delegato, e abbiamo sempre prestato particolare attenzione a fare una serie di rilevamenti sulle procedure, non solo in senso strettamente procedurale ma anche per ciò che riguarda il rispetto dei valori contenuti nelle procedure; i rilevamenti sono stati fatti anche in collaborazione con l'università.

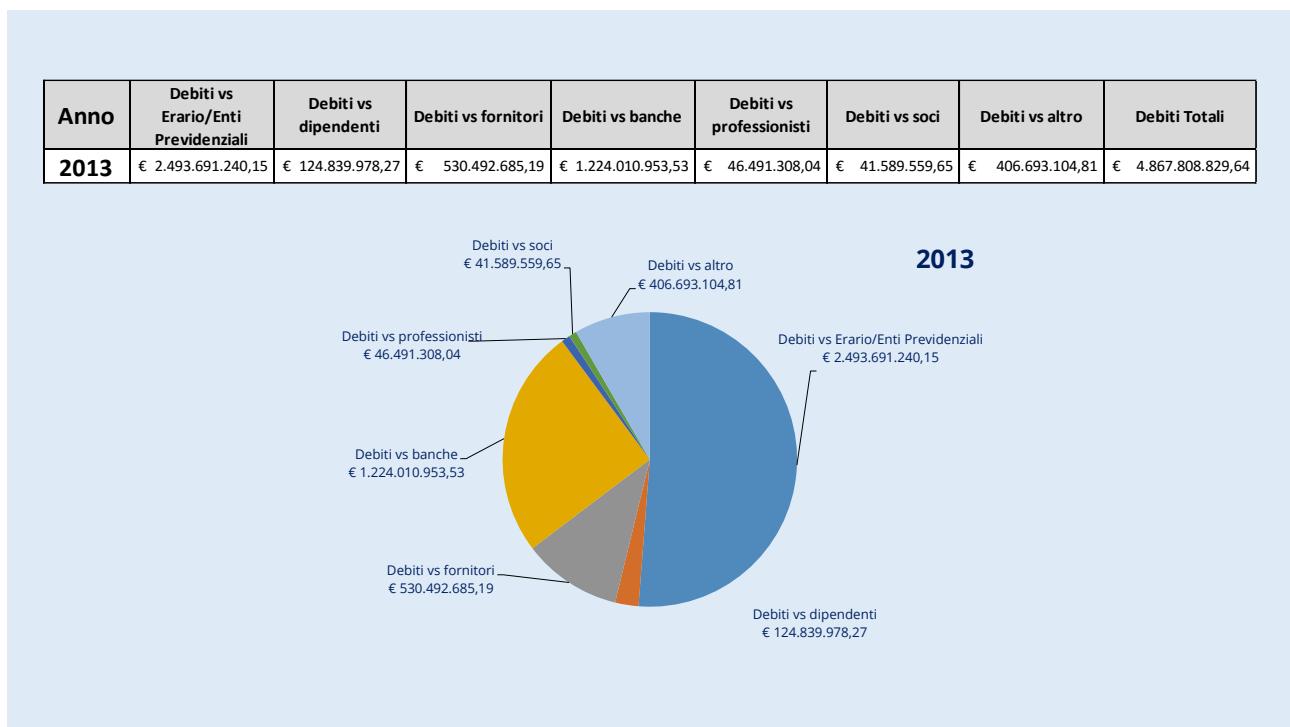
Ho solo scelto alcuni dati che danno le dimensioni del termine del problema.

RICLASSIFICAZIONE DEL PASSIVO	DATI AL 1 SEMESTRE 2015	DATI AL 2 SEMESTRE 2014	TOTALI	Dati precedente elaborazione
Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	€ 9.767.279.332,20	€ 184.395.692,04	€ 9.951.675.024,24	€ 9.365.924.995,78
Debiti vs dipendenti	€ 787.310.365,58	€ 19.735.312,50	€ 807.045.678,08	€ 711.470.205,01
Debiti vs fornitori	€ 4.111.021.562,22	€ 124.702.898,20	€ 4.235.724.460,42	€ 3.887.812.956,15
Debiti vs banche	€ 6.471.341.589,66	€ 124.896.487,11	€ 6.596.238.076,77	€ 5.821.030.851,91
Debiti vs professionisti	€ 285.468.439,76	€ 9.076.583,60	€ 294.545.023,36	€ 258.064.893,47
Debiti vs soci	€ 199.478.161,36	€ 679.674,97	€ 200.157.836,33	€ 151.541.130,19
Debiti vs altro	€ 3.298.800.121,83	€ 8.537.545,85	€ 3.307.337.667,68	€ 1.399.475.670,51
DEBITI TOTALI	€ 24.920.699.572,61	€ 472.024.194,27	€ 25.392.723.766,88	€ 21.595.320.703,02



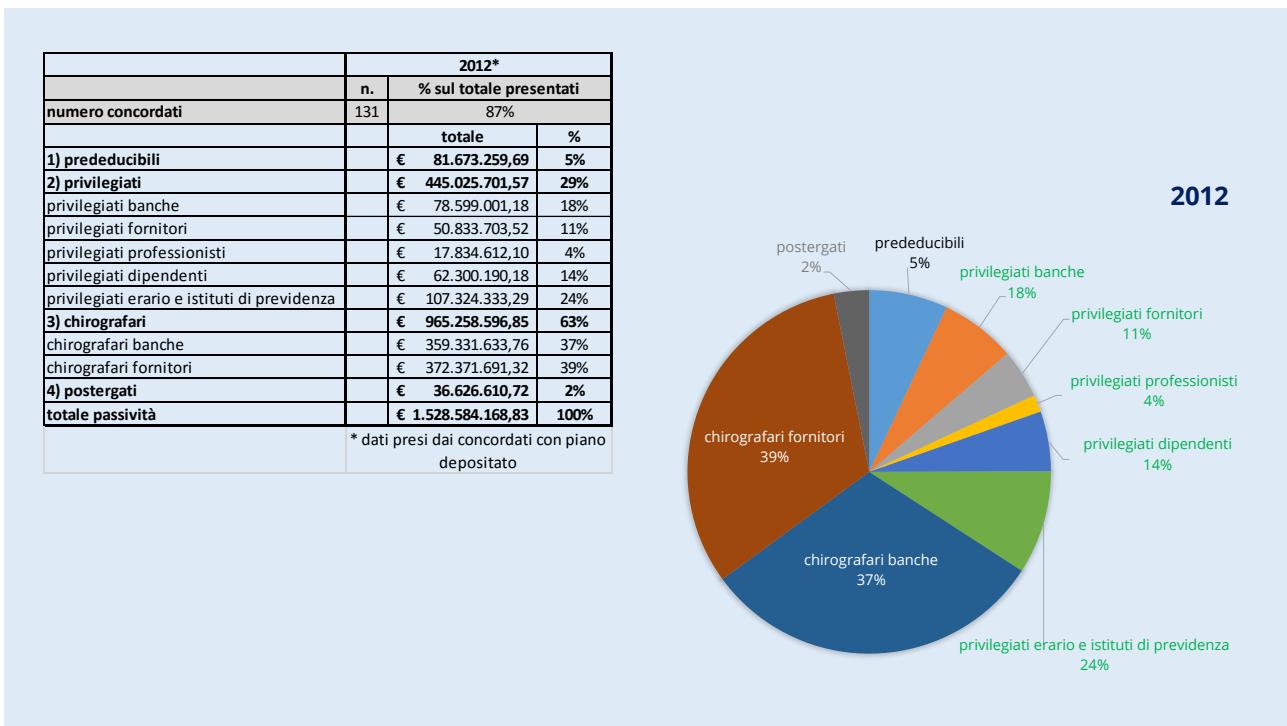
Questa è la fotografia del passivo dei fallimenti attualmente aperti al Tribunale di Milano, e il dato che a me personalmente ha colpito è che attualmente, nei fallimenti aperti davanti al Tribunale di Milano, i crediti insinuati sono 25 miliardi di Euro, di cui il 42% sono rappresentati da erario e previdenza e circa il 20% da fornitori.

Questo è il dato di tutti i fallimenti aperti, ma qui voglio prendere solo il dato relativo al 2013.



Il passivo dei fallimenti aperti in quell'anno è 4 miliardi 867 milioni, di cui 2 miliardi 493 milioni di erario e previdenza, 530 milioni di fornitori, mentre quello delle banche (in questo caso perché anche la composizione qualitativa cambia a volte nel corso del tempo) è di 1 miliardo e 200 milioni di Euro.

Questi sono i valori dei fallimenti. Se noi andiamo sui concordati - questa è la rappresentazione anno per anno dei passivi di fallimenti aperti - abbiamo isolato i concordati dal 2008 al 2015: sono circa 7 miliardi di Euro.



Ho preso a campione il 2012, e i crediti insinuati nei concordati preventivi al 2012 sono 1 miliardo 528 milioni, di cui circa 1 miliardo sono creditori chirografari.

Anche in questo caso il creditore principale è erario e previdenza, poi ovviamente vi sono i fornitori e le banche, e questi sono i grandi creditori ammessi nei fallimenti.

Io credo che questo dato dia quanto meno il senso delle dimensioni, perché il fatto che il fisco rappresenti il 40% - se voi rapportate questi valori ai famosi dibattiti su tesori e tesoretti – permette di rendersi già conto di un termine della questione sotto il profilo della finanza pubblica.

Vi do un altro dato, sempre di rilevamenti fatti in questi anni, che offre poi la chiave di lettura, perché di per sé i dati sono sì significativi sotto un profilo quantitativo ma devono essere anche significativi dal punto di vista della comprensione dinamica della realtà.

Tre anni fa, nel 2012, è stata fatta una ricerca in Italia su 800 concordati, di cui circa 200 erano il campione milanese, per analizzare gli ultimi cinque bilanci di queste società che andavano in concordato e quindi capire, analizzando secondo la formula di Altman, ossia rianalizzando con gli indicatori ex post i bilanci, qual era il momento in cui sostanzialmente la società si trovava in uno stato di pressoché certo fallimento. Su 800 concordati ben l'83% - secondo la formula di Altman - era in una situazione di certezza di fallimento tre anni prima che venisse chiesta l'ammissione.

Il terzo dato che voglio dare - anche qui non ho voluto tediarsi con altre statistiche, ma sono rilevamenti fatti a Milano – è che sicuramente sono molto basse le percentuali prospettate ai creditori in fase di ammissione, ma le percentuali che abbiamo rilevato poi a cinque anni dall'ammissione sono che il 90% dei concordati non aveva ancora pagato un Euro ai creditori chirografari.

Ovviamente la situazione dei fallimenti non è migliore, perché la stragrande maggioranza di fallimenti non paga nulla ai creditori chirografari.

Dicendovi questo voglio porre l'attenzione su quello che è il cuore della questione. Qui stiamo discutendo di competizione tra concordato e fallimento, ed effettivamente abbiamo detto che costa di più l'uno, però il cuore della questione non è quello; il cuore della questione, dal punto di vista economico, è quello che vi ho detto io in questo momento.

Questo monte passivo, se moltiplicate il dato milanese per 12 circa, vi dà il dato nazionale, quindi se i 25 miliardi di Milano li moltiplicate per 12 arriviamo grosso modo al dato nazionale di monte crediti insinuato nei fallimenti.

Questo è il quadro, diciamo, macro economico entro cui si colloca poi il dibattito sulle misure di allerta.

Ora voglio fare due premesse, perché giustamente c'è stato uno sforzo da parte del legislatore di togliere una sorta di connotazione, come dire, in termini di devianza a priori rispetto alle procedure concorsuali.

La procedura concorsuale in sé deve essere un evento fisiologico, allora qui il cuore del problema è proprio questo: noi abbiamo una dimensione fisiologica dell'insolvenza come concretizzazione del rischio di impresa e quindi abbiamo le procedure concorsuali come strumento di gestione dell'insolvenza di impresa; all'interno di questo tema poi discutiamo se è meglio il fallimento o è meglio il concordato, se facciamo un'unica procedura liquidatoria, etc., però il quadro è questo e giustamente il legislatore in questi anni ha reso più flessibili questi strumenti, come strumenti di risposta all'insolvenza fisiologica.

Il problema è che questi dati, con queste dimensioni, non possono ritenersi espressione dell'insolvenza fisiologica; è evidente che siamo di fronte al manifestarsi numerico delle patologie dell'insolvenza, e qui, schematicamente, due sono sostanzialmente le patologie dell'insolvenza. Una più ovvia, più scontata: condotte depauperative del patrimonio che sono più frequenti, in qualche caso sono programmate, *ab origine*, nella creazione stessa dell'impresa - ma in quei casi si tratta di strumentalizzazione dell'istituto dell'impresa ad altre finalità - però diciamo che condotte depauperative in contesti di insolvenza sono frequenti e questo è un tema scontato, la risposta al quale è affidata al diritto penale.

L'altra patologia dell'insolvenza, che assume anche connotati penalistici ma l'ottica per comprenderla non è essenzialmente quella penale, è la posticipazione nel tempo di qualche anno, attraverso il mascheramento delle perdite della situazione finanziaria nei bilanci, prima dell'insolvenza poi del dissesto dell'impresa.

Questo secondo fenomeno è la chiave di volta principale per capire quei dati: quindi, ecco l'importanza di quella ricerca che dimostra che l'83% delle società che sono andate in concordato si trovavano in una situazione di insolvenza tre anni prima di entrare in concordato. Questo è il cuore del problema.

La rilevanza di questo problema – ancora due considerazioni di carattere generale prima di entrare nel merito - è molteplice, perché abbiamo un problema più ovvio che è il problema della tutela del credito, perché è evidente che - visto in termini di dimensione economica - il credito non lo possiamo vedere solo strettamente come il diritto soggettivo del singolo creditore, ma dobbiamo vederlo come la componente fondamentale del ciclo economico. Quindi è evidente che una non adeguata tutela del credito o un ordinamento che è troppo lassista rispetto a condotte opportunistiche che scaricano i propri problemi sulle altre imprese può avere effetti devastanti sul sistema delle imprese.

Questo tema della tutela del credito in questi anni, a mio avviso, è stato sottovalutato e, visto che ho avuto la possibilità di partecipare a varie iniziative organizzate dove si parlava soprattutto degli imprenditori, mi sono reso conto che vi è stato un sostanziale scollamento tra il sentire di chi opera all'interno del circuito

economico come impresa e il sentire dei tecnici che si sono in questi anni occupati, invece, della materia della disciplina giuridica.

Questo scollamento è emerso in modo clamoroso negli ultimi anni e credo che un certo *revirement* di Confindustria si collochi dietro la percezione di questo scollamento, e di conseguenza si è tornati in modo critico su alcune scelte che in astratto - in termini, come dire, dogmatici - erano sicuramente indiscutibili, ma poi, viste nel contesto italiano con tutte le deviazioni e gli abusi che si sono verificati, si è potuto constatare come gli istituti giuridici possono essere piegati e utilizzati e portare a risultati ben diversi. Per intenderci, la disciplina del 2005-2006 era una disciplina finalizzata a salvaguardare anche il valore azienda dal punto di vista economico e sociale, e noi abbiamo visto che nella maggior parte dei concordati preventivi non c'è alcuna azienda da traghettare o da risanare all'interno della stessa compagnia, perché l'80% dei concordati e ovviamente il 99% dei fallimenti sono liquidatori e i casi di esercizio provvisorio si contano su una mano.

Perché avviene questo? È evidente: se si arriva dopo 3-4 anni, le condizioni di funzionamento dell'impresa sono talmente deteriorate che non esistono più le condizioni per far sopravvivere un'azienda. A meno che l'azienda si sia portata fuori prima, e spesso la si è portata fuori in via di fatto, creando una separazione artificiosa tra i crediti, tra le attività e le passività a discapito dei creditori con condotte distrattive che anziché interessare i singoli beni interessano gli asset aziendali.

Ho accennato al tema della tutela del credito come tema centrale, ma vi è un secondo aspetto sistematico che voglio porre in evidenza, e anche questo è un tema non elaborato in astratto, ma emerso in concreto in questi anni.

Se noi consentiamo ad alcuni soggetti di continuare ad operare per più anni in una situazione in cui sono già insolventi, proprio perché sono già insolventi e sono consapevoli che ormai quell'impresa non avrà prospettive ed è destinata al fallimento continueranno a operare programmando sistematicamente un'attività di impresa senza pagamento di una parte dei costi. Questo determina un'alterazione grave del sistema della concorrenza tra le imprese.

Ricordo che questo tema è stato sollevato per la prima volta dall'Associazione confindustriale di Brescia, perché lì c'era stato un caso clamoroso nell'ambito delle Associazioni delle fonderie: un soggetto si era inserito nel circuito delle fonderie e mi pare che a breve distanza di tempo ha fatto due concordati preventivi, e così una società di fatto per 2-3 anni è entrata in quel mercato senza pagare praticamente né gli oneri previdenziali, né l'erario, ma non pagando neppure i fornitori.

Questo oltre ad aver profondamente lesò i creditori, i fornitori, le banche e via dicendo, ha creato seri problemi anche alla concorrenza.

Il terzo elemento sistematico per cui bisogna intervenire efficacemente è dato dal fatto che il creditore principale comunque è l'erario e la previdenza: allora è fisiologico che un'impresa in crisi, quando arriva il fallimento, abbia una significativa esposizione nei confronti dell'erario e della previdenza, ma non credo che sia fisiologico arrivare a quei valori. Solo a Milano, nel 2013, 2 miliardi e 400

milioni: se lo moltiplichiamo su base nazionale vuol dire che deve essere almeno 25 miliardi di euro.

Anche qui è evidente che, se l'insolvenza fosse emersa tempestivamente, ci sarebbe stato comunque un debito nei confronti della previdenza e dell'erario ma non di quelle dimensioni.

Tenete presente che una parte significativa di quel credito non è fatta di mancate imposte sul reddito versate, ma - per esempio – di Iva che le imprese hanno incassato per conto dello Stato e che si sono trattenute.

Questo è il quadro nel quale, in questi anni, il tema delle misure di allerta ha sempre aleggiato, ma non lo si è mai voluto, considerato che già nella riforma del 2003 proprio l'introduzione delle misure di allerta era originariamente uno dei punti importanti di quel progetto.

Ora si è fatto un passo avanti e credo che bisogna dare atto a Confindustria di aver fatto venir meno una chiusura pregiudiziale rispetto al sistema delle misure di allerta e di avere invece fatto un'apertura, e sicuramente questa apertura è in qualche modo il presupposto sostanziale di questa novità introdotta nella bozza di legge delega.

Credo che sia un passo avanti, ma - mentre do un giudizio molto positivo sul 90% delle varie parti di questa bozza - io credo che qualche passo ulteriore vada fatto, perché il metro non deve essere un pregiudizio, un'opzione di carattere ideologico, ma la valutazione deve essere molto funzionale, e bisogna trovare la

soluzione per rispondere a quel problema e correggere la linea a tutela prima di tutto del sistema delle imprese nel suo complesso.

Quale è - a mio avviso - il limite? La bozza fa investimento sugli organismi della composizione della crisi, io personalmente ritengo che sarebbe stata preferibile una soluzione incentrata non sul Tribunale fallimentare, perché le misure di allerta non devono essere percepite come prodromiche all'indicazione di fallimento, ma sul Tribunale delle imprese integrato con figure tecniche che provengono dal mondo delle professioni ed eventualmente anche dal mondo dell'imprenditoria - un po' sul modello dei non togati nel Tribunale dei minori, per intenderci - perché questo avrebbe consentito e consentirebbe di unire alle competenze giuridiche anche una sensibilità tecnico-economica, e assicurando l'ancoraggio giudiziario si assicura autorevolezza e si dà una diversa forza al meccanismo delle misure di allerta.

In ogni caso, anche laddove non si volesse seguire questa strada ma investire sugli organismi della composizione di crisi, il limite principale dell'attuale ipotesi sfornata dalla Commissione è la mancanza della norma di chiusura, cioè si prevede che ci sia una fase confidenziale dove l'imprenditore è chiamato dall'organismo di composizione della crisi e ci si confronta con l'organismo della composizione della crisi.

Noi dobbiamo mettere in conto, però, che in una percentuale rilevante di casi l'imprenditore che verrà chiamato o non si presenta o assumerà un comportamento non collaborativo, e ciò non vi deve stupire perché, se siamo di fronte a situazioni

così gravi, è evidente che la percentuale di soggetti imprenditoriali che non operano correttamente è molto alta.

Il rischio, allora, è che se l'organismo della composizione della crisi, così come previsto ora, deve limitarsi a prendere atto e chiudere la pratica, questa avrà un effetto delegittimante su questi organismi e svilirà l'istituto delle misure di allerta: sembrerà una versione italica di una cosa che si fa per mutuarla dagli altri Paesi, come una sorta di bandiera, ma con scarsissima incisività.

Io ritengo, allora, che se si vuole investire sugli organismi della composizione della crisi come fase pregiudiziale, il che potrebbe avere anche una logica da un punto di vista deflattivo di uso delle risorse giudiziarie, può anche andar bene, però si deve prevedere che l'organismo della composizione della crisi stabilisca un percorso e, alla fine di questo percorso, debba dire se i problemi si siano risolti oppure no; e nel caso in cui non si sono risolti, perché il soggetto non ha risposto positivamente o addirittura *ab origine* si è sottratto al confronto, allora l'organismo della composizione della crisi non deve chiudere la pratica, ma deve trasmetterla all'autorità giudiziaria. Poi possiamo discutere se trasmetterla al Pubblico Ministero nella sua funzione civilistica, cioè di organo che può dare impulso alle istanze di fallimento, o incardinare una seconda fase del procedimento presso il Tribunale delle imprese.

Sono sempre due varianti, ma - secondo me - questo è un nodo fondamentale di cui o il governo in fase di redazione finale del disegno di legge o eventualmente il Parlamento in sede di esame debbono farsi carico.

Per finire, accenno solo a tre altre brevi questioni.

Io credo che noi dobbiamo andare anche in un'altra direzione. Questi sono strumenti di intervento statuale, diciamo in senso lato, a tutela della generalità dei soggetti, cioè degli imprenditori che interagiscono con l'imprenditore insolvente, perché la logica delle misure di allerta è quella. Noi abbiamo il problema di tutelare gli altri e quindi creiamo questo perché il problema sono le asimmetrie informative. Mentre un imprenditore sa in quali condizioni versa, gli altri imprenditori non sanno in quale condizioni versano, lo vengono a sapere molto dopo e anzi ci sono imprenditori che per attività professionale, come le banche, riescono a saperlo prima perché c'è la gestione circolante, c'è tutto un sistema di monitoraggio e quindi in qualche modo riescono ad attutire i danni. Quelli che effettivamente sono più penalizzati dal sistema attuale di asimmetrie informative sono proprio i fornitori.

Io credo che, oltre a un intervento sulle misure di allerta, dobbiamo pensare a un intervento simile a quello in vigore in Germania, il sistema della *black list*: quando l'imprenditore manifesta indici di insolvenza, questi vengono caricati in una banca dati nazionale alla quale accede ogni creditore. E' una filosofia diversa che si può integrare, ma che certo non può essere tacciata di statualismo perché questa è l'esaltazione dell'autonomia negoziale, cioè mettere in condizione gli altri di fare le loro scelte, che possono essere consapevoli nella misura in cui si basano su elementi informativi. In Germania appena scatta il pignoramento si entra nelle banche dati nazionali dei pignoramenti.

Vogliamo creare delle soglie? Però bisogna creare un doppio binario: le misure di allerta come intervento istituzionale e un meccanismo informativo che, superando le asimmetrie informative, metta tutti in condizione di auto tutelarsi. Il che non vuol dire che interrompono i rapporti con quel soggetto, magari li proseguono, ma a diverse condizioni, richiedendo delle garanzie, etc.

Ultime considerazioni molto circoscritte. Sono d'accordo sull'importanza delle misure premiali, bisogna puntare all'emersione tempestiva della crisi. Ora, se le misure di allerta intervengono già quando si è raggiunta una certa soglia per cui scatta l'allarme, se l'imprenditore entro sei o otto mesi dal verificarsi di una serie di condizioni che può essere indice se non di insolvenza, comunque di difficoltà finanziaria (per esempio: entro sei mesi da quando smetti di pagare i dipendenti, entro sei mesi da quando è scaduto da almeno 120 giorni il pagamento dei crediti commerciali, etc.), se l' imprenditore, entro quei sei o otto mesi, sceglie di accedere alla procedura concorsuale, allora in quel caso si danno premi forti che possono toccare anche qualche aspetto penalistico. Però il problema è che devono essere ancorati a indici interni di funzionalità, di condizioni finanziarie reali dell'impresa, perché io temo che le misure di allerta scattino altrimenti troppo tardi, perché se si basano sulle segnalazioni che provengono dall'erario, rischiamo di arrivare quando i buoi sono scappati dalle stalle.

Io credo, quindi, che siano tre le misure di allerta: un flusso informativo adeguato, la generalità degli altri soggetti che interagiscono con quel soggetto, ma

anche delle misure premiali ancorate a indicatori finanziari di reale funzionamento dell'impresa.

Due ultime cose: la risoluzione del concordato, secondo me, non deve gravare di altri costi il creditore che vuole risolvere il concordato, ma bisogna creare la legittimazione del commissario che chiede la risoluzione del concordato.

Vogliamo dire che il concordato lo risolve quando lo vuole almeno un creditore? Benissimo, prevediamo che il commissario faccia risoluzione se almeno uno glielo chiede, ma non possiamo prevedere che il creditore che già non riceve un euro si accolli anche gli oneri di un contenzioso sui presupposti della risoluzione.

Secondo flash: distinzione tra fattibilità giuridica e fattibilità economica a cui si fa riferimento.

Io credo che il legislatore debba fare la sua parte e la giurisprudenza debba fare l'altra. Credo che cristallizzare direttamente nel testo della norma di legge momenti di elaborazione giurisprudenziale pure importanti, soprattutto quando si tratta di elaborazione giudiziale su categorie generali, sia un'operazione che possa ingessare troppo l'ordinamento. Io lascerei, invece, aperta l'evoluzione della giurisprudenza, perché poi certe categorie possono via via evolvere nel tempo.

L'ultima cosa: vedo che si prevede di dare la definizione di crisi di insolvenza. La cosa può anche andare bene. Secondo me, non è indispensabile che il legislatore debba per forza dare tutte le definizioni, quando il cuore della questione è soprattutto in altre discipline extra giuridiche.

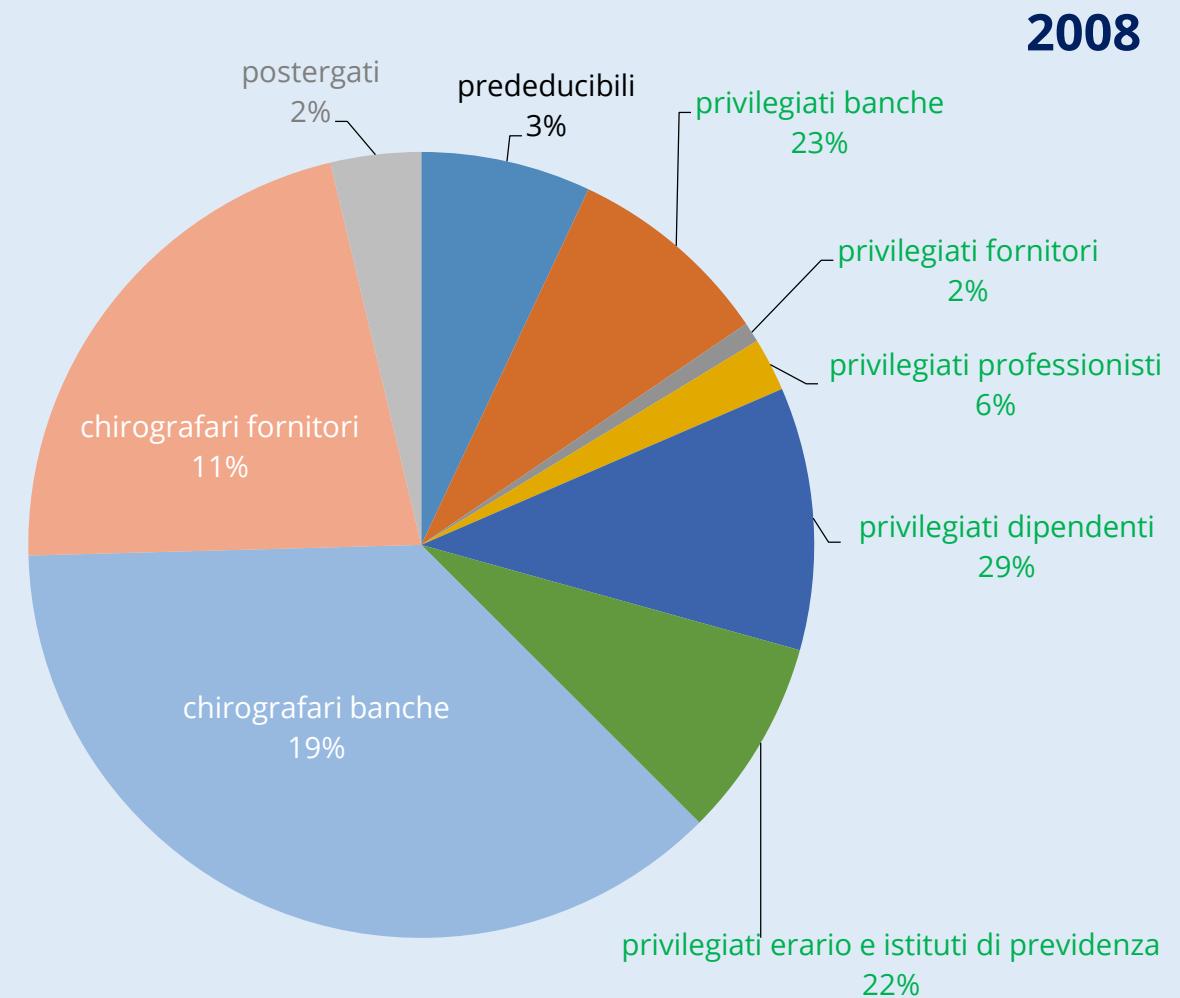
Io temo però, e non lo dico a caso perché ovviamente l'ho già captato, che con questa definizione di crisi di insolvenza qualcuno maliziosamente pensasse di risolvere la definizione della crisi in una sorta di tautologia, che cioè la crisi sia quella insolvenza che si rimuove attraverso il concordato, per poi sostanzialmente arrivare con questo percorso - più o meno raffinato - a neutralizzare l'articolo 236, che è quello che disciplina la risposta penalistica ai dissesti. Va a finire che il soggetto che è in stato di dissesto, che magari ha posto in essere condotte di bancarotta, riesce a trovare l'accordo con il 51% dei creditori, perché ha vari tavoli di compensazione esterna alla vicenda di quel dissesto, e in questo modo elide le conseguenze penali.

Questa definizione di crisi di insolvenza, posto che poi lì si gioca il presupposto di tutte le norme penali e fallimentari, credo sia meglio non metterla per niente, oppure il Parlamento metta dei paletti ulteriori per evitare che poi, in fase di decreto attuativo, a qualcuno non scappi la mano e cerchi – visto che è già accaduto in passato in altre legislature - sostanzialmente di demolire il diritto penale fallimentare.

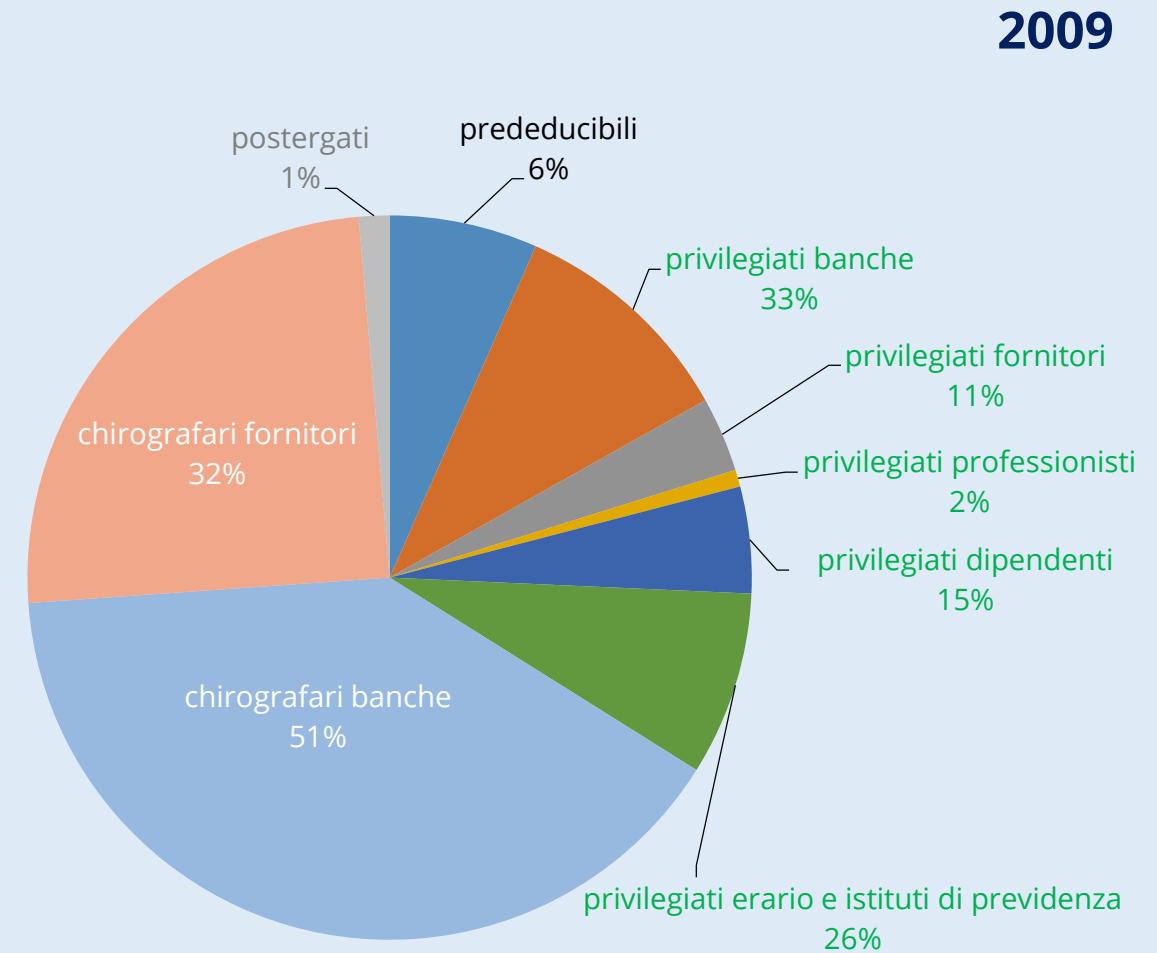
Questi numeri vi fanno capire invece l'importanza, anche solo come *extrema ratio*, della risposta penalistica.

CONCORDATI PREVENTIVI RICLASSIFICAZIONE DEL PASSIVO

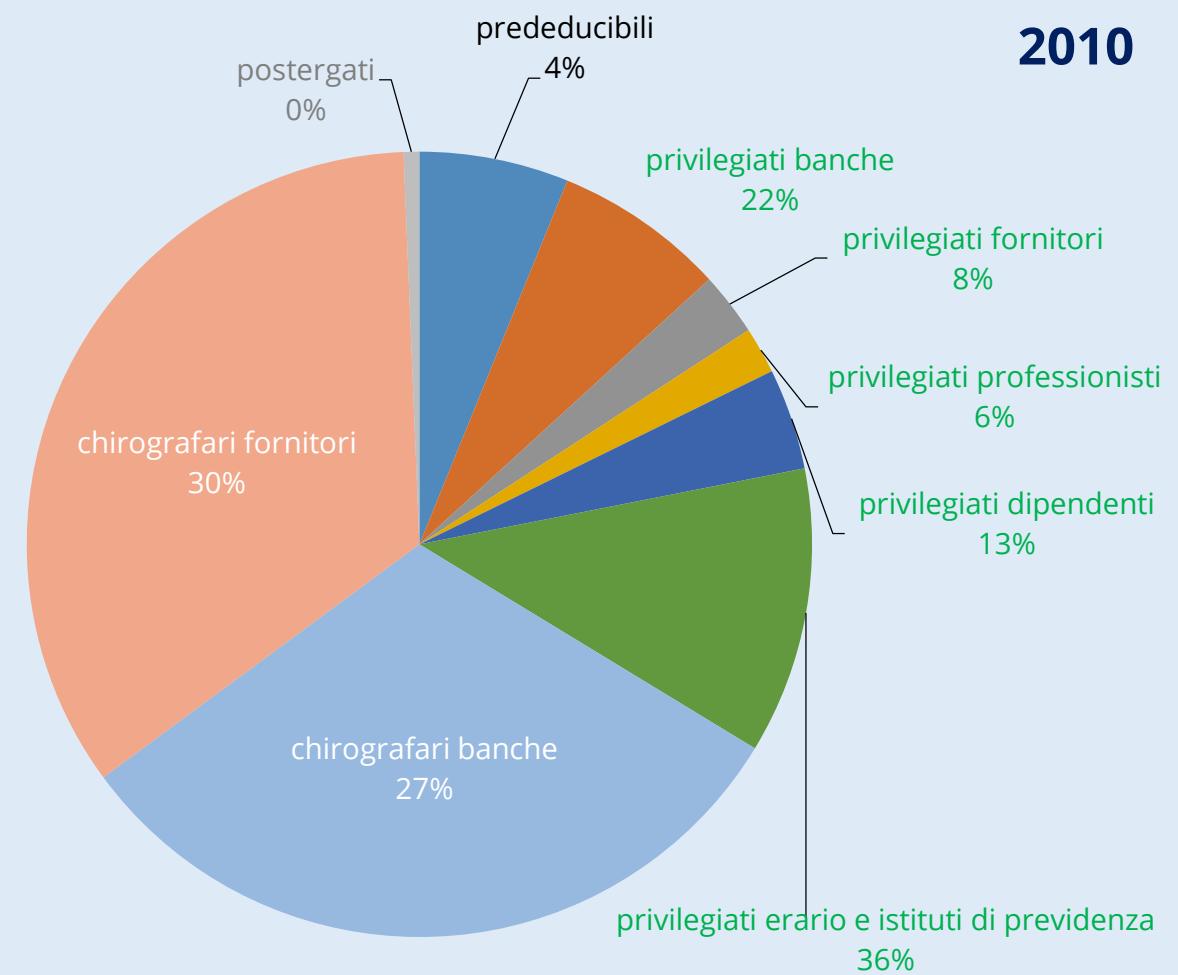
	2008	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	30	71%
	totale	%
1) prededucibili	€ 15.712.723,00	3%
2) privilegiati	€ 84.432.311,00	15%
privilegiati banche	€ 19.069.644,00	23%
privilegiati fornitori	€ 1.850.582,00	2%
privilegiati professionisti	€ 4.925.582,00	6%
privilegiati dipendenti	€ 24.278.549,00	29%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 18.348.035,00	22%
3) chirografari	€ 446.351.179,00	80%
chirografari banche	€ 83.257.021,00	19%
chirografari fornitori	€ 48.764.056,00	11%
4) postergati	€ 8.349.985,00	2%
totale passività	€ 554.846.198,00	100%



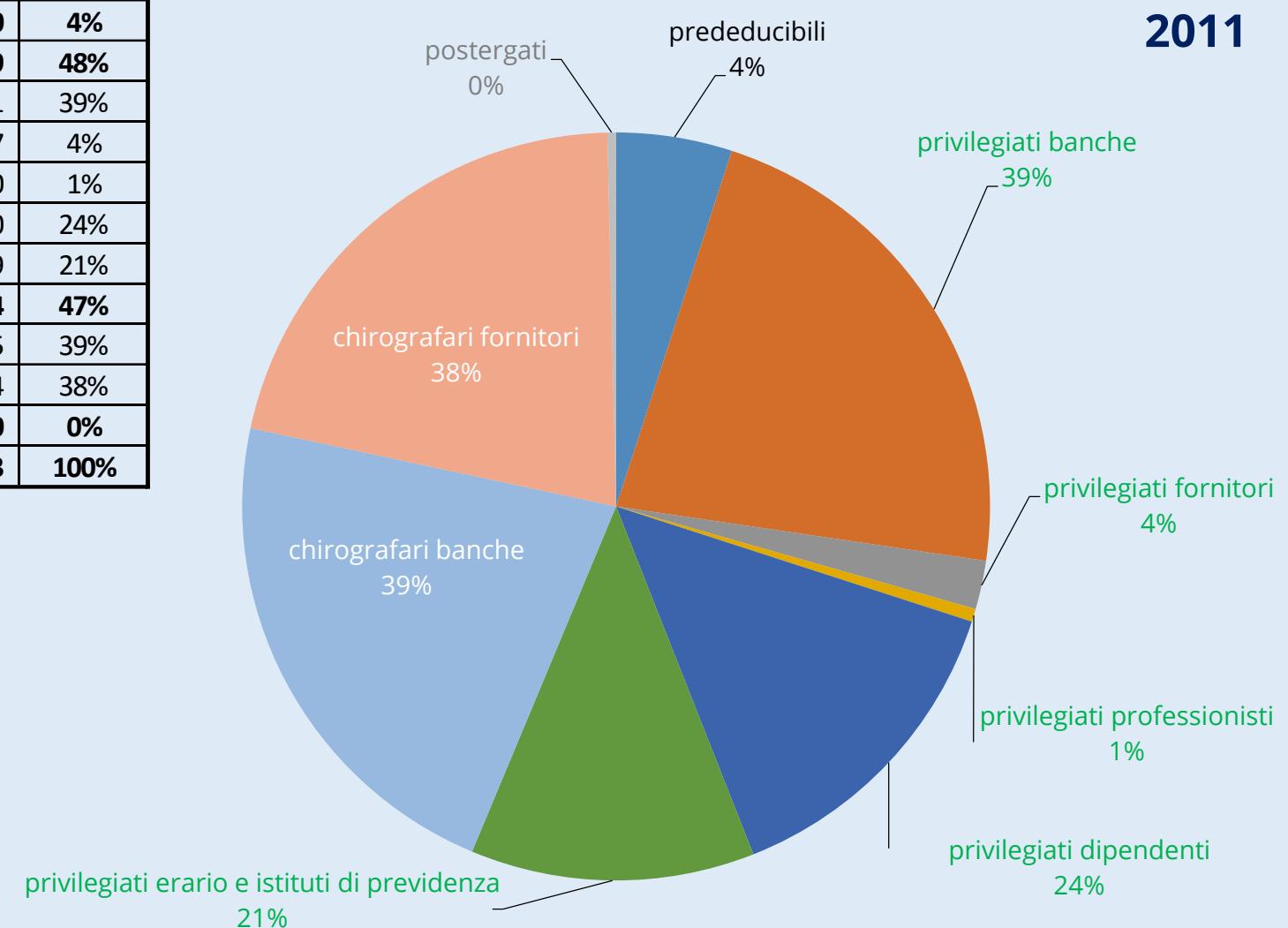
	2009	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	63	78%
	totale	%
1) prededucibili	€ 35.211.960,00	6%
2) privilegiati	€ 166.792.286,00	27%
privilegiati banche	€ 54.564.741,00	33%
privilegiati fornitori	€ 17.798.447,00	11%
privilegiati professionisti	€ 4.022.006,00	2%
privilegiati dipendenti	€ 25.310.261,00	15%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 43.722.447,00	26%
3) chirografari	€ 413.503.811,00	66%
chirografari banche	€ 212.866.467,00	51%
chirografari fornitori	€ 131.850.632,00	32%
4) postergati	€ 7.275.271,00	1%
totale passività	€ 622.783.328,00	100%



	2010	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	93	100%
		totale %
1) prededucibili	€ 44.318.977,00	4%
2) privilegiati	€ 236.037.158,00	21%
privilegiati banche	€ 50.909.849,00	22%
privilegiati fornitori	€ 18.770.800,00	8%
privilegiati professionisti	€ 13.799.057,00	6%
privilegiati dipendenti	€ 30.029.423,00	13%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 85.041.903,00	36%
3) chirografari	€ 819.962.386,00	74%
chirografari banche	€ 224.769.616,00	27%
chirografari fornitori	€ 248.435.249,00	30%
4) postergati	€ 4.647.860,00	0%
totale passività	€ 1.104.966.381,00	100%

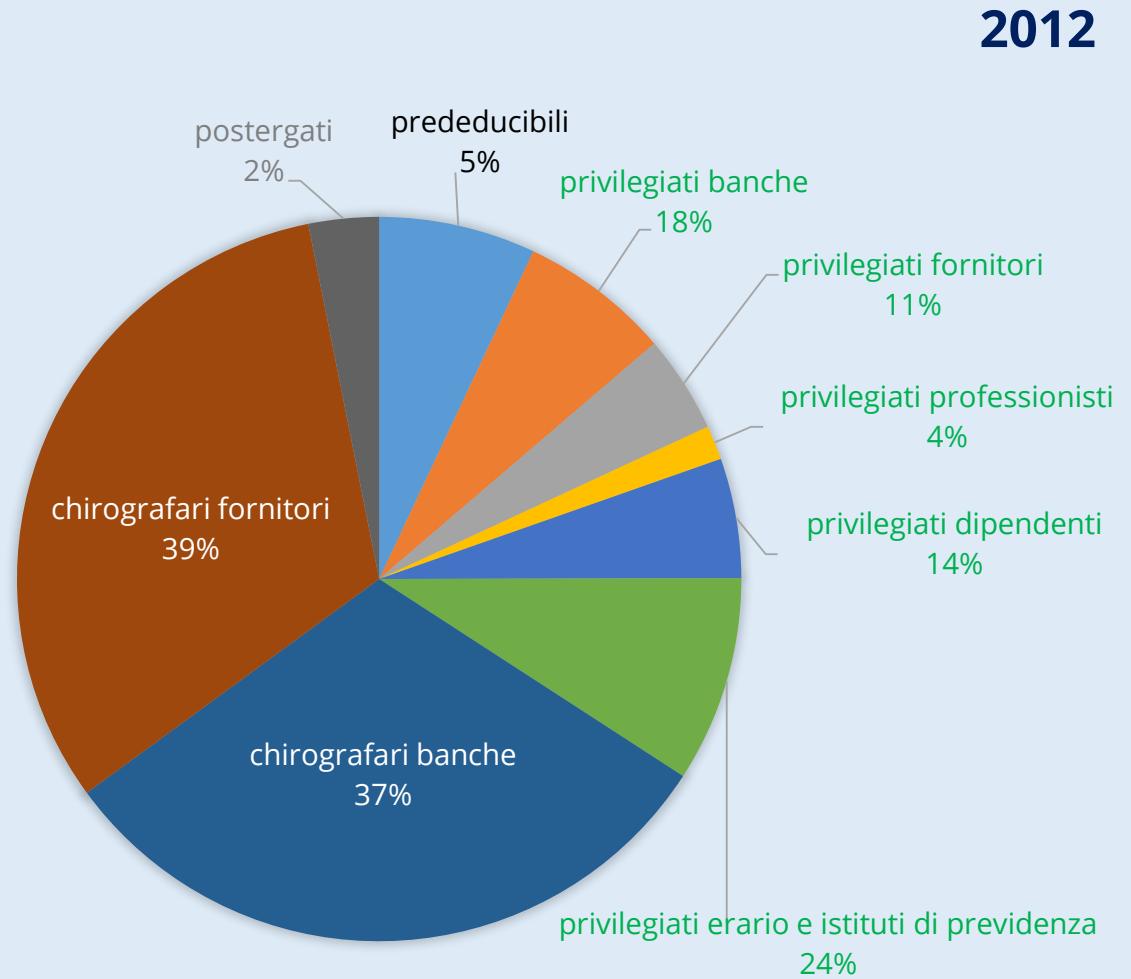


	2011		
	n.	% sul totale presentati	
numero concordati	82	100%	
		totale	%
1) prededucibili		€ 62.582.452,00	4%
2) privilegiati		€ 724.066.773,59	48%
privilegiati banche		€ 279.006.961,91	39%
privilegiati fornitori		€ 26.218.806,57	4%
privilegiati professionisti		€ 6.993.109,20	1%
privilegiati dipendenti		€ 175.403.164,90	24%
privilegiati erario e istituti di previdenza		€ 153.479.844,09	21%
3) chirografari		€ 704.414.518,34	47%
chirografari banche		€ 275.840.063,25	39%
chirografari fornitori		€ 265.803.856,54	38%
4) postergati		€ 4.700.409,00	0%
totale passività		€ 1.495.764.152,93	100%



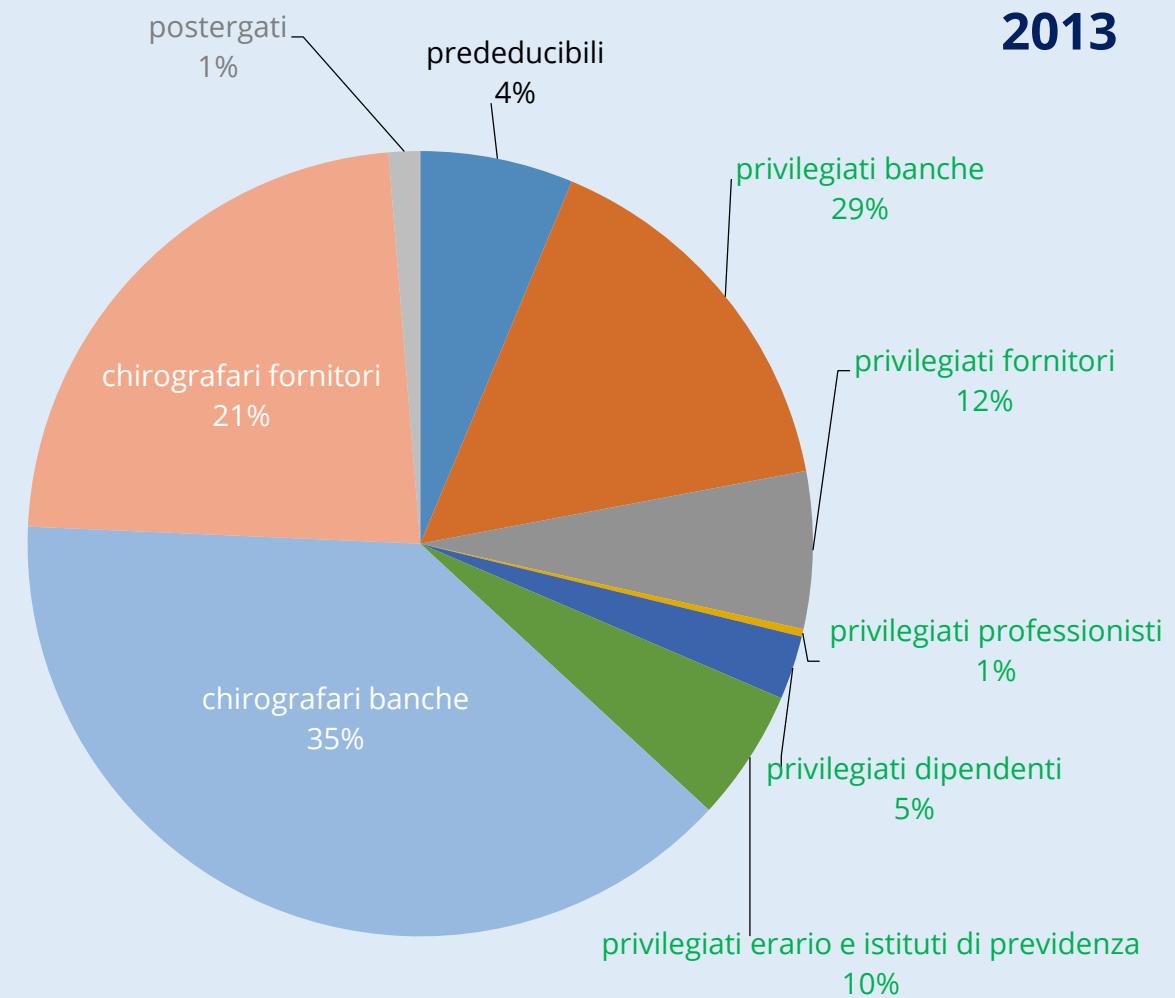
	2012*	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	131	87%
	totale	%
1) prededucibili	€ 81.673.259,69	5%
2) privilegiati	€ 445.025.701,57	29%
privilegiati banche	€ 78.599.001,18	18%
privilegiati fornitori	€ 50.833.703,52	11%
privilegiati professionisti	€ 17.834.612,10	4%
privilegiati dipendenti	€ 62.300.190,18	14%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 107.324.333,29	24%
3) chirografari	€ 965.258.596,85	63%
chirografari banche	€ 359.331.633,76	37%
chirografari fornitori	€ 372.371.691,32	39%
4) postergati	€ 36.626.610,72	2%
totale passività	€ 1.528.584.168,83	100%

* dati presi dai concordati con piano depositato



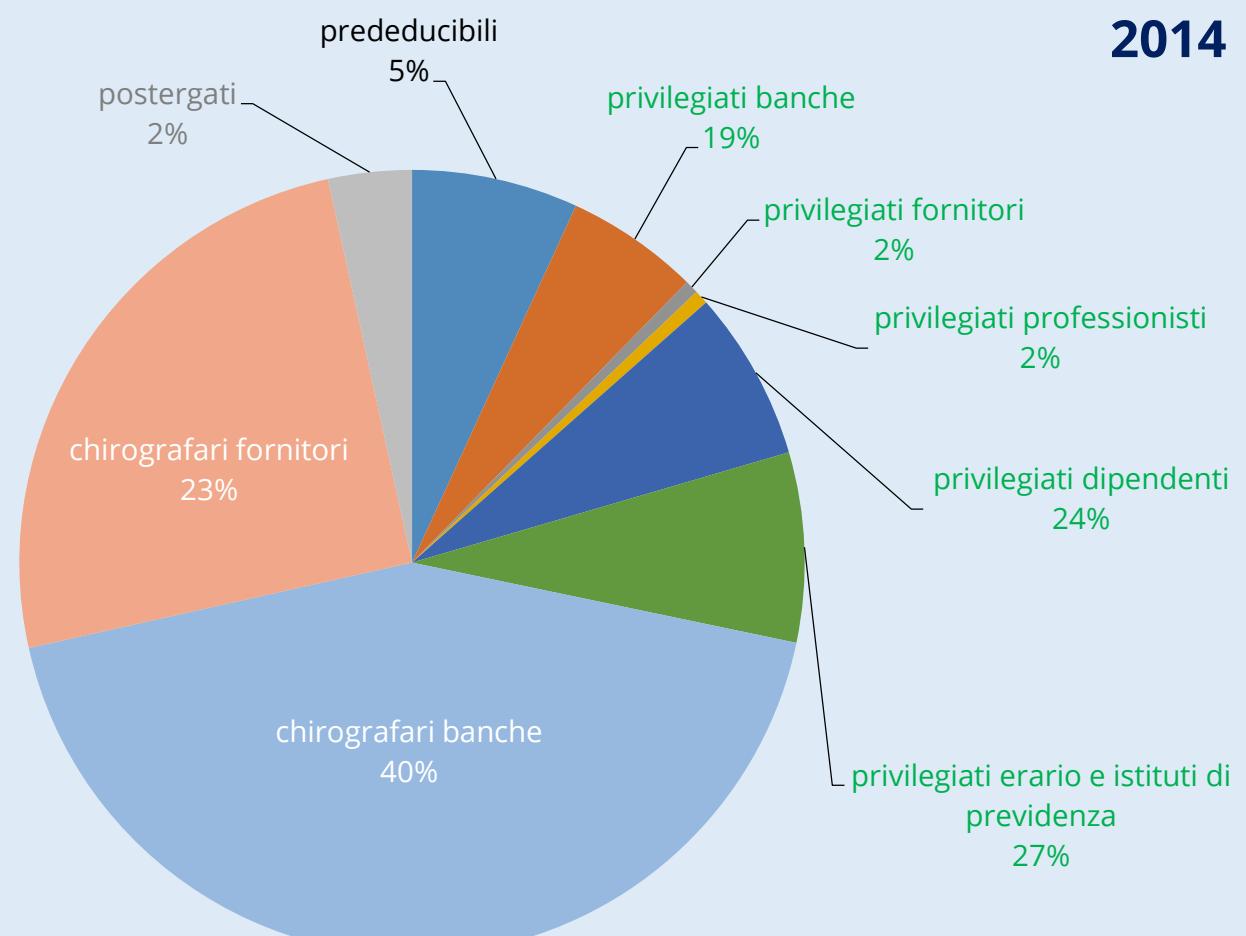
	2013*	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	106	59%
	totale	%
1) prededucibili	€ 27.470.895,00	4%
2) privilegiati	€ 234.656.833,09	31%
privilegiati banche	€ 68.498.983,23	29%
privilegiati fornitori	€ 28.161.291,82	12%
privilegiati professionisti	€ 1.360.537,00	1%
privilegiati dipendenti	€ 11.457.138,86	5%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 23.633.578,15	10%
3) chirografari	€ 481.860.394,44	64%
chirografari banche	€ 169.194.251,44	35%
chirografari fornitori	€ 100.252.329,13	21%
4) postergati	€ 5.637.334,00	1%
totale passività	€ 749.625.456,53	100%

* dati presi dai concordati con piano depositato



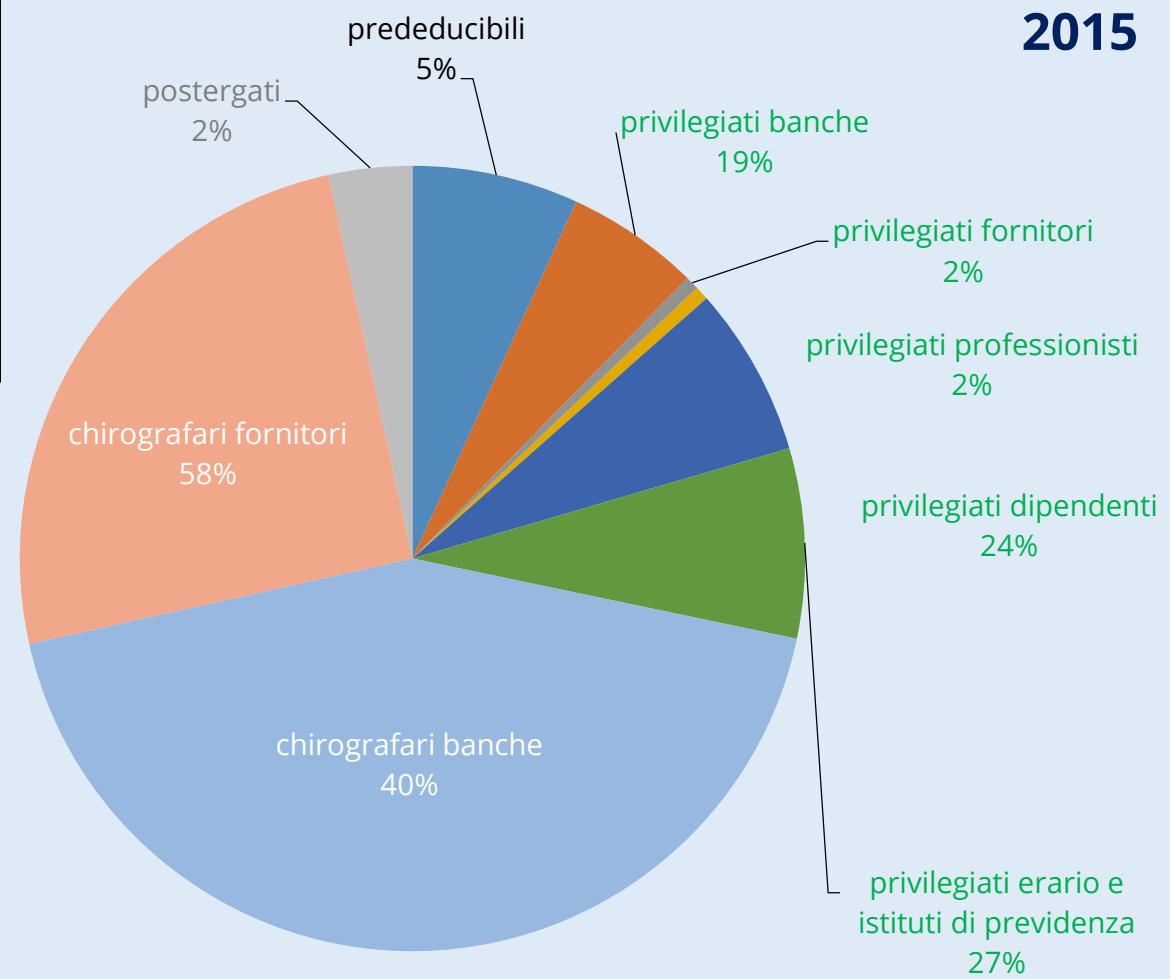
	2014**	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	61	69%
		totale
1) prededucibili	€ 24.188.655,00	5%
2) privilegiati	€ 101.125.051,00	20%
privilegiati banche	€ 19.373.004,00	19%
privilegiati fornitori	€ 1.947.192,00	2%
privilegiati professionisti	€ 2.037.826,00	2%
privilegiati dipendenti	€ 24.684.659,00	24%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 27.557.982,00	27%
3) chirografari	€ 376.820.717,00	73%
chirografari banche	€ 152.545.801,00	40%
chirografari fornitori	€ 88.422.579,00	23%
4) postergati	€ 12.126.181,00	2%
totale passività	€ 514.260.604,00	100%

** dati relativi ai soli concordati osservati (si escludono 107 cp) e con piano depositato



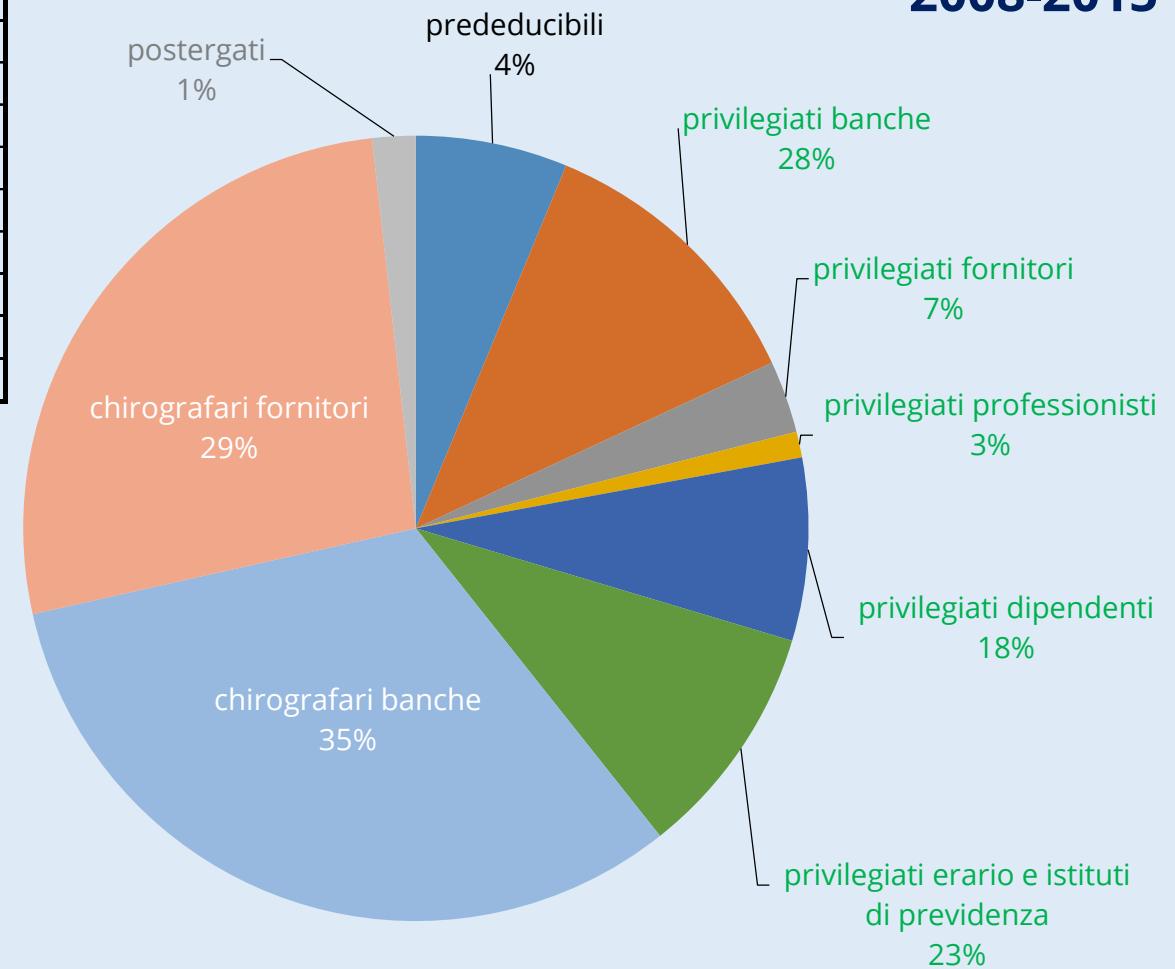
	2015 IPOTESI CON PROPORZIONE DALL'ANNO 2014	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	45	100%
	totale	%
1) prededucibili	€ 17.844.089,75	5%
2) privilegiati	€ 74.600.447,46	20%
privilegiati banche	€ 14.291.560,33	19%
privilegiati fornitori	€ 1.436.453,11	2%
privilegiati professionisti	€ 1.503.314,26	2%
privilegiati dipendenti	€ 18.209.994,34	24%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 20.329.658,85	27%
3) chirografari	€ 277.982.496,15	73%
chirografari banche	€ 112.533.787,62	40%
chirografari fornitori	€ 65.229.771,39	58%
4) postergati	€ 8.945.543,36	2%
totale passività	€ 379.372.576,72	100%

ORIGINE DATI	CON PIANO DEPOSITATO
PRE CP	65
ESAME DOMANDA	4
AMMESSO	36
INAMMISSIBILE	57
OMOLOGATO	1
REVOCATO	2
INCOMPETENZA	1
TOTALE	166
	45



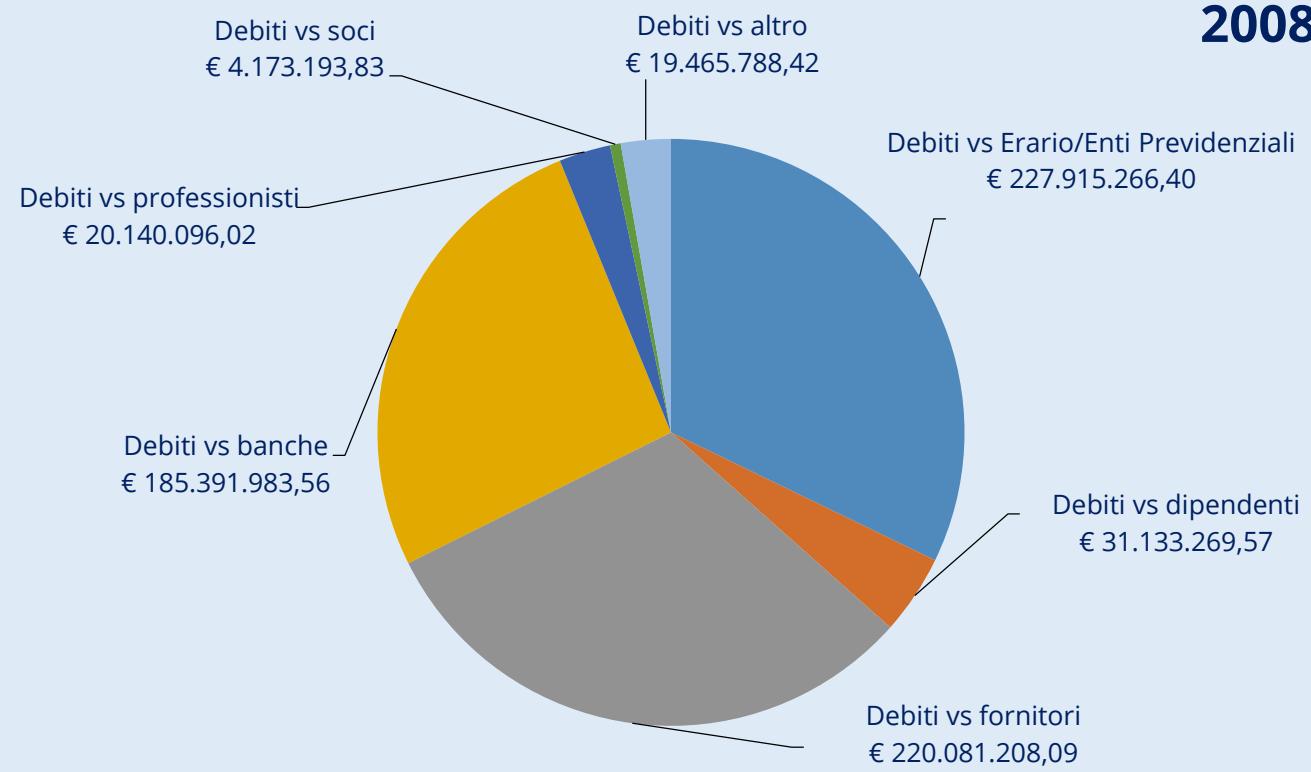
2008-2015

	2008-2015 (campione totale)	
	n.	% sul totale presentati
numero concordati	611	80%
	totale	%
1) prededucibili	€ 309.003.011,44	4%
2) privilegiati	€ 2.066.736.561,71	30%
privilegiati banche	€ 584.313.744,65	28%
privilegiati fornitori	€ 147.017.276,02	7%
privilegiati professionisti	€ 52.476.043,56	3%
privilegiati dipendenti	€ 371.673.380,28	18%
privilegiati erario e istituti di previdenza	€ 479.437.781,38	23%
3) chirografari	€ 4.486.154.098,78	65%
chirografari banche	€ 1.590.338.641,07	35%
chirografari fornitori	€ 1.321.130.164,38	29%
4) postergati	€ 88.309.194,08	1%
totale passività	€ 6.950.202.866,01	100%

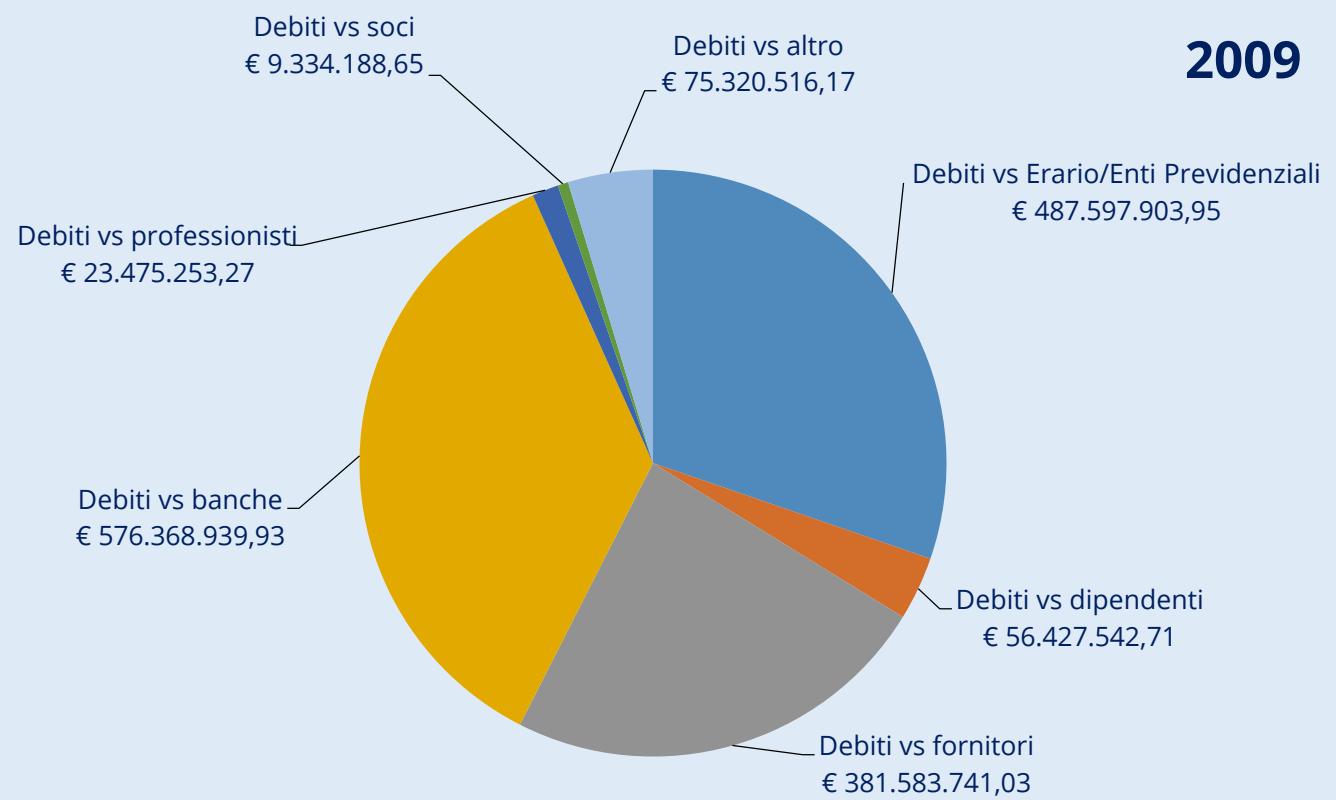


FALLIMENTI RICLASSIFICAZIONE DEL PASSIVO

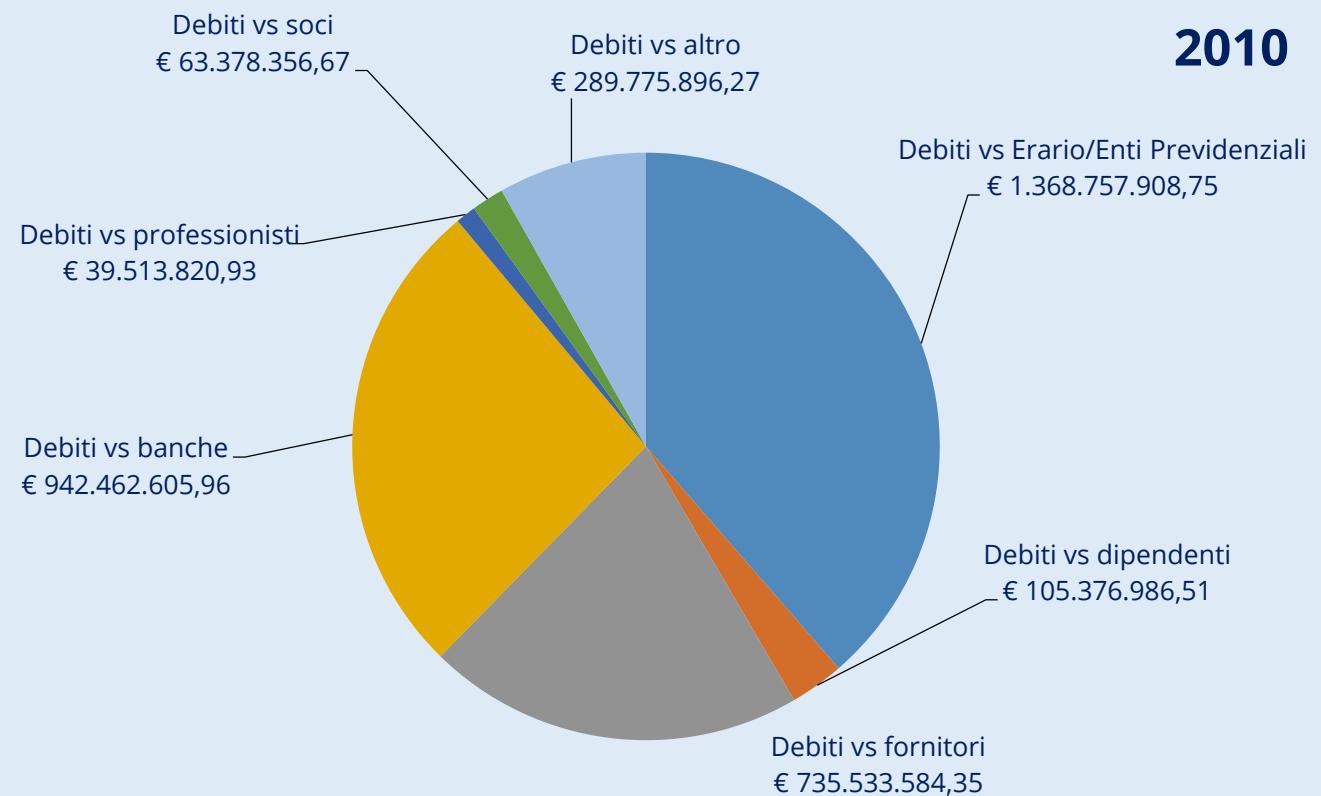
Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2008	€ 227.915.266,40	€ 31.133.269,57	€ 220.081.208,09	€ 185.391.983,56	€ 20.140.096,02	€ 4.173.193,83	€ 19.465.788,42	€ 708.300.805,89



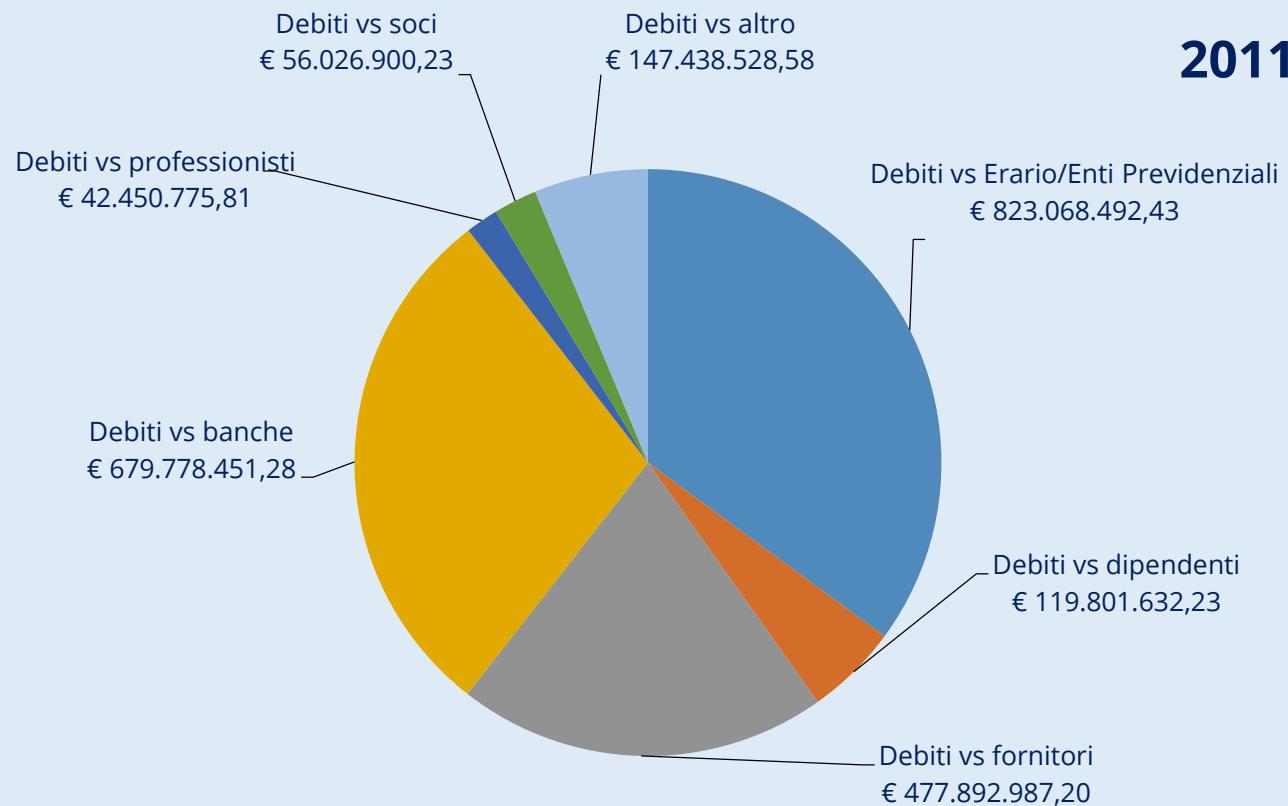
Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2009	€ 487.597.903,95	€ 56.427.542,71	€ 381.583.741,03	€ 576.368.939,93	€ 23.475.253,27	€ 9.334.188,65	€ 75.320.516,17	€ 1.610.108.085,71



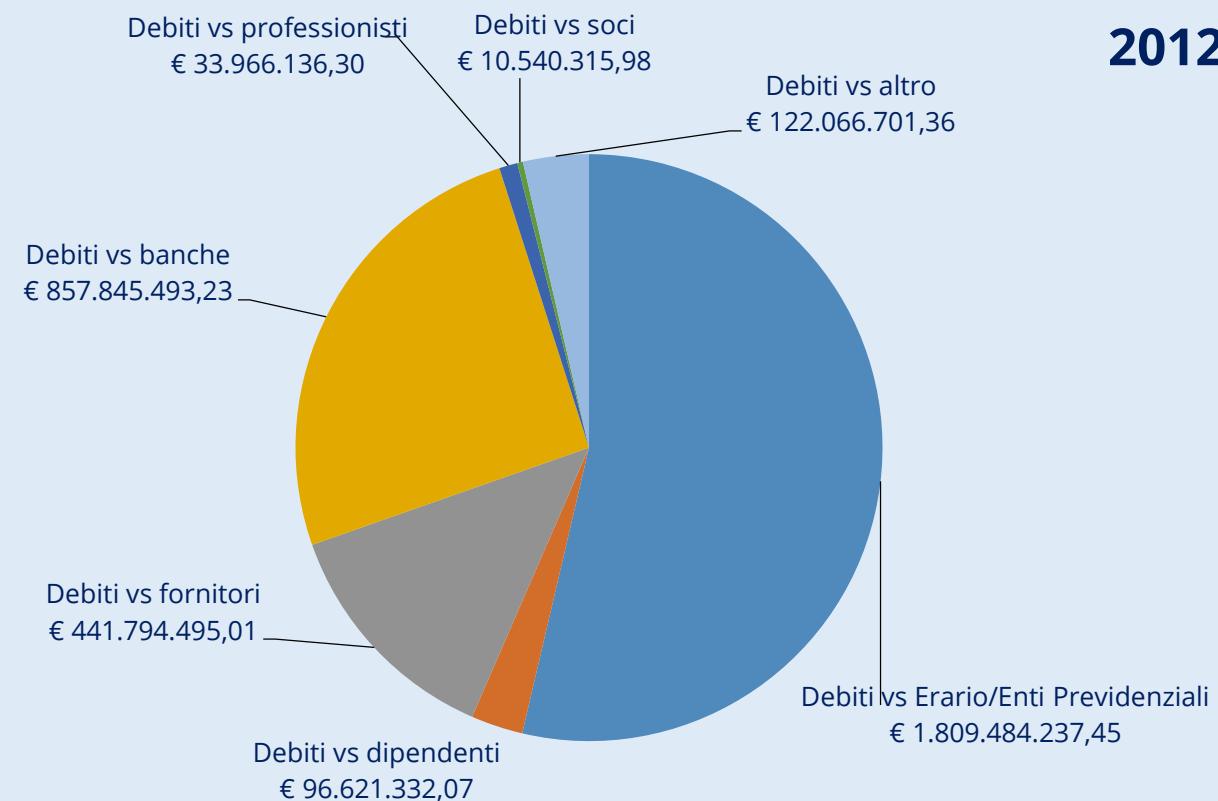
Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2010	€ 1.368.757.908,75	€ 105.376.986,51	€ 735.533.584,35	€ 942.462.605,96	€ 39.513.820,93	€ 63.378.356,67	€ 289.775.896,27	€ 3.544.799.159,44



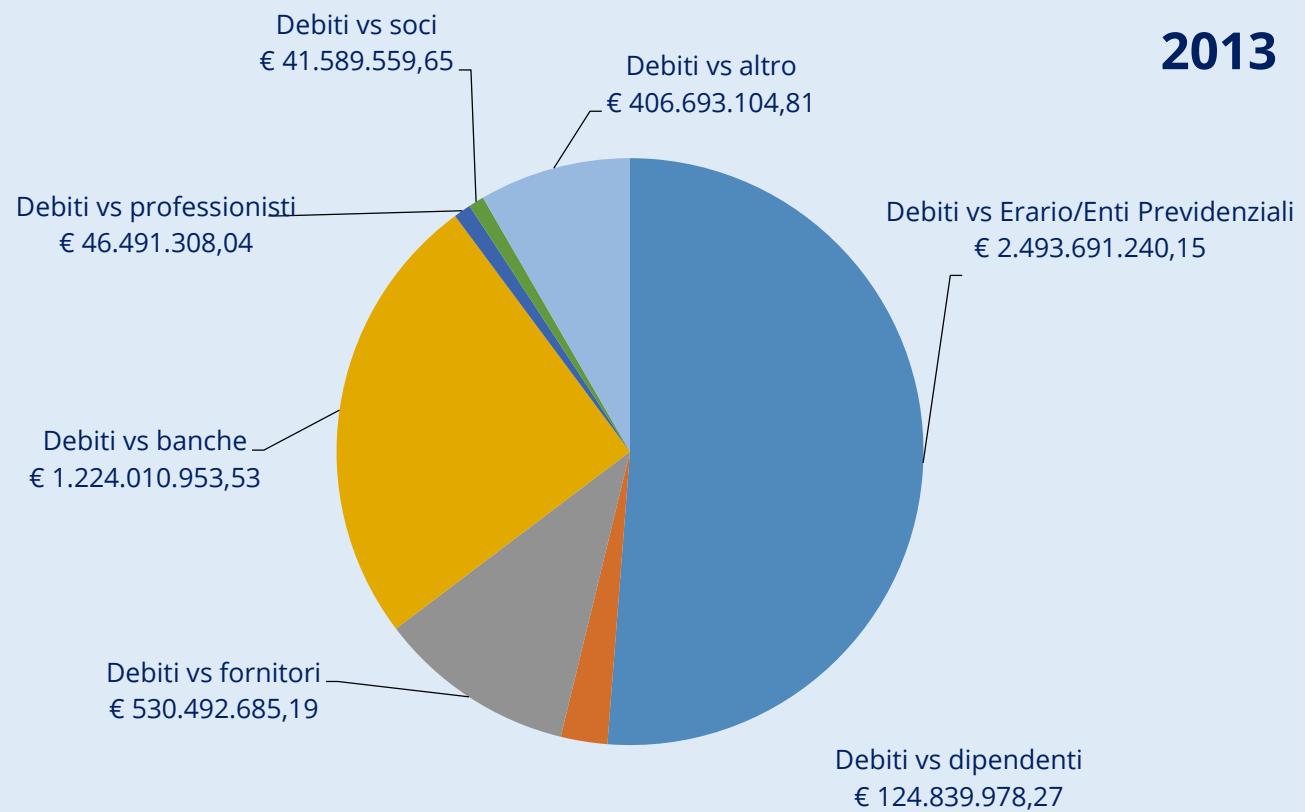
Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2011	€ 823.068.492,43	€ 119.801.632,23	€ 477.892.987,20	€ 679.778.451,28	€ 42.450.775,81	€ 56.026.900,23	€ 147.438.528,58	€ 2.346.457.767,76



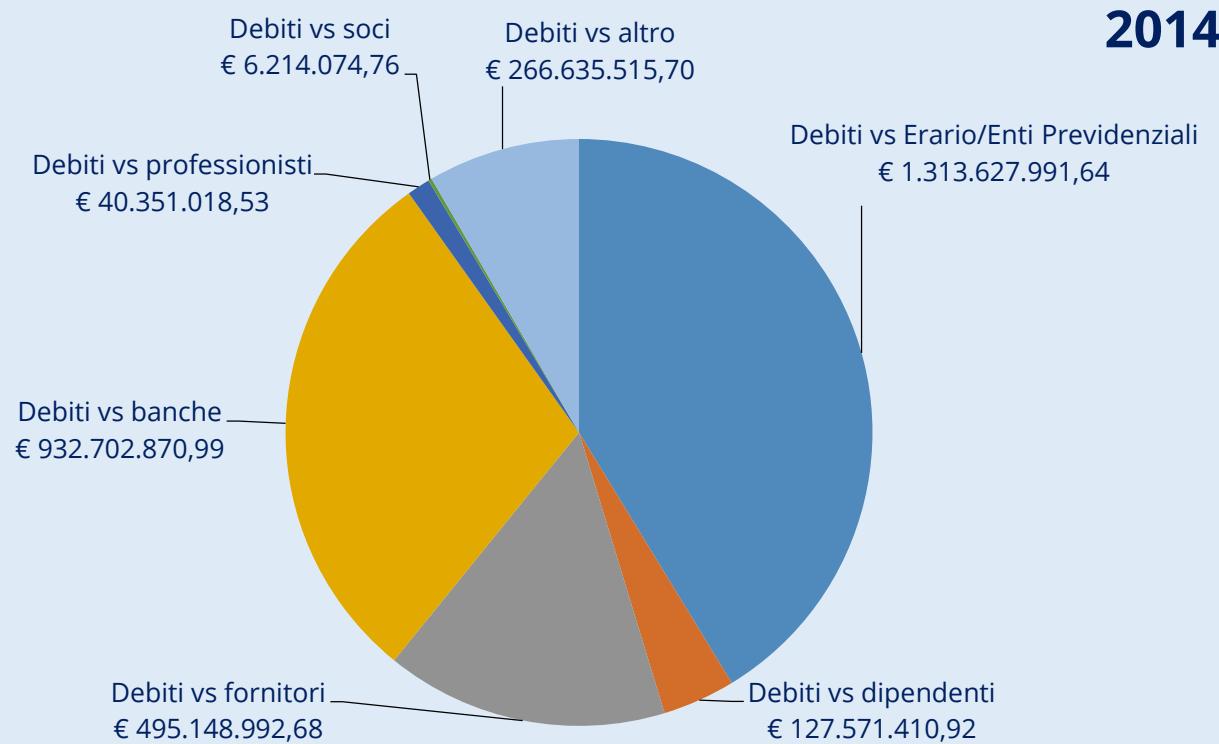
Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2012	€ 1.809.484.237,45	€ 96.621.332,07	€ 441.794.495,01	€ 857.845.493,23	€ 33.966.136,30	€ 10.540.315,98	€ 122.066.701,36	€ 3.372.318.711,40



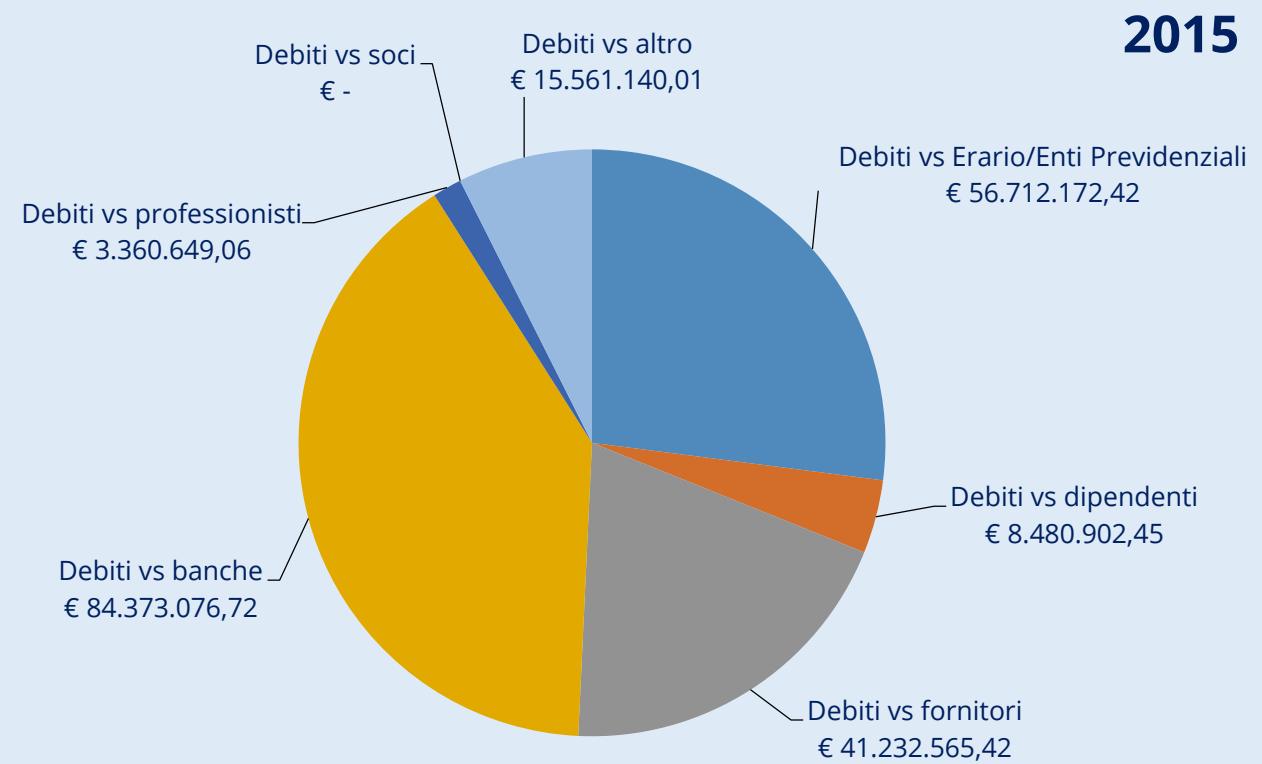
Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2013	€ 2.493.691.240,15	€ 124.839.978,27	€ 530.492.685,19	€ 1.224.010.953,53	€ 46.491.308,04	€ 41.589.559,65	€ 406.693.104,81	€ 4.867.808.829,64



Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2014	€ 1.313.627.991,64	€ 127.571.410,92	€ 495.148.992,68	€ 932.702.870,99	€ 40.351.018,53	€ 6.214.074,76	€ 266.635.515,70	€ 3.182.251.875,22

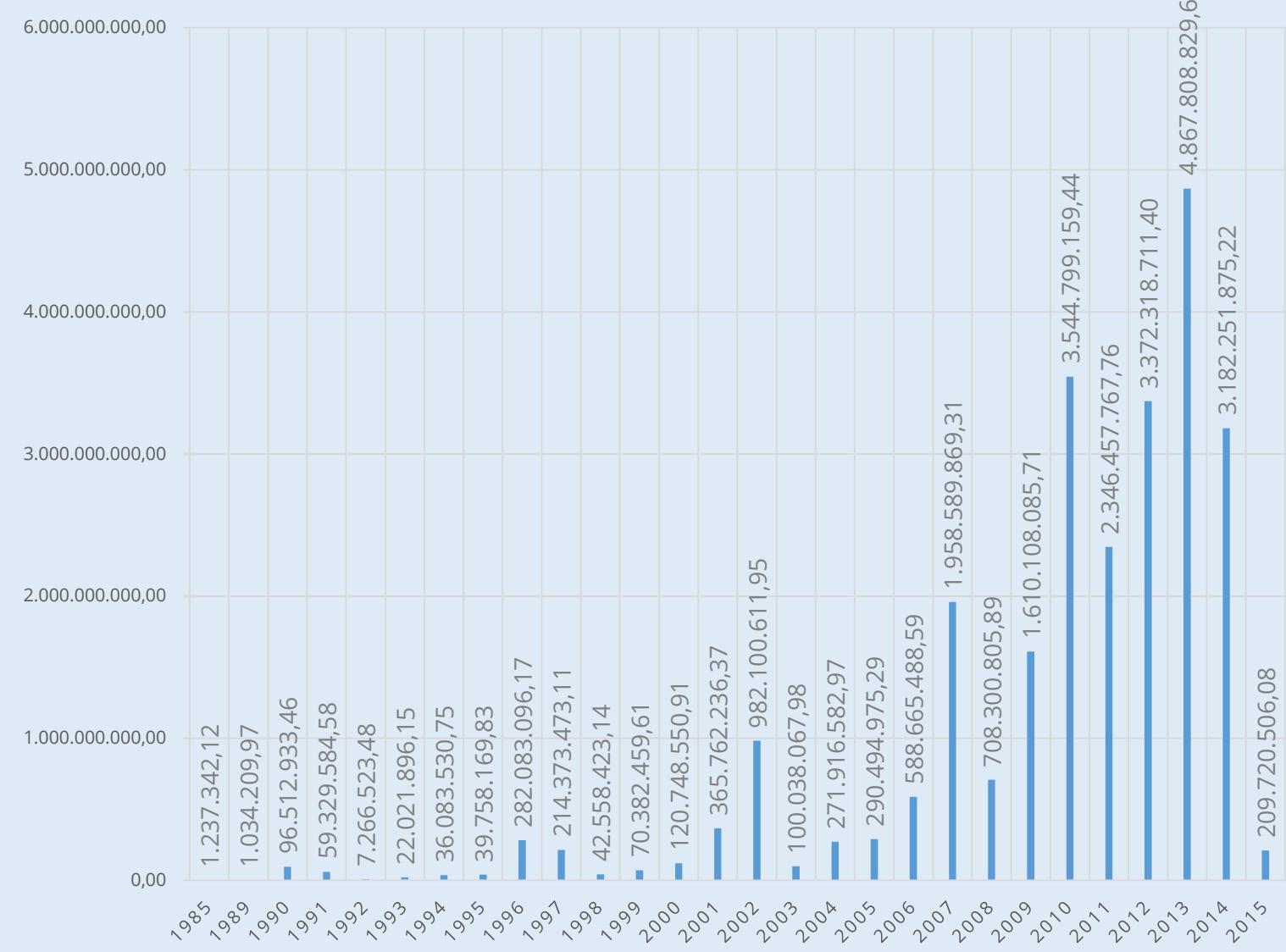


Anno	Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	Debiti vs dipendenti	Debiti vs fornitori	Debiti vs banche	Debiti vs professionisti	Debiti vs soci	Debiti vs altro	Debiti Totali
2015	€ 56.712.172,42	€ 8.480.902,45	€ 41.232.565,42	€ 84.373.076,72	€ 3.360.649,06	€ -	€ 15.561.140,01	€ 209.720.506,08



Anno	Debiti Totali
1985	€ 1.237.342,12
1989	€ 1.034.209,97
1990	€ 96.512.933,46
1991	€ 59.329.584,58
1992	€ 7.266.523,48
1993	€ 22.021.896,15
1994	€ 36.083.530,75
1995	€ 39.758.169,83
1996	€ 282.083.096,17
1997	€ 214.373.473,11
1998	€ 42.558.423,14
1999	€ 70.382.459,61
2000	€ 120.748.550,91
2001	€ 365.762.236,37
2002	€ 982.100.611,95
2003	€ 100.038.067,98
2004	€ 271.916.582,97
2005	€ 290.494.975,29
2006	€ 588.665.488,59
2007	€ 1.958.589.869,31
2008	€ 708.300.805,89
2009	€ 1.610.108.085,71
2010	€ 3.544.799.159,44
2011	€ 2.346.457.767,76
2012	€ 3.372.318.711,40
2013	€ 4.867.808.829,64
2014	€ 3.182.251.875,22
2015	€ 209.720.506,08
TOTALE	€ 25.392.723.766,88

DEBITI TOTALI PER ANNO (1985-2015)



RICLASSIFICAZIONE DEL PASSIVO	DATI AL 1 SEMESTRE 2015	DATI AL 2 SEMESTRE 2014	TOTALI	Dati precedente elaborazione
Debiti vs Erario/Enti Previdenziali	€ 9.767.279.332,20	€ 184.395.692,04	€ 9.951.675.024,24	€ 9.365.924.995,78
Debiti vs dipendenti	€ 787.310.365,58	€ 19.735.312,50	€ 807.045.678,08	€ 711.470.205,01
Debiti vs fornitori	€ 4.111.021.562,22	€ 124.702.898,20	€ 4.235.724.460,42	€ 3.887.812.956,15
Debiti vs banche	€ 6.471.341.589,66	€ 124.896.487,11	€ 6.596.238.076,77	€ 5.821.030.851,91
Debiti vs professionisti	€ 285.468.439,76	€ 9.076.583,60	€ 294.545.023,36	€ 258.064.893,47
Debiti vs soci	€ 199.478.161,36	€ 679.674,97	€ 200.157.836,33	€ 151.541.130,19
Debiti vs altro	€ 3.298.800.121,83	€ 8.537.545,85	€ 3.307.337.667,68	€ 1.399.475.670,51
DEBITI TOTALI	€ 24.920.699.572,61	€ 472.024.194,27	€ 25.392.723.766,88	€ 21.595.320.703,02

