

Imprese, la grande fuga dai creditori

Il Cerved: pioggia di richieste per il nuovo «concordato in bianco»

DA MILANO PIETRO SACCO

Evidentemente il "Chapter 11 all'italiana" serviva davvero. Introdotto lo scorso settembre con il Decreto Sviluppo, il concordato in bianco consente alle aziende in difficoltà di bloccare per 2-6 mesi le mosse dei creditori anche senza avere già pronto un piano per il futuro. È una protezione simile a quella prevista dal famoso Chapter 11 americano, quello che negli anni scorsi ha consentito, per esempio, la ristrutturazione e il rilancio di Chrysler e General Motors. Le imprese italiane, strette tra banche che tagliano il credito e ordini che arrivano a rilento, hanno presto approfittato di questa opportunità. Secondo i dati del Cerved, società leader in Italia nell'analisi delle imprese e nello sviluppo dei modelli di valutazione del rischio di credito, da settembre sono già 2.700 le aziende che hanno fatto ricorso al concordato in bianco. Solo nei primi tre mesi del 2013 sono arrivate 1.300 domande. «Un numero molto elevato – nota Gianandrea De Bernardis, amministratore delegato del Cerved – se si considera che in tutto il 2012 le domande di concordato preventivo con un piano erano solo 1.102». L'impennata di concordati senza piano lascia pensare che qualche impresa stia anche abusando della nuova legge: basta presentare al Tribunale i tre ultimi bilanci e la domanda di concordato per fermare da subito le azioni dei creditori anche con effetto

retroattivo sugli ultimi 90 giorni. Dal Cerved notano che in effetti chiedono il Chapter 11 all'italiana aziende «ancora operative, con un giro d'affari di 5-6 volte maggiore rispetto alle

società fallite e un calo del valore aggiunto significativamente minore, a indicare che la procedura interviene in una fase in cui la crisi è meno acuta». Ma dopo qualche mese dalla presentazione del concordato in bianco le imprese devono anche presentare il loro piano: la presentazione di domande di concordato preventivo nel primo trimestre è aumentata del 76% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Poi si aggiungono le aziende che non sono riuscite a trovare una via di uscita dalla crisi: le 3.500 imprese fallite tra gennaio e marzo (il 12% in più rispetto a un anno fa) e le 19 mila imprese che hanno chiuso volontariamente (+5,8%). Complessivamente sono 23 mila le imprese che hanno chiuso nel primo trimestre, il 7% in più nel confronto con l'inizio del 2012.

Particolarmente colpiti l'industria (+7,9%) e i servizi (+7,8%). A livello geografico aumentano le chiusure nelle zone più produttive: il Nord Est (+14,5%) e il Nord Ovest (+11,3%). Incrementi più contenuti nel Centro (+7,3%) e un leggero calo

nel Sud e nelle Isole. «Davanti alle difficoltà molte aziende si sono poste in modalità passiva» dice Paola Luraschi, "principal" della società di consulenza Milliman: molte

Nei primi tre mesi 3.500 fallimenti, +12% rispetto a inizio 2012. E 19 mila imprenditori si arrendono e chiudono



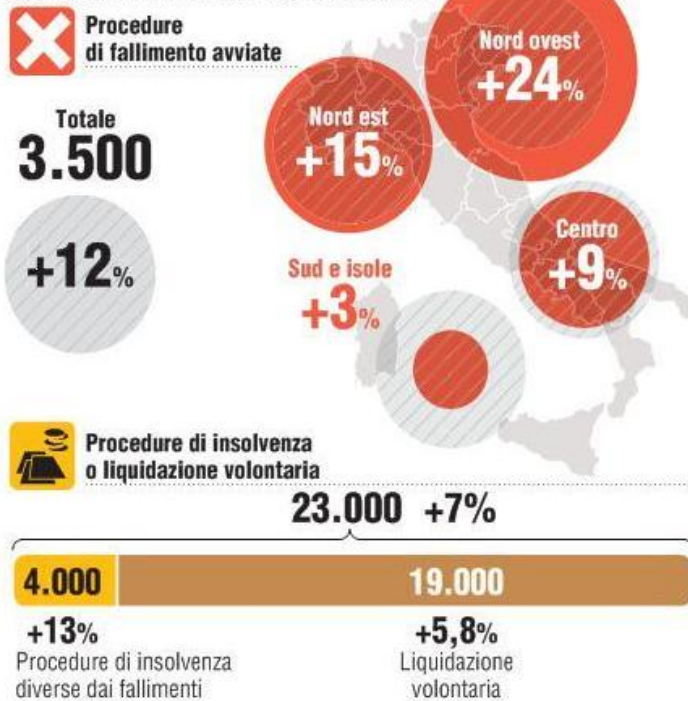
imprese, spiega la manager, si sono limitate a mettersi in attesa della fine della crisi, continuano a fare quello che facevano, con successo, negli anni passati.

«Così non funziona – avverte Luraschi –. Per le aziende la crisi deve essere il momento in cui fare cambiamenti importanti, di lungo periodo. Gli imprenditori devono lavorare per ottimizzare la loro attività così da essere più reattivi di fronte a un mercato che è cambiato completamente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprese in difficoltà

I DATI DEL 1° TRIMESTRE 2013 E LA VARIAZIONE RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2012



Fonte: Cerved

ANSA-CENTIMETRI

