

Il tribunale di Milano: utilizzo consentito per l'ottimizzazione degli interessi di beneficiari e creditori

Sì al trust interno con fini liquidatori

DI VALERIO STROPPA

È legittimo, in via generale, l'utilizzo del trust interno con funzioni liquidatorie. Ciò è consentito quando la segregazione dei beni aziendali nel trust permette alla società in bonis di perseguire con un piano liquidatorio l'ottimizzazione degli interessi dei beneficiari o dei creditori, mettendo al riparo le attività da iniziative individuali. Tuttavia, una società che versa in stato di insolvenza non può istituire un trust liquidatorio, e quindi governare da sé la procedura di liquidazione, che invece nell'ordinamento nazionale va effettuata sotto il controllo di organi pubblici quale il tribunale. Sono questi gli importanti principi che emergono da un'ordinanza del tribunale di Milano, sezione VIII civile, depositata il 22 ottobre 2009.

Il fatto. Il collegio meneghino si è pronunciato su un ricorso con il quale il soggetto reclamante chiedeva la revoca del sequestro giu-

diario sui beni costituenti il patrimonio aziendale della società fallita, che erano stati conferiti nel trust. Nel 2007, infatti, la società aveva conferito in un trust regolato dalla legge di Jersey tutti i suoi elementi patrimoniali (attivi e passivi). Il «trustee» veniva individuato nel socio illimitatamente responsabile, mentre come «guardiano» era nominata la moglie, a sua volta socia della snc. I beneficiari designati del trust erano in primo grado i creditori della società, in secondo grado eventuali terzi finanziatori e in ultimo, in caso di eventuali residui attivi, i soci.

Il verdetto. I giudici milanesi, chiamati a decidere sul reclamo proposto contro un'ordinanza dello stesso tribunale di Milano emessa il 16 luglio 2009, rilevano pre-

liminatamente che l'utilizzo del trust interno con funzioni liquidatorie è ammesso nel nostro ordinamento. Purché la società che conferisce i beni nel trust sia in bonis. Viceversa, nella fattispecie in esame, il tribunale reputa che all'epoca di costituzione del trust il disponente (ossia la società) fosse insolvente. Più in dettaglio, la snc si trovava «in una situazione diversa da quella in cui si trova una società che, non avendo adeguati mezzi propri per perseguire l'oggetto sociale, deve avviarsi alla liquidazione del patrimonio attivo e passivo», si legge nell'ordinanza. A prova di ciò, i giudici rilevano elementi quali la cessazione dell'attività produttiva, i ritardi nei pagamenti, i provvedimenti monitori ricevuti dalla snc, nonché uno sfrat-

to per morosità. Secondo il collegio milanese, dunque, in una simile situazione, alla data della costituzione del trust la società non era in grado di assolvere le proprie pendenze in maniera regolare, a causa delle precarie condizioni di liquidità e creditizie. La strada da percorrere, scrivono i giudici, era l'avvio di una procedura concorsuale, che garantisse, attraverso il controllo degli organi pubblici designati ex lege, il controllo dell'esito della liquidazione, del corretto riparto del ricavato nel rispetto delle cause di prelazione, nonché quindi il rispetto della par condicio creditorum.

Pertanto, la scelta dei soci di non ricorrere agli istituti concorsuali ma di mettere in liquidazione la società e di segregare pochi gior-

ni dopo in un trust l'intero patrimonio aziendale è una condotta non corretta. Peraltro, conclude l'ordinanza riprendendo una precedente pronuncia giurisprudenziale, la nomina del trustee rappresentato dallo stesso socio illimitatamente responsabile della snc insolvente «si pone come unica finalità la sottrazione del patrimonio sociale alle regole pubblicistiche che presiedono alle procedure concorsuali, derogabili in via privatistica solo in forza di accordi con i creditori» (ordinanza del tribunale di Milano del 27 luglio 2009). Creditori che, di fatto, non avevano ottenuto alcun vantaggio dalla costituzione del trust.

Per questi motivi il tribunale respinge il ricorso del trustee che chiedeva la revoca del sequestro dei beni.

© Riproduzione riservata



Altri articoli sul sito www.italiaoggi.it/trust

Sospensione debiti con strategia aziendale

La richiesta di moratoria dei debiti bancari a medio e lungo termine deve essere parte di un più ampio progetto di strategia aziendale da presentare al ceto bancario. È invece da evitare l'invio di mere richieste di sospensione indirizzate alla singola banca dalle quali non emerge, oltre la continuità aziendale e la temporanea difficoltà finanziaria in cui si trova l'azienda, che costituiscono i presupposti necessari per la concessione della moratoria dei pagamenti, anche una strategia ed una pianificazione economico e finanziaria futura dell'impresa da realizzarsi tramite nuovi investimenti e, magari, anche incrementi nelle dotazioni di mezzi propri. Per rendersi conto dell'importanza di inserire la richiesta di moratoria e allungamento delle scadenze di cassa, in un più ampio progetto di finanza aziendale basta scorrere brevemente i contenuti salienti dell'accordo banche imprese siglato lo scorso 3 agosto sotto il coordinamento del Ministro delle finanze. Obiettivo dell'avviso, si legge nella parte introduttiva dello stesso, è infatti «favorire la continuità dell'afflusso di credito al sistema produttivo» in modo tale che le piccole e medie imprese italiane «con adeguate prospettive economiche» possano reperire liquidità sufficiente «per superare la fase di maggior difficoltà e arrivare al momento della ripresa economica nelle migliori condizioni possibili».

E ancora: «l'avviso di propone di promuovere il processo di patrimonializzazione delle piccole e medie imprese» che grazie ad esso potranno così «rafforzare la capacità finanziaria, per meglio cogliere le opportunità dell'attesa inversione del ciclo economico». Dai contenuti dell'avviso comune sopra riportati e dal clima generale in cui lo stesso si è materializzato si comprende come una pura e semplice richiesta di moratoria del debito bancario presso uno o più istituti di credito, seppur accolta perché nei parametri stabiliti dall'accordo, potrebbe irrigidire la banca e compromettere nel lungo termine il rapporto di collaborazione con l'azienda.

Se la banca non intravede infatti strategie e piani di sviluppo futuri dell'impresa potrebbe cogliere solo i segnali negativi che derivano dalla richiesta di sospensione (presenza di temporanee difficoltà finanziarie) arroccandosi in una posizione difensiva tutt'altro che ingiustificata.

Si tratterà quindi di inserire la richiesta di moratoria del pagamento delle rate capitale di mutui e leasing finanziari nonché la richiesta di allungamento a 270 giorni delle scadenze del credito a breve per esigenze di cassa, all'interno di un più ampio programma economico finanziario aziendale nel quale si illustrino,

con dovizia di particolari e magari anche con adeguate previsioni numeriche, le principali strategie che l'azienda intende porre in essere per superare l'attuale fase di congiuntura negativa ed «arrivare al momento della ripresa economica nelle migliori condizioni possibili».

La redazione del suddetto piano strategico-finanziario all'interno del quale la richiesta di moratoria è uno degli strumenti previsti, è ovviamente un'attività che richiede grande attenzione e notevoli capacità di natura tecnico-professionale. Nelle strutture aziendali di minori dimensioni lo stesso dovrà essere redatto con l'ausilio ed il supporto di professionalità esterne all'impresa che cureranno poi anche l'esposizione e la presentazione dello stesso al ceto bancario di riferimento.

Nel progetto in questione si dovranno illustrare gli effetti che la crisi ha avuto sui conti aziendali ed in particolare sulla sua struttura finanziaria e sui cicli monetari. Occorrerà inoltre dimostrare che, nonostante ciò, l'azienda mantiene una condizione di «continuità aziendale» e prospettive future di nuova crescita e sviluppo. Sarà inoltre di fondamentale importanza illustrare le future iniziative che l'azienda intende assumere per stimolare e prevenire la ripresa identificando, con precisione, quali dovranno essere le nuove fonti di finanziamento alle quali ricorrere per realizzare detti interventi. All'interno di questo programma di medio periodo l'azienda non dovrà sottovalutare la possibilità di ricorrere ad operazioni di incremento del proprio patrimonio netto. Il sostegno alle operazioni di ricapitalizzazione delle pmi italiane è infatti uno degli obiettivi e dei punti programmatici dell'accordo siglato fra l'Abi e le rappresentanze degli imprenditori. Per ogni euro di dotazione patrimoniale inserita in azienda dovrebbe essere possibile ottenere infatti un finanziamento bancario nella forma del mutuo, esattamente pari ad un multiplo di quanto conferito, con evidente rafforzamento dell'intera struttura patrimoniale dell'impresa.

La moratoria dei debiti è dunque un'opportunità importante a disposizione delle aziende investite dalla crisi in atto. Perché non si riveli invece un vero e proprio boomerang, dovrà però essere gestita in un'ottica di pianificazione aziendale di medio-lungo periodo. Solo così facendo si potranno sfruttare al meglio le opportunità offerte dall'avviso stesso creando al tempo stesso le migliori condizioni per riprendere a crescere non appena le condizioni e le turbolenze dei mercati saranno definitivamente terminate.

Andrea Bonghi

Aziende in crisi, si punta sul concordato preventivo

Socotherm, Bottonificio Fassanese, Salumificio Marsilli. Sono solo alcune tra le aziende che negli ultimi giorni si sono viste approvare dai tribunali di riferimento l'istanza di concordato preventivo. Uno strumento giuridico pensato per far fronte a casi eccezionali di difficoltà, senza compromettere il proseguimento dell'attività economica, che in tempi di crisi finisce sotto accusa perché accusato di produrre una condizione di vantaggio improprio.



Sergio Murri

«Per le aziende oppresse dall'indebitamento e dalle difficoltà di accedere al credito, il concordato può infatti costituire una scorciatoia: basta pagare il 10-15% del monte debiti, cessare la produzione, per poi avviare una newco», osserva Sergio Murri, considerato tra i padri del credit management e oggi presidente Cso (Centro di servizi in outsourcing), società specializzata in finanza aziendale e tutela del credito. I problemi non finiscono qui: per il via libera al concordato è sufficiente la maggioranza dei crediti, una disposizione che favorisce i creditori forti a scapito dei più piccoli. In teoria, se c'è un creditore con il 51% dei crediti verso l'azienda in difficoltà, è sufficiente il suo assenso. Il malcontento è diffuso tra le aziende che continuano a dibattersi con la crisi, cercando di restare a galla con gli strumenti normali che il mercato offre loro. Tanto che diverse organizzazioni di categoria come Assofond, Ucim e Anima hanno chiesto interventi normativi per fermare una tendenza che rischia di dilagare. Murri è d'accordo con questa linea: «Occorrono modifiche urgenti per evitare gli abusi. Se un'azienda accede al concordato e poi riparte con una struttura nuova, libera dai debiti precedenti, gode di un vantaggio competitivo rispetto agli altri attori rimasti sul mercato non ha fondamenti economici. Si tratta di una scorciatoia». I casi più numerosi negli ultimi mesi hanno riguardato aziende di Bergamo e Brescia, oltre che di quasi tutte le province del Nord-Est. «Sono soprattutto le aziende con una disponibilità non inferiore al milione e mezzo di euro a ottenere il via libera», aggiunge Murri. «Al di sotto di quella soglia, infatti, non c'è convenienza per i creditori, dati i costi che una procedura simile comporta, per cui resta la sola strada di portare i libri in tribunale».

Duilio Lui