

Curatori a caccia di realizzi

Pochi, maledetti e subito. Cedo il credito al 30% del suo valore nominale (o facciale), incasso subito e mi scordo per sempre della sua esistenza. Invalsa da tempo nella prassi dei Tribunali fallimentari (apripista quello di Milano presieduto da Bartolomeo Quatraro), quella di concedere ai curatori delle procedure concorsuali la facoltà di cedere pacchetti più o meno consistenti di crediti è stata definitivamente sancita dalla riforma fallimentare in vigore da luglio, che ha rafforzato il ruolo manageriale dei curatori consentendo loro maggiore autonomia decisionale.

Il vantaggio per le procedure è (o dovrebbe essere) semplice: una maggiore rapidità nel realizzo e, di conseguenza, nel riparto finale ai creditori. Non per tutte le società, tuttavia, il meccanismo funziona. Gianluca Vidal, curatore fallimentare del gruppo **Finmek**, spiega: «Nel nostro caso non ci siamo potuti avvalere di questa possibilità visto l'intreccio che riuniva nella procedura debitori e creditori con le medesime identità e ragioni sociali. Il meccanismo delle compensazioni tra in-



Bartolomeo Quatraro,
presidente del Tribunale fallimentare di Milano

soluti in dare e in avere ha reso di fatto poco praticabile questa opzione». Ma sono molti i casi nei quali le curatele hanno una particolare convenienza a usufruire di questa *chance*.

Quali sono le tipologie di crediti che è possibile cedere (e acquistare)? «Innanzitutto quelli fiscali» — afferma Giovanni La Croce, commercialista e curatore milanese —: ambitissimi, per ovvie ragioni, sono le ritenute su interessi attivi e i crediti d'Iva maturati nell'ambito del fallimento. Il loro prezzo può variare tra il 50 e addirittura l'80% del valore facciale, poi i crediti commerciali di società in difficoltà. Ma attenzione: occorre che le cessioni siano *pro soluto* (cioè che chi cede il credito non garantisca il buon fine del credito all'acquirente) e che non vi siano clausole che obblighino le procedure a rientrare successivamente in possesso degli eventuali "resi".

Ma chi è a comprare i crediti? Non sono poi molte le società attive nel settore: tra queste due sono specializzate nell'acquisto dei crediti fiscali: la **Fast Fi-**

nance di Jacopo Di Stefano, e la **Ambromobiliare** di Alberico Lalatta (noto anche per essere stato proprietario della finanziaria CentroNord, ceduta a Giuseppe Gennari e, anni dopo, a Calisto Tanzi che vi fece confluire la Parmalat).

Tra le altre società spiccano la **UniCredit Gestione Crediti** di Verona, la bresciana **Guber**, di Gianluigi Bertini e Francesco Guarneri, che si è dotata di una banca dati specifica che attribuisce un *rating* (una sorta di voto di affidabilità) per ciascuna zona delle principali città italiane. Vi sono poi la **At Advancing Trade**, di Bergamo, la **Cso Centro servizi in Outsourcing** (particolarmente attiva nel Monzese) e la **Intrum Iustitia** (che ha acquistato un cospicuo pacchetto di crediti insoluti da **Fastweb**).

Altra questione riguarda poi le sofferenze bancarie — si vedano i servizi della pagina a fianco —, che a cavallo tra il 1999 e il 2002 hanno generato una vera alluvione di cartolarizzazioni. Queste hanno avuto come effetto la pulizia dei bilanci da crediti inesigibili, incagli e sofferenze. Queste attività consistono nella creazione di società veicolo (i cosiddetti *servicer*) che emetteranno titoli (obbligazioni) garantiti dalla capacità di riscuotere questi crediti.

Stefano Elli
stefano.elli@ilsolito24ore.com