

**L'ISTITUTO FALLIMENTARE**

**Riforma del diritto fallimentare.**

**Si può suggerire?**

Lo schema di legge delega per la riforma della materia fallimentare sarà approvato in tempi molto ridotti dalla Commissione recentemente costituita. Anche l'U.E. ci sollecita in questo senso. In quest'ambito, al di là degli schemi che saranno attuati, vorremmo suggerire ancora una volta qualcosa sicuramente di poco o punto conto, sotto l'aspetto giuridico, ma di sicuro impatto pratico. Questi i punti che a mio avviso dovrebbero essere toccati, qualsiasi sia la costituzione giuridica predetta.

**1. Attività del curatore e del Giudice Delegato**

Il curatore dovrebbe poter agire un po' come oggi i commissari nelle liquidazioni coatte, e ricorrere alla autorizzazione del Giudice o del Tribunale solo in casi eccezionali. A fronte di tale libertà, potrebbe essere istituito un organo di controllo, composto da liberi professionisti, con l'obbligo di controllare, a cadenza semestrale, l'opera svolta dai curatori. Sarebbe anche da imporre, a cadenza semestrale, una relazione dalla quale far risultare, tra l'altro, le cose fatte nel semestre e le cose da fare.

I Giudici si sgraverebbero di noiosi adempimenti, i curatori sarebbero spronati a lavorare più celermente e sarebbero sicuramente più controllati rispetto ad oggi. La situazione di oggi, infatti, è curiosa. Il curatore deve chiedere autorizzazione per qualsiasi cosa, anche di scarsa rilevanza, e poi di fatto nessuno, o quasi, controlla il suo operato, se effettua le revocatorie, se fa azioni di responsabilità, se recupera i crediti, se è sollecito nei nuovi adempimenti, se insomma gestisce bene o male la procedura. Obiettivamente, un giudice non può fare questi controlli, per quanto bravo e disponibile sia.

**2. Compensi**

Per quanto concerne i compensi spettanti al curatore, è da prevedere per legge (non certamente con un semplice D.M.) una tariffa più composita e aderente al lavoro effettivamente svolto dal curatore/commissario, prevedendo anche la corresponsione di adeguati acconti. La tariffa dovrebbe tener conto delle cause intraprese, delle transazioni, del recupero crediti attuato, delle azioni di responsabilità intraprese, non limitarsi all'attivo realizzato, indipendentemente dalla fonte da cui proviene, con una minima percentuale sul passivo.

Quella di oggi, infatti, è una tariffa rozza e sicuramente inadeguata. E' benvero lasciata al giudice la discrezionalità di scelta tra un minimo (talvolta zero, secondo taluno, sopra i 3 MLD di lire d'attivo) e un massimo, ma tale previsione è sicuramente inadeguata. L'attivo realizzato dovrebbe essere distinto, ai fini della determinazione del compenso; a seconda delle attività che lo hanno prodotto, e precisamente:

- cessione di beni mobili;
- cessione di beni immobili;
- incasso di crediti; - transazioni;
- revocatorie; - incassi da cause;
- gestione cause, attive e passive;
- azioni di responsabilità,

e per ogni categoria di attività prevedere una percentuale diversificata di compenso.

Potrebbe infine essere riconosciuto anche un compenso in %, a scaglioni, su ogni causa iniziata, ovviamente con l'autorizzazione del Giudice Fallimentare, al di là dell'importo poi effettivamente incassato. Dovrebbe poi essere prevista la corresponsione di acconti ad ogni riparto. In caso di procedure senza liquidità, prevedere la corresponsione del compenso minimo a carico dell'erario. Ricordiamo, per inciso, che è da tempo in corso di approvazione una nuova tariffa, ma le modifiche apportate saranno di poco conto, rimanendo sostanzialmente invariata la struttura della tariffa (si prevedono scaglioni più elevati e percentuali di compenso sul passivo non calcolate sull'ammesso, bensì sul richiesto).

**3. Suddivisione delle perdite tra tutti i creditori**

Oggi i creditori chirografari sono i veri paria di

**Giuseppe Rebecca**

SEGUE A PAGINA 32

# I curatori, i compensi

GIUSEPPE REBECCA

Ordine di Vicenza

## I dati dell'ISTAT

L'ISTAT pubblica annualmente, tra l'altro, le statistiche Giudiziarie Civili. Relativamente alle procedure fallimentari molti sono i dati elaborati; solo una parte è poi pubblicata. Della pubblicazione relativa ai dati 1999 rileviamo i seguenti dati di sintesi:

**Statistiche Giudiziarie Civili 1998 - 1999**

	1998	1999
* Fallimenti dichiarati	n. 13.740	n. 12.718
* Durata media procedura per fallimenti chiusi	gg. 2.304 (oltre 6 anni)	gg. 2.399
* Totale attivo	mld. 2.126	mld. 2.614
* Totale passivo	mld. 11.507	mld. 14.693
	(di cui privilegiati 4.574 mld.)	(di cui privilegiati 4.536)
*Fallimenti chiusi	n. 10.355	n. 10.815

Tra i dati non pubblicati, peraltro disponibili direttamente all'ISTAT (confermo la cortesia e la sollecitudine dell'istituto) c'è la tavola 5.21 - Fallimenti chiusi 1995-2000 (ammontare in migliaia di euro) - qui riportata:

Tavola 5.21 - Fallimenti chiusi - Anni 1995-2000 (ammontare in migliaia di euro)

VOCI	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Totale fallimenti chiusi	9.599	10.687	10.494	10.872	11.323	11.869
Fallimenti chiusi con passivo	9.126	10.157	9.948	10.355	10.815	11.329
Fallimenti chiusi con perdita	8.900	9.854	9.663	10.064	10.496	10.960
<b>Ammontare</b>						
- Retribuzione al curatore (C)	48.843	55.754	55.851	66.841	74.427	90.197
- Spese di procedura (S)	125.020	128.642	132.187	170.057	197.114	202.900
- Attivo (A)	793.418	839.517	862.738	1.097.943	1.349.793	1.323.892
- Passivo (P)	3.722.645	4.626.210	5.199.408	5.942.886	7.588.432	8.070.718
- Perdita (Pe)	3.140.579	3.976.563	4.524.707	5.081.840	6.500.284	7.025.455
- Perdita media (a)	353	404	468	505	619	641
- % C/A	6,2	6,6	6,5	6,1	5,5	6,8
- % S/A	15,8	15,3	15,3	15,5	14,6	15,3
- % A/P	21,3	18,1	16,6	18,5	17,8	16,4
- % Pe/P	84,4	86,0	87,0	85,5	85,7	87,0
(a) solo per i fallimenti chiusi con perdita						

Dalla tabella emergono le seguenti medie: (dati in migliaia di euro)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Compenso medio curatore	5,4	5,5	5,6	6,5	6,9	8,0
Altre spese medie per procedura	13,7	12,7	13,3	16,4	18,2	17,9
Totale spese medie per procedura	19,1	18,2	18,9	22,9	25,1	25,9
Compenso medio sull'attivo %	6,2%	6,6%	6,5%	6,1%	5,5%	6,8%
Spese medie sull'attivo %	15,8%	15,3%	15,3%	19,5%	14,6%	15,3%
Attivo medio (migliaia di euro)	87	83	87	106	125	117
Passivo medio (migliaia di euro)	408	455	523	574	702	712

Sintetizzando, questa è la media per i fallimenti chiusi nel 2000 (in migliaia di euro).

- Compenso curatore	8	- Attivo medio	117
- Altre spese	18	- Passivo medio	712
- Totale spese procedura	26		

Tenendo conto che la procedura dura mediamente un po' più di 6 anni (nel 1999, 6,5 anni), il compenso per i curatori, per anno di lavoro, è stato di circa 1.231 euro all'anno. Per contro, le spese sono state pari a circa euro 2.754 all'anno. Tenuto conto che le spese sono per lo più spese legali, e tenuto conto altresì che i curatori sono per la gran parte oramai solo dottori commercialisti e ragionieri, in tono scherzoso si potrebbe concludere che gli avvocati battono i dottori commercialisti per oltre 2 a 1.

Dai dati sopra esposti risulta comunque di tutta evidenza come anche la struttura della tariffa dei curatori fallimentari debba cambiare.

Da un conteggio rozzo, basato pressochè esclusivamente sul totale delle entrate, bisognerà arrivare ad una tariffa composita che fornisca dei distinguo sulle diverse attività produttive di incasso effettuate dal curatore (revocatorie, incasso clienti, vendite, azione responsabilità, ecc.).

NOTIZIE DAGLI ORDINI

UDINE E PORDENONE / Il dottore commercialista: le nuove frontiere e i percorsi formativi

"Non c'è lavoro vecchio per clienti nuovi"; la professione di dottore commercialista può e deve essere un obiettivo per gli studenti universitari, purché gli stessi non perdano di vista i valori di una professione in continua evoluzione attraverso un continuo aggiornamento.

È questo il messaggio che è emerso dalla **Giornata del Dottore Commercialista** organizzata dall'**Ordine dei Dottori Commercialisti di Udine e Pordenone** con l'**associazione AULE** e l'**Unione dei Giovani Commercialisti di Udine e Pordenone**. Un tradizionale confronto tra professione e mondo universitario che dovrà essere ancor più evidente nei prossimi anni. "La professione di dottore commercialista può essere piena di soddisfazione per coloro che intendono intraprenderla - ha detto il dott. **Claudio Siciliotti**, Vice Presidente del Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti che ha parlato agli studenti sul tema "Percorsi formativi e richieste del mercato del lavoro: le prospettive della professione di dottore commercialista" - purché si metta in primo piano l'aggiornamento professionale. Per questo sarà sempre più importante il ruolo delle Università, anche in seguito all'introduzione dei nuovi corsi che non dovranno essere cristallizzati, ma flessibili alle esigenze del mondo del lavoro. Le aziende, infatti, non ci chiedono più soltanto contabilità, bilancio e fisco, ma anche controllo di gestione, marketing, ed anche una visione strategica, specie in vista dell'allargamento del mercato e soprattutto dell'armonizzazione dei sistemi fiscali, che non saranno quelli italiani. All'Università, dunque, un messaggio: i giovani non possono studiare cose vecchie. "Università, mondo dell'economia e professioni devono fare fronte comune - ha detto il **Presidente della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Udine, Flavio Pressacco** - per dare le risposte adeguate ai giovani studenti e ai neolaureati." E loro, come rispondono? "La sensazione di disorientamento - ha spiegato il dott. **Nicola Agnoli**, Presidente dell'AULE, l'Associazione Laureati in Economia dell'Università di Udine - investe tutti i neolaureati. La nostra associazione tra i suoi obiettivi ha quello di fare da tramite tra Università e mondo del lavoro assistendo i giovani presi da una serie di dubbi primi tra tutti la lunghezza del periodo di praticantato e la difficoltà dell'esame di Stato. "E' questo che preoccupa di più coloro che intendono intraprendere la strada della professione - ha detto il dott. **Simone Braidotti**, rappresentante dei praticanti presso l'**Unione Giovani Dottori Commercialisti di Udine** -; il periodo di praticantato, infatti, è una fase indispensabile per la carriera, l'esame finale invece è uno scoglio che può essere superato grazie al continuo aggiornamento e a tre regole fondamentali: passione, pazienza, umiltà. Compilare un modello, infatti, non è svilente, né partecipare a convegni o corsi di aggiornamento." "La professione di dottore commercialista è una professione sempre più di giovani (fino ai 40 anni) - ha spiegato il dott. **Alessandro Paolini**, Presidente dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Udine - che rappresentano ormai circa il 40% degli iscritti. Molto importante per il futuro sarà allora creare una rete di contatti anche informali tra professionisti affinché sia possibile seguire le sempre più varie esigenze di mercato. Una buona preparazione, comunque, è alla base di tutto." Professione giovane, insomma, che però deve essere riprogettata, anche grazie all'aiuto dell'Università. "Il futuro è rappresentato dagli studi associati - ha detto il dott. **Giuseppe Graffi**, dottore commercialista di Udine - strutturati in modo simile alle aziende con strumenti professionali di stampo aziendale e in grado di rispondere alle sempre più diversificate esigenze del mercato."

ROVIGO / Convegno Cooperative e soci lavoratori

Si è tenuto lo scorso 15 febbraio nella splendida cornice dall'Accademia dei Concordi di Rovigo un interessante convegno su "Cooperative e soci lavoratori" alla luce delle nuove disposizioni di legge in merito. Organizzato dalla locale Unione Giovani Dottori Commercialisti di Rovigo, che proprio quest'anno celebra il decimo anniversario dalla costituzione, l'iniziativa ha ottenuto un lusinghiero successo. Dopo l'introduzione della dott.ssa Nicoletta Mazzagardi, presidente UGDC di Rovigo, la parola è passata al moderatore geom. Giulio Veronese, vice presidente regionale di Confcooperative che ha introdotto ospiti e relatori. Dapprima ha preso la parola il dott. Orazio Drago, direttore della Direzione Provinciale del Lavoro di Rovigo, il quale si è soffermato soprattutto sulle difficoltà operative che riscontra il proprio ufficio all'insegna dell'introduzione delle nuove norme. Dopodiché il professor Piero Gualtierotti ha esposto la relazione su "La nuova disciplina del rapporto tra società cooperative e soci lavoratori" ed, infine il dott. Nicola Comunello di Lega Coop ha trattato de "La riforma delle cooperative: il regolamento interno: aspetti fiscali". Al termine delle relazioni numerosi sono stati gli interventi degli ospiti in sala. Questo convegno si inserisce tra le iniziative con le quali, nel corso del 2002, l'UGDC di Rovigo vuole celebrare il proprio anniversario dalla costituzione.

Filippo Carlin

VENEZIA / I nuovi consiglieri

Il 22 marzo 2002 l'assemblea degli iscritti all'Ordine di Venezia ha rinnovato il proprio consiglio. Questi i nuovi eletti: **Gabriele Andreola**, **Chiara Boldrin**, **Giovanna Ciriotto**, **Massimo Da Re**, **Alberto De Perini**, **Guido Gasparini Berlingieri**, **Sebastiano Lenarda**, **Francesco Loero**, **Valentina Martina**, **Renzo Menegazzi**, **Massimo Miani**, **Giuseppe Morino**, **Paolo Reali**, **Anna Maria Salvador**, **Maria Sandra Tiozzo Bastianello**. I nuovi revisori dei conti: **Boccatto Marcello**, **Zennaro Riccardo**, **Zuin Maurizio**. Queste le cariche assegnate dal nuovo consiglio insediato il 26 marzo 2002: **Massimo Miani**, presidente, **Alberto De Perini**, vice, **Guido Gasparini Berlingieri**, segretario, **Sebastiano Lenarda**, tesoriere.

PADOVA / Busato e Meo, nuovi consiglieri

A causa delle dimissioni di due consiglieri, il 25 febbraio 2002, sono stati eletti nel consiglio dell'Ordine di Padova due nuovi consiglieri per il triennio 2001-2004: sono **Ezio Busato** e **Federico Meo**. Questi i 15 membri del consiglio: **Enzo Nalli**, presidente, **Marina Manna**, vice, **Agostino Siviero**, segretario, **Lorenzo Spinnato**, tesoriere, **Riccardo Bonivento**, **Ezio Busato**, **Marco Chioatto**, **Andrea Ghiro**, **Massimo Greggio**, **Bruno Guarnieri**, **Federico Meo**, **Luca Pavanello**, **Fabrizio Pinato**, **Tiziana Pradolini**, **Roberto Tomasetti**, consiglieri.

IL FINANZIAMENTO DEI SOCI

Segue da pagina 31

patrimoniale al punto AVII del patrimonio netto, mentre il versamento a fondo perduto sarebbe fin da subito classificato in quest'ultima voce. Se invece il business apparisse in grado fin dall'inizio di realizzare dei buoni profitti (ed un flusso finanziario virtuoso), si profilano due diverse alternative: \* possibilità di godere degli utili prodotti dalla gestione che potranno essere distribuiti, con utilizzo del credito d'imposta, anche a fronte di un buon equilibrio patrimoniale acquisito grazie al finanziamento dei soci (in qualsiasi forma attuato) \* facoltà di richiedere il rimborso del versamento soci iscritto come debito nel passivo con accantonamento a riserva del risultato della gestione, finalizzato al perseguimento dell'equilibrio patrimoniale. In ultima analisi forse le varie forme di versamento dei soci non sono poi così lontane l'una dall'altra come può sembrare ad un primo impatto. (Angelo Smaniotto)

RIFORMA DEL FALLIMENTARE

Segue da pagina 22

ogni fallimento. I loro crediti sono di fatto annullati, assorbiti da una pletera di privilegi, aumentati a dismisura nel corso degli anni. I privilegi sono da sfozzire, comunque. Sarebbe peraltro molto più equo imputare a tutti, privilegiati compresi, una percentuale di perdita, con scala crescente in funzione del decrescere del privilegio stesso. Ad esempio potrebbe essere previsto il pagamento integrale ai creditori prededucibili, i dipendenti al 98%, gli enti previdenziali al 95%, i professionisti e gli artigiani al 90%, I.V.A. 80%, ecc ... (creditori ipotecari sempre al 100%). Così facendo, oltre a far partecipare tutti alle perdite, si allargherebbe sicuramente la platea dei creditori pagati, seppure in parte. I chirografari potrebbero così confidare in un grado di soddisfazione superiore. Sicuramente sarebbe una soluzione più equa.

4. Multe, sanzioni, pene pecuniarie

Sarebbe da istituire a regime una norma del tipo di quella di qualche anno fa (legge 410 del 29 novembre 1997, art. 6 bis, conversione in legge del D.L. 29 settembre 1997 n. 328). Qualora il debito in conto capitale fosse pagato con il primo riparto, annullare tutte le sanzioni, di qualsiasi tipo.

5. Revocatorie fallimentari

Ridurre la prescrizione da 5 a 3 anni, al fine di accelerare la gestione della procedura da parte del curatore. Oggi accade infatti sovente riscontrare azioni di revocatorie intraprese sulla scadenza dei 5 anni. Ma cosa avrà fatto il curatore in tutto questo tempo? E tenuto conto che si è perso il diritto a richiedere gli interessi, stupisce osservare una sostanziale acquiescenza a tale diffuso comportamento, da parte dei giudici. Stabilire regole specifiche per il pagamento al legal monopolista e per tutti i rapporti bancari (si ricorda come, ad oggi, la revocatoria sia già stata oggetto di più "eversioni"; tra tutte, cartolarizzazione e factoring).

6. Accantonamenti

Sarebbe opportuno stabilire che, relativamente a quanto incassato per effetto di sentenza non passata in giudicato, l'intero importo (o almeno una parte) non fosse distribuito fino al passato in giudicato della sentenza stessa. (G.R.)

IL COMMERCIALISTA VENETO

PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: CARLO MOLARO (Udine)  
Comitato di Redazione: MICHELE D'AGNOLO (TS) - CLAUDIO ERSPAMER (TN) - EZIO BUSATO (PD) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - ALFERIO CRESTANI (Bassano) - GIANLUCA CRISTOFORI (VR) - GERMANO ROSSI (TV) - CARLO MOLARO (UD) - ERIDANIA MORI (PN) - LUCA CORRO (VE) - DAVIDE DAVID (GO) - FILIPPO CARLIN (RO) - ANGELO SMANIOTTO (BL) - SERGIO TONETTI (BZ)

Hanno collaborato a questo numero: ALBERTO AZZALINI (TV) - PIERGIOCONDO BERTOLASO (PD) - INGE BISINELLA (Bassano) - GIORGIO MARIA CAMBIÉ (VE) (TV) - SANDRO CERATO (VE) - GIOVANNI GARBELOTTO (TV) - FULVIO MAZZURANA (TN) - MARCO ORLANDI (TV) - ENRICO PRETE (UD) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - MAURIZIO SETTI (TN) - CLAUDIO SICILIOTTI (UD) - ANGELO SMANIOTTO (BL) - AURELIO SNIDERO (UD) - MICHELE SONDA (Bassano) - MARCO TOSO (VE) - ENRICO ZANETTI (VE)

INSERTO: SERGIO RUSSO (LIVORNO)  
CON LA COLLABORAZIONE DI VENETOBANCA  
Segretaria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova

Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965  
Editore: ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE  
Fondatore: Dino Sesani (Venezia) / Ideazione, composizione, impaginazione: Dedalus-Contrà Apolloni, 27 Vicenza - Tel 0444323853 /  
Stampa: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di IPSOA Editore S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofori Assago (MI).  
Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 / 757931. La redazione si riserva di modificare e abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte, suggerimenti e altro. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.  
Numero chiuso il 4 maggio 2002 - Tiratura 6500 copie. Disegni tratti da DOVER CLIP ART SERIES - Old fashioned illustrations of Books, Reading & Writing e da Desk Gallery.

SITO INTERNET: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com)  
Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana