

IL RITORNO DELLA RAGIONE O LA RAGIONE DI UN RITORNO?

di VITTORIO ZANICHELLI

Il legislatore con il decreto legge n. 83/2015 e poi con la legge di conversione con modifiche n. 132/2015 è intervenuto in modo particolarmente ampio, tra l'altro, sul dettato degli artt. 160, 161 e 163 e quindi sul contenuto della domanda di concordato intesa in senso lato e quindi comprendente la domanda vera e propria o di omologazione, il piano e la proposta.

Le modifiche sono consistite, per quanto qui interessa:

- nella precisazione secondo la quale *“in ogni caso la proposta di concordato deve assicurare il pagamento di almeno il 20% dell'ammontare dei crediti chirografari”*, disposizione non applicabile al concordato con continuità aziendale (dl. n. 83/2015, art. 4, c. 1 lett. a, che integra l'art. 160 l.fall.);
- nella disposizione secondo cui *“in ogni caso la proposta deve indicare l'utilità specificamente individuata ed economicamente valutabile che il proponente si obbliga ad assicurare a ciascun creditore”* (dl. n. 83/2015, art. 4, c. 1 lett. b, che integra l'art. 161 l.fall.);
- nell'introduzione della possibilità di presentare proposte concorrenti, con la precisazione che queste *“non sono ammissibili se nella relazione di cui all'art. 161, terzo comma, il professionista attesta che la proposta di concordato del debitore assicura il pagamento di almeno il quaranta per cento dell'ammontare dei crediti chirografari o, nel caso di concordato con continuità aziendale di cui all'art. 186-bis, di almeno il trenta per cento dell'ammontare dei crediti chirografari”* (art. 3, c. 1, che integra l'art. 163 l.fall.).

La lettura che è stata fatta nell'immediatezza, forse anche influenzata da commenti che inneggiavano addirittura ad un ritorno alla ragione, quasi che prima questa fosse in sonno e a-

vesse generato mostri, è stata nel senso che finalmente ai creditori veniva garantita una percentuale minima di pagamento del credito chirografario di almeno il 20%.

La rivoluzione rispetto alla ormai stabile giurisprudenza della Cassazione che notoriamente è nel senso di ritenere la percentuale indicata dal debitore nella proposta solo come una ragionevole prospettiva, salva l'ipotesi di assunzione di un'esplicita obbligazione, viene affidata all'utilizzo da parte del legislatore del verbo "assicurare" cui viene attribuita l'accezione di "assunzione dell'obbligazione di"; quindi l'espressione "*la proposta ... deve assicurare il pagamento*" viene intesa come "*la proposta ... deve prevedere l'obbligazione al pagamento*".

Quale conseguenza di tale interpretazione, e quindi dalla ritenuta previsione della necessità per il proponente di obbligarsi al pagamento di una percentuale minima, viene fatta derivare (non da tutti, per vero) la ridefinizione e l'ampliamento del perimetro delle valutazioni del tribunale in sede di ammissione, e quindi anche nel corso di tutta la procedura e fino all'omologazione, nel senso che la possibilità che l'obbligazione venga effettivamente adempiuta dovrebbe essere oggetto di scrutinio nel merito in quanto elemento della fattibilità giuridica.

Nessuna di queste interpretazioni appare convincente.

Si potrebbe innanzitutto osservare, in linea generale, che pensare che il legislatore abbia buttato a mare oltre un lustro di interpretazione della disciplina affidandosi ad un'espressione così ambigua che, come vedremo, anche i sostenitori della tesi qui avversata sono costretti ad interpretare in modo diverso in due norme contigue, mi pare azzardato, considerando che la legislazione non procede, di solito, a strappi o a retromarce ma per progressivi aggiustamenti che non contraddicono la linea di fondo.

A parte tale considerazione di carattere generale, tre sono sostanzialmente le ragioni per cui il convincimento che il legislatore abbia voluto sconvolgere radicalmente il contenuto della domanda non mi pare conforme né alla *ratio* né al dettato della nuova disciplina: perché detta interpretazione conduce ad un esito controproducente; perché parte da un presupposto giuridi-

camente insostenibile; perché è contraria alla formulazione normativa.

Quanto alla prima ragione è bene partire da un dato di fatto che mi pare non possa non condividersi e cioè la diffusa critica secondo la quale: a) il concordato liquidatorio (l'unica tipologia concretamente proposta nei tribunali in alternativa a quello con continuità aziendale) prospetta percentuali che non vengono pressochè mai raggiunte, quando non si deve addirittura constatare che nessun soddisfacimento viene ottenuto dai chirografari; b) la procedura concordataria è inutilmente costosa rispetto ai risultati ottenuti e comunque notevolmente più costosa della procedura fallimentare.

Ma se queste sono le maggiori criticità rilevate nella pratica attuazione dell'istituto del concordato liquidatorio e l'intervento legislativo ha avuto il fine di ovviare alle stesse deve osservarsi che la presunta risposta legislativa consistente nell'imposizione dell'obbligo per il proponente di assumere un vincolo giuridico in relazione all'ottenimento di un risultato certamente non le risolve ma semmai le aggrava.

Prima di proseguire non sarà inutile rimarcare che non è certo corretto affermare, nemmeno utilizzando un linguaggio semplificatorio, che la previsione dell'obbligazione al pagamento di una percentuale minima "garantisce" il soddisfacimento dei creditori. La disposizione si applica sostanzialmente solo al concordato con cessione dei beni dove evidentemente di garanzia non si può parlare in quanto questa per essere tale deve essere esterna al patrimonio del debitore che è già integralmente messo a disposizione dei creditori. Ma a parte tale ovvia considerazione ciò che esclude che il legislatore si sia preoccupato solo di far ottenere ai creditori l'assoluta certezza che la proposta del creditore sia in realtà una promessa che verrà senz'altro mantenuta è la considerazione che mentre una proposta accompagnata dalla semplice assunzione dell'obbligazione del pagamento del 20% sarebbe ammissibile tale invece non sarebbe una proposta di pagamento del 19,5% accompagnata da una fideiussione bancaria a prima richiesta che dovrebbe essere esclusa non certo per la sua incertezza ma solo per l'insufficienza (non sindacabile da parte dei creditori) della prospettiva soddisfattoria. Altro quindi è lo scopo della introduzione di una percentuale minima.

Riprendendo il discorso sull'idea che l'assunzione di un'obbligazione sia di per sé misura idonea a garantire maggiormente i creditori non può che constatarsi come detta assunzione porti come unica conseguenza che, in caso di inadempimento e quindi di apprezzabile scostamento tra la percentuale effettivamente pagata ai creditori chirografari e quella promessa, si aprirebbe la strada alla risoluzione del concordato e quindi al fallimento. A parte la considerazione che l'iniziativa per la risoluzione del concordato, alla quale ormai sono legittimati solo i creditori, è evento particolarmente raro nei tribunali italiani, atteso che dalla stessa i creditori evidentemente non si attendono sostanziali incrementi di soddisfacimento che giustifichino i costi del giudizio, l'azione non potrebbe proporsi che nel momento in cui, esaurita in massima parte la liquidazione dei beni nel tempo non breve giudicato ragionevole dal tribunale (e quindi normalmente dopo i tre anni ma anche oltre), diviene evidente che il risultato non può essere raggiunto. Ma a quel punto (e questo giustifica e giustificherà la scarsa propensione dei creditori) la consistenza del patrimonio residuo difficilmente renderà appetibile l'apertura di una procedura fallimentare in quanto da un lato la prospettiva di utile esperimento di azioni revocatorie è quantomeno incerta, visto il depotenziamento (per usare un eufemismo) delle stesse, così come quella di azioni di responsabilità, evidentemente già valutate come scarsamente convincenti in sede di giudizio di convenienza, e dall'altro è certa l'incidenza sul residuo attivo dell'ulteriore spesa conseguente alla nomina del curatore e magari di periti, con buona pace della tendenza al contenimento della prededuzione.

La seconda ragione di dubbio è data dalla difficoltà di qualificare come un'obbligazione la promessa di pagamento da parte di un soggetto che nello stesso momento in cui l'assume mette a disposizione dei creditori, perché lo liquidino e si dividano il ricavato, tutto il suo patrimonio e quindi ciò che costituisce per i creditori stessi la garanzia dell'adempimento (art. 2740 c.c.). In altri termini: è concepibile l'assunzione di un'obbligazione di un risultato ulteriore rispetto a quello di cedere (nel senso indicato) tutto il patrimonio da parte di chi confessa nello stesso momento di non avere beni ulteriori per adempiere ad obbligazioni diverse nel caso in cui la liquidazione non dia il risultato ipotizzato? Se oggetto indefettibile

dell'obbligazione del debitore è "l'impegno a mettere a disposizione dei creditori i beni dell'imprenditore liberi da vincoli ignoti che ne impediscano la liquidazione o ne alterino apprezzabilmente il valore" (Cass. n. 13817/011 nonché Cass. SU. n. 1521/13 e, da ultimo, Cass. 14/03/2014, n. 6022) il raggiungimento di una determinata percentuale minima non può essere oggetto di ulteriore obbligazione, posto che il risultato finale prescinde dalla condotta del debitore ed è già, in un certo, senso "predeterminato" dall'intrinseco valore dei beni liquidandi. In ogni caso, qualunque risposta si dia alla domanda prima posta è certo che, ai fini della probabilità dell'adempimento, l'assunzione dell'obbligazione nulla aggiunge alla cessione dei beni e non sarà inutile allora (anche al fine di considerare se alla domanda il legislatore non abbia già da tempo dato una risposta) richiamare l'originaria impostazione dell'art. 160 l.fall. che concepiva un'obbligazione del debitore solo se accompagnata dall'offerta di "serie garanzie reali o personali" mentre nel caso di cessione dei beni prendeva atto che altro non fosse lecito o quantomeno logico pretendere se non che si potesse "fondatamente ritenere" che la percentuale minima richiesta potesse essere conseguita.

Terza ragione: l'interpretazione letterale. A parte ogni considerazione circa l'inutilità della disposizione quand'anche fosse in tal modo interpretata è proprio il significato che viene dato al termine "assicurare" che costituisce un'evidente forzatura.

E' critica ricorrente quella secondo cui il legislatore è spesso impreciso e a volte usa un linguaggio atecnico ed è critica non infondata. Ma mi pare che questa volta la formulazione letterale sia stata confezionata a ragion veduta perché si deve spiegare come mai, se il legislatore avesse voluto dire che il debitore si deve obbligare al pagamento di una percentuale di almeno il 20%, non l'abbia detto espressamente, posto che il sostantivo "obbligazione" e il verbo "obbligarsi" sono ovviamente tra i più usati nel linguaggio giuridico e come in seguito vedremo lo stesso legislatore che utilizza il termine assicurare nella lettera a) dell'art. 4 utilizza l'espressione "*si obbliga ad assicurare*" nella lettera b) dello stesso articolo, il ché, se non altro, ci dice due cose: che conosce il verbo obbligarsi e che assicurare non significa obbligarsi, posto che altrimenti dovrebbe leggersi "*si obbliga ad obbligarsi*".

E allora che cosa significa che il debitore "deve assicurare"?

E qui si deve ritornare alla presumibile *ratio* dell'intervento legislativo che è stato fatto sul contenuto della domanda e che è senz'altro anche quella di fornire ai creditori maggiori certezze circa la effettiva probabilità che il piano abbia successo e quindi, trattandosi di concordato liquidatorio, che i beni vengano liquidati al valore ipotizzato e sufficiente a far ottenere il pagamento almeno nella percentuale minima del 20%.

Se questo è il fine, "assicurare" significa allora, a mio avviso, che la proposta ma più propriamente il piano devono dare al creditore chirografario la certezza che dalla liquidazione dei beni si otterrà almeno la richiamata percentuale e cioè devono essere portati elementi concreti che rendano certo, in difetto di eventi assolutamente imprevedibili, che il risultato sarà raggiunto. Ciò equivale a dire che il piano e la conseguente proposta non potranno più essere affidati ad una generica previsione di una ripresa del mercato o a valutazioni fatte sulla base di parametri svincolati dal mercato reale: se si prospetta che un immobile sarà venduto entro un certo tempo e ad un determinato prezzo non varranno più affermazioni sostanzialmente generiche o richiamo a valori statistici ma si dovranno portare elementi concreti, quali rogiti recenti di immobili con le stesse caratteristiche ceduti al prezzo ipotizzato, promesse irrevocabili di acquisto, garanzie di interventi di terzi per integrare l'insufficiente realizzo *et similia*.

Questo comporta una decisa modifica della tecnica dell'attestazione che non potrà più limitarsi, come accade, a ritenere non irragionevole la prospettazione del debitore ma dovrà fornire anch'essa elementi oggettivi e riscontrabili che diano la ragionevole certezza circa il risultato prospettato.

A conferma dell'interpretazione letterale enunciata può ulteriormente rilevarsi che anche coloro che ritengono che assicurare almeno il 20% significhi obbligarsi al pagamento almeno di tale percentuale sono costretti ad ammettere che lo stesso significato non può attribuirsi alla identica espressione laddove, con riferimento alla "soglia di difesa" che, se raggiunta dalla proposta del debitore, rende ammissibili quelle concorrenti, si dispone che questo si verifichi "*se, nella relazione di cui all'art. 161, terzo comma, il professionista attesta che la proposta di concordato del debitore assicura il pagamento di almeno il quaranta per cento dell'ammontare dei crediti chirografari o, nel caso di concordato con continuità aziendale di*

cui all'art. 186-bis, di almeno il trenta per cento dei crediti chirografari.”

Che con il termine “assicurare” non ci si riferisca nella citata disposizione ad un’obbligazione mi pare chiaro, dal momento che l’assicurazione di una percentuale minima non si applica al concordato in continuità e comunque la condizione che rende inammissibili ulteriori proposte non è, come sarebbe logico attendersi, direttamente che la proposta assicuri tale percentuale minima, ma che il professionista attesti che la proposta lo faccia: poiché sarebbe assurdo che il professionista debba accertare un fatto (l’avvenuta assunzione dell’obbligazione) che dovrebbe risultare *per tabulas* dalla semplice lettura degli atti del debitore ne deriva che l’attestatore deve confermare che ritiene sostanzialmente certo che l’indicata percentuale di soddisfacimento sia quella che ci si può ragionevolmente attendere dall’esecuzione del concordato.

Ma si obietta che la disposizione secondo cui la proposta deve *indicare l’utilità specificamente individuata ed economicamente valutabile che il proponente si obbliga ad assicurare a ciascun creditore* richiama indubbiamente un’obbligazione.

Questo è vero ma l’ambito della disposizione non è lo stesso di quella sopra analizzata.

Che la previsione dell’obbligo di indicare l’utilità che il proponente si obbliga a far ottenere al creditore non si riferisca ad una percentuale di pagamento mi sembra chiaro dal momento che la percentuale è per definizione specifica ed economicamente valutabile per cui così interpretata la disposizione sarebbe totalmente ultronea.

In realtà la disposizione, che si applica anche al concordato con continuità aziendale, non impone di assumere sempre e comunque un’obbligazione sul *quantum* ma di specificare, in caso di soddisfacimento non mediante pagamento in senso stretto, quale è il tipo di utilità diversa dal denaro ma traducibile in un valore economicamente definibile che è oggetto della proposta per cui l’obbligazione non attiene alla misura ma impone di assumere l’impegno a far ottenere un’utilità non qualunque ma appunto quantificabile con l’equivalente monetario. Questa disposizione, a mio avviso, è dettata per rendere ammissibili le c.d. classi a costo zero, conosciute da altri ordinamenti quale quello tedesco, nelle quali il soddisfacimento non

avviene immediatamente con denaro o altri beni presenti nel patrimonio ma in conseguenza di un determinato comportamento del debitore che il legislatore non vuole sia oggetto di mera previsione ma di un'obbligazione vera e propria. L'esempio più ovvio è quello dell'impegno alla prosecuzione o all'inizio di una collaborazione commerciale: se il creditore è un fornitore di beni o servizi è ora possibile che il debitore non gli proponga un soddisfacimento immediato ma, ad esempio, la stipula di un contratto di fornitura o comunque una partnership commerciale. E' però richiesto che non si tratti di una mera prospettiva ma ci deve essere l'assunzione di un obbligo il cui oggetto deve essere ben definito e anche quantificabile in un valore (ad esempio: acquisto di beni per un periodo minimo determinato e per un valore determinato o determinabile) in quanto la dilazione del tempo dell'adempimento dipendente dalla volontà del debitore impone che sia assunta un'obbligazione in ordine al medesimo.

E allora, concludendo sul punto, la percentuale del 20% non deve costituire l'oggetto di un'obbligazione ma la prospettiva del risultato minimo che può essere conseguito sulla base di dati attuali e verificabili che rendano sostanzialmente certo che lo stesso potrà essere raggiunto in quanto un piano ancorato a dati concreti e un'attestazione "aggravata" garantiscono molto di più i creditori che non un'obbligazione senza un patrimonio ulteriore che garantisca l'adempimento oltre il limite conseguibile con il patrimonio già messo a disposizione.

E non è certo un caso che l'assicurazione di una percentuale non debba essere fornita nel concordato in continuità aziendale in quanto, mentre gli altri tipi di concordato sono ancorati, quanto all'ammontare dell'adempimento, a dati definibili con sufficiente certezza (valore dei beni o garanzie o mix degli stessi) il primo, oltre ad avere un orizzonte temporale normalmente più dilatato e quindi connotato da maggiore incertezza, è necessariamente basato su previsioni che, per quanto ancorate a proiezioni dettate dalla tecnica aziendalistica, non sono certamente riscontrabili con elementi oggettivi tali da poterle connotare in termini di sicurezza dell'avveramento.

Resta da valutare la ragione che può avere spinto il legislatore ad individuare nel 20% la seria prospettiva di soddisfacimento che rende ammissibile il concordato diverso da quello in continuità aziendale.

Si è richiamata la criticità derivante dall'incertezza sul quantum e dall'incidenza dei costi che ha minato la credibilità del concordato preventivo e può allora ritenersi che il legislatore abbia individuato nella richiamata percentuale la soglia minima di soddisfacimento dotata di apprezzabile certezza la cui prospettiva di raggiungimento giustifica il ricorso ad una procedura che sacrifica la volontà di una parte dei creditori e che ha costi importanti, ritenendo per conto incongruo il ricorso all'istituto allorquando la prospettiva sia tale da rendere maggiormente idonea per costi e incontestabilità dei risultati la procedura fallimentare.

Se la questione sul significato del termine assicurare si porrà in concreto tra qualche tempo e quindi quando si tratterà, in caso di distribuzione di una percentuale inferiore a quella assicurata, di valutare l'inadempimento in caso di azione di risoluzione del concordato è assolutamente attuale, invece, la questione circa il perimetro della valutazione che il tribunale può compiere in sede di esame dell'ammissibilità della domanda di concordato e anche nelle fasi successive e fino all'omologazione.

Lo stato della giurisprudenza è quello segnato dalla sentenza delle SS.UU. n. 1521 del 2013 che ha affermato che *“Il giudice ha il dovere di esercitare il controllo di legittimità sul giudizio di fattibilità della proposta di concordato, non restando questo escluso dalla attestazione del professionista, mentre resta riservata ai creditori la valutazione in ordine al merito del detto giudizio, che ha ad oggetto la probabilità di successo economico del piano ed i rischi inerenti; il controllo di legittimità del giudice si realizza facendo applicazione di un unico e medesimo parametro nelle diverse fasi di ammissibilità, revoca ed omologazione in cui si articola la procedura di concordato preventivo; il controllo di legittimità si attua verificando l'effettiva realizzabilità della causa concreta della procedura di concordato; quest'ultima, da intendere come obiettivo specifico perseguito dal procedimento, non ha contenuto fisso e predefinito essendo dipendente dal tipo di proposta formulata, pur se inserita nel generale quadro di riferimento, finalizzato al superamento della situazione di crisi dell'imprenditore, da un lato, e all'assicurazione di un soddisfacimento, sia pur ipoteticamente modesto e parziale, dei creditori, da un altro.”*

Una parte dei primi commenti ritiene che sia cambiato tutto con il d.l. n. 83/2015.

A mio avviso molto è cambiato per quanto attiene alla qualità del controllo laddove questo può e deve essere esercitato; nulla è cambiato per quanto attiene alla latitudine del controllo.

E' bene premettere che la disposizione circa il controllo del giudice non è mutata, dal momento che l'art. 162 c. 2, è rimasto invariato e, si noti, ricollega l'inammissibilità alla mancanza dei presupposti di cui ai commi primo e secondo dell'art. 160 mentre la disposizione sulla percentuale minima del 20% e nel nuovo quarto comma aggiunto con la legge di conversione.

Prescindendo però da tale elemento, frutto, presumibilmente, di mero difetto di coordinamento, e dando per ammesso che con l'introduzione dell'obbligo di assicurare il raggiungimento della soglia di soddisfacimento di almeno il 20% il legislatore abbia voluto introdurre un presupposto di ammissibilità del concordato non mi pare che si possa prescindere dall'ultimo lustro di giurisprudenza della Corte di Cassazione e rimettere in discussione gli approdi raggiunti riproponendo la tesi del potere del giudice di valutare nel merito la domanda di concordato sotto il profilo della possibilità che vengano effettivamente raggiunti gli obiettivi contenuti nel piano.

Certamente se si accede alla tesi sopra esposta secondo la quale non è richiesto che il proponente si obblighi a raggiungere un certo risultato il problema non si pone in quanto detto risultato farebbe parte indubbiamente della fattibilità economica del concordato e quindi sarebbe rimesso al giudizio dei creditori, una volta che il tribunale abbia ritenuto adeguatamente motivata l'attestazione "rafforzata" di cui si è già discusso.

Ma allo stesso risultato deve pervenirsi anche qualora si acceda alla tesi secondo la quale il raggiungimento del risultato debba essere oggetto di un'obbligazione.

E invero il presupposto per l'ammissibilità sarebbe allora non già la circostanza che il proponente rappresenti come certo il raggiungimento della percentuale minima sulla base di una forte motivazione ma la circostanza che si obblighi a far ottenere ai creditori il risultato stesso.

Ma una volta accertata la sussistenza dell'assunzione di tale obbligo il controllo sull'ammissibilità sotto tale profilo sarebbe esaurito e resterebbe pur sempre solo quello di valutare la suf-

ficienza della motivazione in base alla quale l'attestatore si è dichiarato certo che tale obbligo sia passibile di adempimento, prescindendo, tuttavia, da ogni valutazione in ordine alla condivisibilità della motivazione, posto che ritenere o no convincente la conclusione dell'attestatore spetta pur sempre ai creditori.

Può ritenersi che l'introduzione della soglia del 20% abbia dato una dimensione certa all'elemento costitutivo della causa del concordato consistente nel "riconoscimento in favore dei creditori di una sia pur minimale consistenza del credito da essi vantato" come individuato dalla citata sentenza delle Sezioni Unite?

La risposta mi pare debba essere senz'altro negativa sia perché qualificare il soddisfacimento nella misura del 20% come "minimale" sarebbe andare contro il comune sentire nell'ambito delle procedure di crisi sia soprattutto perché detta soglia non si applica al concordato con continuità aziendale che evidentemente non può avere una causa diversa dalle altre forme di concordato.

Se non può allora applicarsi il principio affermato dalla Cassazione (Cass. civ. Sez. I, 17/10/2014, n. 22045) secondo il quale la domanda non è ammissibile se emerge *prima facie* che non può essere assicurato alcun soddisfacimento ai creditori perché manca la causa in concreto può tuttavia applicarsi il medesimo principio con riferimento alla sussistenza del presupposto per l'ammissibilità della domanda consistente nella sostanziale certezza del raggiungimento di un determinato risultato minimo.

A tale conclusione deve pervenirsi in base alla considerazione secondo la quale se l'impossibilità di raggiungere la percentuale minima di soddisfacimento non è il frutto di una diversa valutazione circa la probabilità che l'evento si avveri ma risulta evidente al di là di ogni ragionevole dubbio (come nel caso in cui, ad esempio, sia qualificato come edificabile un terreno che pacificamente non lo sia) che il risultato sia certamente irraggiungibile verrebbe meno in radice ogni possibilità di ritenere sussistente il presupposto di ammissibilità della domanda è cioè la concreta prospettiva che rende ammissibile l'accesso all'istituto del concordato.

Può in definitiva ritenersi che con la recentissima riforma si sia verificato un ritorno alle origini?

In un certo senso sì e la ragione del ritorno è duplice: quella di lasciare nella disponibilità dei creditori uno strumento per la soluzione della crisi che ha costi importanti e può essere gestito solo a maggioranza unicamente se il ritorno prospettato è di una certa rilevanza; quella di fornire ai creditori la ragionevole certezza che al di là delle prospettive più o meno elevate contenute nella proposta un risultato minimo è comunque conseguibile.

Nel fare ciò, tuttavia, il legislatore ha preso realisticamente atto che percentuali elevate non possono essere pretese in una situazione di endemico ritardo nell'accesso a procedura giudiziali ma nello stesso tempo ha rafforzato le garanzie sulla certezza del risultato minimo sostituendo alla fondata previsione l'assicurazione sulla perseguibilità del medesimo chiamando gli interpreti a far sì che ai creditori vengano sottoposti piani realmente credibili, non fosse altro perché è meglio prevenire con un controllo sul rigore del metodo piuttosto che reprimere quando la procedura si è ormai sostanzialmente conclusa e si rischia di aggiungere danno alla beffa.