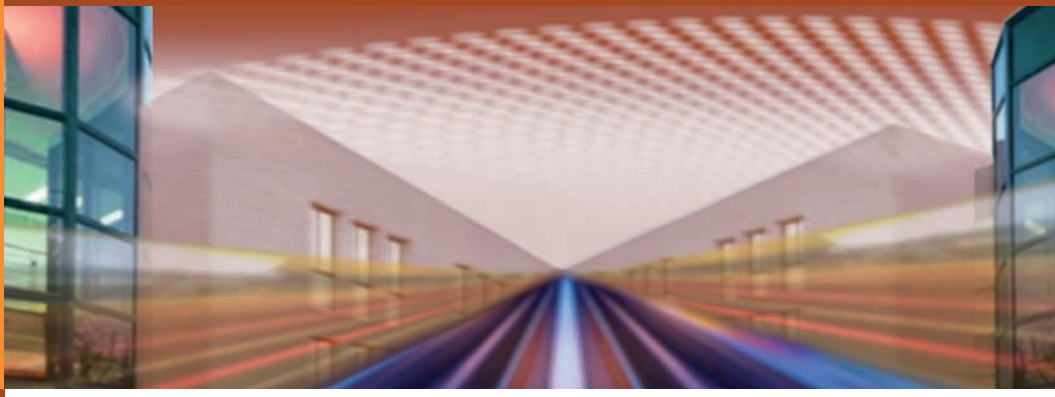
Salvatore Bellomo

SOLUZIONI NEGOZIALI ALLA CRISI D'IMPRESA

Scegliere la migliore strategia
per evitare il fallimento e rilanciare l'azienda



FrancoAngeli

Inside Partners

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati
possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page
al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità
o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Salvatore Bellomo

SOLUZIONI NEGOZIALI ALLA CRISI D'IMPRESA

Scegliere la migliore strategia per evitare il fallimento e rilanciare l'azienda

FRANCOANGELI

Progetto grafico di copertina di Elena Pellegrini

Copyright © 2012 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.
L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it

Indice

Ringraziamenti pag. 7

Introduzione » 9

1. Il nuovo approccio privatistico al diritto fallimentare » 17
1.1. I profili negoziali della crisi d'impresa » 17
1.2. Clausole generali » 31
1.3. Il favor del legislatore » 34
1.4. Limiti alla libertà negoziale » 37
1.5. Critiche alla natura privatistica della riforma e alla sua reale utilità » 41

2. I protagonisti del processo negoziale » 45
2.1. Il soggetto fallito » 45
2.2. Gli amministratori e i liquidatori » 48
2.3. I creditori » 51
2.4. Le parti sociali e gli altri stakeholders » 57
2.5. I professionisti » 60
2.6. Il commissario giudiziale. Il curatore » 71
2.7. Il tribunale. Il pubblico ministero » 75

3. Aspetti negoziali » 83
3.1. La causa del negozio » 83
3.2. Il piano » 85
3.3. L'esdebitazione » 91
3.4. Le transazioni fiscali » 93

4. Breve confronto con la principale normativa estera pag. 96
4.1. L'"Insolvenzordnung" tedesco » 96
4.2. Il "Concurso de acreedores" e la riforma del 2011 in Spagna » 98
4.3. L'"Insolvency Act" inglese » 101
4.4. La "Loi de sauvegarde des entreprises" francese » 104
4.5. Il "Chapter 11 del Bankruptcy Code" statunitense » 105

Bibliografia » 109

Ringraziamenti

Vorrei ringraziare la professoressa Elisabetta Bertacchini, Professore Straordinario di Diritto Commerciale, Facoltà di Giurisprudenza, Università eCampus di Novedrate, per il prezioso contributo fornitomi nell'affrontare temi di diritto fallimentare e in particolare per aver riletto in maniera critica il presente lavoro.

Introduzione

La Legge Fallimentare italiana, sancita con il Regio Decreto 16 marzo 1942, dopo oltre 60 anni dalla sua entrata in vigore è stata radicalmente modificata negli ultimi anni da una serie di riforme, per renderla più adatta ai tempi attuali e in linea con le corrispondenti normative internazionali.

Le riforme si sono susseguite con continuità fino a oggi, cercando ogni volta di risolvere carenze normative che eventualmente si evidenziavano o indirizzare specifici nuovi argomenti.

In particolare la normativa analizzata nel presente lavoro è costituita da:

- decreto legge 14 marzo 2005, n. 35, convertito con modificazioni dalla legge 14 maggio 2005, n. 80;
- decreto legislativo 9 gennaio 2006, n. 5;
- decreto legislativo 12 settembre 2007, n. 169;
- articoli 29 e 48 del decreto legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla legge 30 luglio 2010, n. 122
- legge 27 gennaio 2012, n. 3, conosciuta come "Concordato per le Piccole Imprese";
- articolo 33 del decreto legge 22 giugno 2012, n. 83, anche denominato "Decreto Sviluppo", convertito con modificazioni dalla legge 7 agosto 2012, n. 134.

Tale Riforma della Legge Fallimentare ha dato un'impostazione maggiormente privatistica e negoziale alla crisi d'impresa, di fatto aumentando il potere del curatore e del comitato dei creditori a scapito del ruolo del giudice delegato e del tribunale, e assicurando maggiori garanzie e possibilità al debitore che sia in grado di rilanciare la propria azienda, evitando il fallimento.

La *ratio* sottostante tale decisione risedeva nell'idea, riconducibile so-

prattutto alle esistenti lungaggini dei processi in generale e delle procedure concorsuali in particolare, che una gestione giuridica della crisi d'impresa fosse un fattore anticompetitivo, causa di rallentamenti e di limitazioni nel processo di ripresa industriale e finanziario delle realtà in crisi[1].

Di contro si poneva l'idea che il libero mercato, rappresentato dalla diretta contrapposizione negoziale del debitore con i creditori, fosse la via migliore per trovare una soluzione più veloce ed equa alla crisi d'impresa, soprattutto considerando che i diretti protagonisti potevano trovare delle soluzioni economicamente più vantaggiose per le parti, alla luce di interessi economici diversi che difficilmente potevano essere massimizzati da una gestione giuridica della crisi.

Per tale motivo era largamente diffusa nella prassi la conclusione di accordi stragiudiziali tra debitore e creditori, specialmente in ambito bancario, sulla base della libertà contrattuale sancita dall'articolo 1322 del codice civile[2], che permetteva un'elasticità contenutistica degli accordi e una rapidità di applicazione, che non si trovavano applicando la normativa fallimentare pre-riforma.

Tuttavia gli accordi stragiudiziali presentavano alcuni limiti importanti che ne rendevano l'implementazione per alcuni aspetti anche rischiosa per le parti[3].

Innanzitutto l'impossibilità di imporre ai creditori dissenzienti, liberi quindi in ogni istante di proporre ricorso per far dichiarare il fallimento del debitore inadempiente, l'accettazione degli accordi raggiunti tra il debitore e gli altri creditori, in quanto contratti civili tra le parti e quindi non producenti effetti rispetto ai terzi, come previsto dall'articolo 1372, comma secondo, del codice civile

D'altro canto la normativa pre-riforma rendeva il concordato di difficile attuazione, richiedendo la maggioranza di numero e di somma dei creditori[4], maggioranza che doveva essere dei due terzi, e non prevedeva suddivi-

[1] G. Minutoli, "L'autonomia privata nella crisi d'impresa tra giustizia contrattuale e controllo di merito (o meritevolezza)", *Il Fallimento*, 9, 2008, p. 1047.

[2] Articolo 1322 del codice civile: "Le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti posti dalla legge e dalle norme corporative.

Le parti possono anche concludere contratti che non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico".

[3] L. Abete, "Le vie negoziali per la soluzione della crisi d'impresa", *Il Fallimento*, 6, 2007, p. 618.

[4] Articolo 159, comma primo, versione originale: "La proposta del concordato è approvata se riporta il consenso della maggioranza di numero e di somma dei creditori che hanno diritto al voto", attualmente abrogato.

sione in classi[5], e infine prevedendo l'obbligo di corrispondere il 100 per cento ai creditori privilegiati e almeno il 40 per cento ai chirografari[6].

Da considerare inoltre la precarietà e instabilità degli atti e dei pagamenti avvenuti sulla base degli accordi stragiudiziali raggiunti, in quanto revocabili in ogni istante dal curatore fallimentare. L'articolo 67 non prevedeva infatti alcun caso non soggetto ad azione revocatoria, casi introdotti dapprima con il decreto legge 14 marzo 2005, n. 35, e successivamente ampliati e modificati nel 2007, con l'introduzione del piano attestato.

Infine non era prevista alcuna prededucibilità per i crediti insorti in seguito e a causa dell'accordo stragiudiziale, in caso di sopravvenuto fallimento.

Anche per questi motivi era chiara al legislatore la necessità che tale libertà negoziale fosse in qualche modo regolata da idonei strumenti di protezione giuridica delle parti, in caso di successivo fallimento dell'azienda in crisi.

Oggi l'imprenditore in crisi ha così, oltre agli accordi stragiudiziali puri, una serie di opzioni e di possibilità negoziali giudiziali (e di conseguenza tutelate) per far fronte alla propria situazione di crisi, opzioni che vanno dal già citato piano attestato *ex* articolo 67, comma secondo, lettera d), che non necessita omologazione, agli accordi di ristrutturazione, fino ai più articolati concordato preventivo e concordato fallimentare.

L'imprenditore in crisi ha quindi una serie di strade alternative da intraprendere, e la scelta dell'opzione ottimale dipende da diversi fattori negoziali che devono essere valutati approfonditamente. Innanzitutto il potere negoziale della società nei confronti dei propri creditori, non solo in termini di capacità di assolvere ai propri debiti, ma anche di poter garantire un futuro giro d'affari. Vi sono poi fattori più tipicamente pubblicistici come il mantenimento dell'occupazione e lo sviluppo dell'indotto, che conferiscono alla società in crisi una posizione negoziale differente.

La scelta dell'opzione ottimale, così come la strutturazione della strategia più idonea di negoziazione con le controparti (per esempio la divisione in classi dei creditori), richiede infine delle competenze che spesso non si trovano internamente all'azienda, e il ruolo dei professionisti ne risulta amplificato.

[5] Articolo 177, comma primo, versione originale: "Il concordato deve essere approvato dalla maggioranza dei creditori votanti, la quale rappresenti due terzi della totalità dei crediti ammessi al voto", così modificato dal decreto legislativo 12 settembre 2007, n. 169: "Il concordato è approvato dai creditori che rappresentano la maggioranza dei crediti ammessi al voto. Ove siano previste diverse classi di creditori, il concordato è approvato se tale maggioranza si verifica inoltre nel maggior numero di classi".

[6] A. Jorio, "Le soluzioni concordate delle crisi d'impresa tra privatizzazione e tutela giudiziaria", *Il Fallimento*, 12, 2005, p. 1453.

Appare quindi utile un'analisi delle conseguenze della riforma del diritto fallimentare dal punto di vista strategico-negoziale, e tale vuole essere il presente lavoro. I contributi apportati dalle singole successive riforme agli specifici temi strategici trattati, vengono spesso analizzati separatamente in ordine cronologico per permettere al lettore di cogliere appieno il processo evolutivo avvenuto e in parte tuttora in atto.

Dal punto di vista strategico-economico, una negoziazione riesce ad arrivare a una risoluzione nel momento in cui vi è almeno una minima sovrapposizione tra le opposte aspettative delle parti coinvolte. Tale sovrapposizione viene normalmente definita "ZOPA" dagli autori che trattano argomenti legati alla dinamica della negoziazione[7], acronimo delle parole inglesi *Zone Of Potential Agreement* (area di potenziale accordo).

I limiti dello ZOPA sono definiti rispettivamente dai valori minimi e massimi delle aspettative delle diverse parti coinvolte, valori normalmente chiamati *reservation price*, dal termine utilizzato in microeconomia per indicare il massimo prezzo che un compratore è disposto a pagare per un bene o un servizio, ovvero il minimo prezzo che un venditore è disposto a ricevere in cambio di un bene o un servizio.

Il *reservation price* è a sua volta funzione della migliore possibile alternativa che le parti possano perseguire in caso di mancato accordo, o come normalmente chiamato "BATNA" (*Better Alternative to Negotiated Agreement*).

Figura 1

Anche la normativa fallimentare fa diretto riferimento a questi concetti, come quando per esempio viene stabilito che i creditori privilegiati possono

[7] Vedere a riguardo tra gli altri R. Fisher e W. Ury, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin, 1991, p. 97 e s.; R. G. Shell, *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People*, Penguin, 2006, p. 30 e s.; H. Raiffa, *The Art and Science of Negotiation*, Harvard University Press, 1982.

essere soddisfatti non integralmente, purché in misura non inferiore a quella realizzabile in caso di liquidazione[8]: in questo caso il legislatore ha definito chiaramente il BATNA (la liquidazione) e il *reservation price* (la realizzazione in caso di liquidazione).

Le negoziazioni presentano inoltre diversi gradi di complessità in funzione degli argomenti trattati e del numero di parti coinvolte, e le negoziazioni più complesse sono quelle che vedono coinvolti molteplici interessati, o peggio molteplici gruppi di interessati, e molti argomenti da trattare: da questo punto di vista i profili negoziali della composizione della crisi d'impresa possono essere considerati e trattati come processi negoziali molto complessi.

In particolare le negoziazioni con molte parti interessate (*Multiparty Negotiations*) presentano delle dinamiche specifiche che ne aumentano particolarmente il grado di difficoltà.

Innanzitutto vi è un problema legato alla comunicazione, particolarmente complessa perché riguarda molteplici direttrici e canali con un conseguente rischio di incomprensioni o di creazione di asimmetrie informative[9].

Si riscontra un problema legato ai molteplici interessi contrapposti, che portano una maggior difficoltà nel trovare una soluzione negoziale[10].

Vi è poi un problema di equilibri relazionali complessi sia tra appartenenti alle stesse categorie sia tra appartenenti a categorie diverse, difficili da mantenere[11].

Aumentano le opzioni risolutive della crisi, ma conseguentemente si riducono le relative aree di potenziale accordo, essendo ogni soluzione maggiormente favorevole per una coppia di parti in genere più sfavorevole per un'altra.

Aumenta esponenzialmente l'importanza di una figura *super partes* (in questo caso il legislatore e il giudice), in quanto alcune situazioni particolarmente complesse necessitano una soluzione imposta autoritariamente per motivi spesso dettati da ragioni politiche più che economiche[12].

[8] *Ex* articolo 124, comma terzo: "La proposta può prevedere che i creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, non vengano soddisfatti integralmente, purché il piano ne preveda la soddisfazione in misura non inferiore a quella realizzabile, in ragione della collocazione preferenziale, sul ricavato in caso di liquidazione".

[9] Vedere paragrafo 1.4 per un'approfondita analisi dei problemi legati all'informazione.

[10] Vedere paragrafo 2.4 per una analisi dettagliata degli interessi contrapposti tra i diversi *stakeholders*.

[11] A tale riguardo si pensi alle relazioni con le differenti classi di creditori, alla gestione del comitato creditori, analizzati nel paragrafo 2.3.

[12] Si pensi allo strumento del *cramdown* necessario per imporre la soluzione più vantaggiosa anche alle parti dissenzienti.

Aumenta la necessità di controllo e gestione del processo[13].

Partendo quindi dalla riforma della legge fallimentare e dall'analisi dei processi negoziali, vengono analizzati i profili negoziali della composizione della crisi d'impresa individuando i fattori critici di successo di una negoziazione molto complessa.

Lo scopo del libro è quello di delineare in maniera abbastanza dettagliata le caratteristiche dei profili delle singole parti coinvolte nella negoziazione relativa alla composizione della crisi d'impresa, e analizzare le condizioni al contorno che ne possono influenzare gli atteggiamenti e le aspettative.

Nel capitolo 1 viene data una breve panoramica delle principali soluzioni negoziali introdotte dalla riforma della legge fallimentare, in modo da definire il quadro di riferimento del processo negoziale. Vengono quindi analizzati alcuni fattori che accrescono la componente privatistica negoziale degli istituti analizzati, quale la presenza di clausole generali, tipiche del diritto privato, o il *favor* del legislatore nei confronti dell'imprenditore che sceglie di seguire una delle soluzioni negoziali previste. Vengono analizzati i limiti che il legislatore ha voluto porre alla libertà negoziale in modo da salvaguardare l'utilità sociale in una sorta di interesse legittimo da contrapporre al diritto soggettivo. Vengono infine riportate alcune delle principali critiche avanzate sia dal mondo economico sia da quello forense.

Il capitolo 2 presenta un'analisi delle singole parti coinvolte nella negoziazione, delle loro aspettative, dei diritti e doveri loro assegnati dal legislatore, dei gradi di libertà negoziale a esse riservati.

Nel capitolo 3 vengono analizzati i diversi componenti della negoziazione, dai contenuti del piano all'esdebitazione, così da delineare i fattori critici di successo del processo negoziale.

Il capitolo 4 affronta invece una breve panoramica della normativa estera, con il fine di dare un'indicazione di massima delle possibili differenze che si possono riscontrare nella dinamica negoziale tra Paese e Paese. In particolare vengono presentati il Chapter 11 americano, l'Insolvenzordnung tedesco, la Procedure de Sauvegarde francese, l'Administration inglese e il Concurso spagnolo, di cui si presentano le principali linee guida della recente riforma dell'ottobre 2011.

Il fine per cui abbiamo pensato di inserire un capitolo finale di confronto con la principale normativa estera non è quello di presentare in maniera dettagliata la normativa dei Paesi presi in considerazione, bensì quello

[13] Si pensi ai limiti imposti dal legislatore analizzati nel paragrafo 1.4 e al rischio di coalizioni illegali quali il mercato di voto analizzato nel paragrafo 2.3.

di far comprendere al lettore le tendenze in atto nei principali Paesi occidentali e quindi dare una percezione di come potrà eventualmente evolvere l'attuale normativa italiana, come effettivamente avvenuto nel corso di quest'anno con la legge 27 gennaio 2012, n. 3, e con l'articolo 33 del decreto legge 22 giugno 2012, n. 83, entrambi apportanti modifiche ispirate alla normativa statunitense.

1. Il nuovo approccio privatistico al diritto fallimentare

1.1. I profili negoziali della crisi d'impresa

Con la riforma del diritto fallimentare all'imprenditore in crisi si presentano tre ipotesi di accordi negoziali, alternativi al fallimento[1]: il concordato preventivo (articolo 160 ss.), la soluzione maggiormente "giudiziale" e meno negoziale; l'accordo di ristrutturazione dei debiti (articoli 182 *bis*, *quater*, *quinquies*, *sexies*), parzialmente assimilabile a una procedura concorsuale; i piani attestati di risanamento (articolo 67, comma terzo, lettera d), privi degli elementi di concorsualità e di conseguenza maggiormente rischiosi in caso di successivo fallimento.

Il concordato preventivo

Il concordato preventivo è la soluzione maggiormente dettagliata dalla nuova legge fallimentare, disciplinata negli articoli ricompresi tra il 160 e il 186 della Legge Fallimentare, e per questo motivo può essere considerata una procedura minore cui l'imprenditore in crisi può accedere senza incorrere nella procedura fallimentare.

Il decreto legge 14 marzo 2005, n. 35, e il decreto legislativo 12 settembre 2007, n. 169, introducono particolari novità riguardo i presupposti per l'ammissione alla procedura e il contenuto del piano[2].

- Sotto il profilo soggettivo vengono eliminati i riferimenti alle cosiddette condizioni di meritevolezza[3].

[1] E. Bertacchini, "Clausole generali e autonomia negoziale nella crisi d'impresa", *Contratto e Impresa*, 3, 2011, p. 695.

[2] E. Bertacchini, *op. cit.*, p. 698.

[3] Articolo 160, comma primo, versione originale: "L'imprenditore che si trova in stato

- Il presupposto oggettivo non è più lo stato di insolvenza, come precedentemente espresso, ma un generico stato di crisi[4].
- Vengono eliminati tutti i riferimenti a percentuali minime di pagamento precedentemente previsti dalla normativa pre-riforma[5] già con il decreto legge 14 marzo 2005, n. 35, mentre il decreto legislativo 12 settembre 2007, n. 169, introduce anche la possibilità di non ripagare il 100 per cento del debito ai creditori privilegiati, purché siano soddisfatti in misura non inferiore a ciò che avrebbero ottenuto in caso di liquidazione[6].
- Viene introdotto e assume un ruolo centrale il nuovo concetto di piano di risanamento sulla base del quale costruire il progetto di rilancio della società e la proposta di rientro per i creditori[7].
- Viene introdotta per l'imprenditore la possibilità di suddividere i cre-

d'insolvenza, fino a che il suo fallimento non è dichiarato, può proporre ai creditori un concordato preventivo secondo le disposizioni di questo titolo se:

1) è iscritto nel registro delle imprese da almeno un biennio o almeno dall'inizio dell'impresa, se questa ha avuto una minore durata, e ha tenuto una regolare contabilità per la stessa durata;
2) nei cinque anni precedenti non è stato dichiarato fallito o non è stato ammesso a una procedura di concordato preventivo;
3) non è stato condannato per bancarotta o per delitto contro il patrimonio, la fede pubblica, l'economia pubblica, l'industria o il commercio".

[4] *Ex* articolo 160, comma primo, come sostituito dal decreto legge 14 marzo 2005, n. 35: "L'imprenditore che si trova in stato di crisi, può proporre ai creditori un concordato preventivo".

[5] Articolo 160, comma secondo, versione originale: "La proposta di concordato deve rispondere a una delle seguenti condizioni:

1) che il debitore offra serie garanzie reali o personali di pagare almeno il quaranta per cento dell'ammontare dei crediti chirografari entro sei mesi dalla data di omologazione del concordato; ovvero, se è proposta una dilazione maggiore, che egli offra le stesse garanzie per il pagamento degli interessi legali sulle somme da corrispondere oltre i sei mesi;
2) che il debitore offra ai creditori per il pagamento dei suoi debiti la cessione di tutti i beni esistenti nel suo patrimonio alla data della proposta di concordato, tranne quelli indicati dall'articolo 46, sempreché la valutazione di tali beni faccia fondatamente ritenere che i creditori possano essere soddisfatti almeno nella misura indicata al n. 1".

[6] *Ex* articolo 160, comma secondo: "La proposta può prevedere che i creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, non vengano soddisfatti integralmente, purché il piano ne preveda la soddisfazione in misura non inferiore a quella realizzabile, in ragione della collocazione preferenziale, sul ricavato in caso di liquidazione, avuto riguardo al valore di mercato attribuibile ai beni o diritti sui quali sussiste la causa di prelazione indicato nella relazione giurata di un professionista in possesso dei requisiti di cui all'articolo 67, comma terzo, lettera d). Il trattamento stabilito per ciascuna classe non può avere l'effetto di alterare l'ordine delle cause legittime di prelazione".

[7] Per un maggior approfondimento dei contenuti del piano vedere il paragrafo 3.2.

ditori chirografari in classi, così da poter strutturare delle strategie negoziali diverse per le diverse classi di creditori[8].

- Viene introdotta la figura del professionista cui vengono riservate delle specifiche attività e responsabilità[9].

Il decreto legge 31 maggio 2010, n. 78, ha introdotto delle importanti novità riguardo alla prededucibilità dei crediti derivanti da finanziamenti legati alla messa in opera del piano di risanamento, come definito dall'articolo 182 *quater* recentemente aggiornato dalla legge 7 agosto 2012, n. 134[10]. In precedenza infatti risultava difficile se non impossibile per la società riuscire a superare la crisi, nonostante vi fosse un piano attestato da un professionista e accettato dai creditori, per mancanza della liquidità necessaria a continuare la normale attività giornaliera. Non era possibile infatti trovare delle nuove linee di credito per finanziare il circolante e le attività legate al piano, considerato l'alto rischio che tali crediti finissero insieme all'esistente credito pregresso, in caso di successivo fallimento.

Il nuovo articolo 182 *quater* riconosce quindi la prededucibilità a tutto

[8] *Ex* articolo 160, comma primo, lettera C: "la suddivisone dei creditori in classi secondo posizione giuridica e interessi economici omogenei".

[9] Per un maggior approfondimento del ruolo e delle responsabilità dei professionisti si veda il paragrafo 2.5.

[10] Articolo 182 *quater*: "Disposizioni in tema di prededucibilità dei crediti nel concordato preventivo, negli accordi di ristrutturazione dei debiti.

I crediti derivanti da finanziamenti in qualsiasi forma effettuati in esecuzione di un concordato preventivo di cui agli articoli 160 e seguenti ovvero di un accordo di ristrutturazione dei debiti omologato ai sensi dell'articolo 182 *bis* sono prededucibili ai sensi e per gli effetti dell'articolo 111.

Sono parificati ai crediti di cui al primo comma, i crediti derivanti da finanziamenti erogati in funzione della presentazione della domanda di ammissione alla procedura di concordato preventivo o della domanda di omologazione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti, qualora i finanziamenti siano previsti dal piano di cui all'articolo 160 o dall'accordo di ristrutturazione e purché la prededuzione sia espressamente disposta nel provvedimento con cui il tribunale accoglie la domanda di ammissione al concordato preventivo ovvero l'accordo sia omologato.

In deroga agli articoli 2467 e 2497 *quinquies* del codice civile, il primo e il secondo comma del presente articolo si applicano anche ai finanziamenti effettuati dai soci, fino a concorrenza dell'ottanta per cento del loro ammontare. Si applicano i commi primo e secondo quando il finanziatore ha acquisito la qualità di socio in esecuzione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti o del concordato preventivo.

Con riferimento ai crediti indicati al secondo comma, i creditori, anche se soci, sono esclusi dal voto e dal computo delle maggioranze per l'approvazione del concordato ai sensi dell'articolo 177 e dal computo della percentuale dei crediti prevista all'articolo 182 *bis*, primo e sesto comma".