



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Diritto Commerciale

LA CRISI D'IMPRESA

LENER RAFFAELE

DE SANTIS FABIANO

RELATORE

CORRELATORE

VITTORIO POSTIGLIONE

CANDIDATO

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

<i>Introduzione</i>	3
<i>CAPITOLO 1: Le cause interne ed esterne della crisi d'impresa</i>	5
1.1. La crisi d'impresa.....	5
1.2. Le cause interne della crisi d'impresa.....	5
1.2.1. Inadeguatezza della governance.....	6
1.2.2. Sovraindebitamento	9
1.2.3. Scarso coordinamento interno	12
1.3. Le cause esterne della crisi d'impresa.....	14
1.3.1. Concorrenza.....	14
1.3.2. Fluttuazioni di mercato.....	17
1.3.3. Crisi economiche e fattori geopolitici	19
<i>CAPITOLO 2: Dalla legge fallimentare alle novità apportate dal Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza</i>	21
2.1. Dalla legge Fallimentare del 1942 alla Legge Delega del 2017.....	21
2.2. Principi ed obiettivi della riforma.....	24
2.3. Principali novità introdotte dal nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza	27
<i>CAPITOLO 3: La composizione negoziata della crisi</i>	37
3.1. Dalle procedure d'allerta alla composizione negoziata della crisi	37
3.2. La composizione negoziata della crisi	39
3.3. Criticità e potenzialità della Composizione Negoziata	46
3.4. Il concordato semplificato	49
<i>Conclusioni</i>	51
<i>Bibliografia</i>	52
<i>Sitografia</i>	53

Introduzione

Nel panorama economico odierno, caratterizzato da rapidi cambiamenti e da una sempre crescente complessità, le imprese devono affrontare una serie di sfide che possono minacciare la loro stabilità finanziaria e operativa. L'incapacità di un'impresa di gestire una crisi rappresenta un rischio concreto per la sua sopravvivenza ed il suo posizionamento sul mercato. In un contesto economico in continua evoluzione, la comprensione e l'analisi approfondita della crisi d'impresa sono di fondamentale importanza per identificare le cause scatenanti e sviluppare strategie efficaci per la gestione ed il superamento di tale situazione critica.

La crisi d'impresa può essere originata da fattori sia interni che esterni. Fattori interni come una governance inadeguata, un'eccessiva esposizione al debito o una mancanza di coordinamento interno possono contribuire alla crisi. Allo stesso modo, fattori esterni come le fluttuazioni di mercato, l'accesa concorrenza, le crisi economiche e gli eventi geopolitici possono avere un impatto significativo sulla stabilità economico-finanziaria dell'impresa. Comprendere in profondità queste cause ed il loro impatto sulle organizzazioni è fondamentale per sviluppare strategie di gestione delle crisi efficaci.

Nel primo capitolo della tesi, verranno esaminate in dettaglio alcune delle cause più comuni, sia interne che esterne, che possono scatenare una crisi d'impresa. Saranno analizzate le possibili conseguenze di tali crisi e saranno proposte le migliori strategie che le imprese possono adottare per prevenire o affrontare la crisi in modo efficace.

La giurisprudenza, dal canto suo, si concentra attentamente sul tema della crisi d'impresa, con l'obiettivo di prevenirla o mitigarne gli effetti sulle imprese stesse. Un'importante evoluzione in tal senso è rappresentata dal nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, recentemente entrato in vigore. Questo codice ha radicalmente trasformato il diritto delle crisi, ponendo maggiore enfasi sul salvataggio delle imprese in difficoltà rispetto alla tutela esclusiva degli interessi dei creditori.

Nel secondo capitolo, verrà tracciata una breve panoramica storica della legislazione fallimentare, partendo dalla sua nascita nel 1942 fino ad arrivare al Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza attuale. Saranno esaminati i principi e gli obiettivi sottostanti a tale codice, nonché le principali innovazioni introdotte in ciascun titolo.

Tra i vari titoli del codice, particolare rilevanza è da attribuire al secondo, che originariamente disciplinava le procedure di allerta, ma che attualmente regola il nuovo istituto della composizione negoziata della crisi. La composizione negoziata rappresenta un'alternativa alla liquidazione delle imprese in crisi. Mediante un processo di negoziazione tra l'impresa e i creditori,

si cerca di raggiungere un accordo per il ripagamento dei debiti in modo sostenibile, consentendo all'impresa di ristabilire stabilità e continuità operativa.

Nel terzo capitolo, sarà approfondito il passaggio dalle procedure di allerta alla composizione negoziata della crisi, analizzando le motivazioni che hanno portato a tale cambiamento. Saranno esplorati gli aspetti rilevanti di questo istituto e saranno esaminati i possibili sbocchi della composizione negoziata. Tra questi, particolarmente rilevante risulta essere il concordato semplificato, a cui è dedicato l'ultimo paragrafo del terzo capitolo.

CAPITOLO 1: Le cause interne ed esterne della crisi d'impresa

1.1. La crisi d'impresa

Il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza definisce la crisi come “lo stato del debitore che rende probabile l'insolvenza e che si manifesta con l'inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte alle obbligazioni nei successivi dodici mesi”.¹

La crisi d'impresa è un fenomeno che può colpire qualsiasi azienda, indipendentemente dal settore in cui opera o dalle sue dimensioni. Può essere causata da fattori interni come problemi organizzativi, finanziari o di gestione, ma anche da cause esterne come la concorrenza, le fluttuazioni di mercato, le crisi economiche e i fattori geopolitici. Le conseguenze della crisi d'impresa possono essere disastrose non solo per l'azienda coinvolta, ma anche per l'intera economia, a causa della perdita di posti di lavoro e della riduzione della produzione economica.

Per evitare la crisi d'impresa, le aziende possono adottare una serie di strategie e pratiche manageriali volte a garantire la loro sostenibilità nel lungo periodo. La diversificazione dei prodotti e dei mercati di riferimento, la gestione del rischio, l'innovazione, la flessibilità organizzativa e finanziaria e la gestione efficiente delle risorse umane e materiali sono solo alcune delle strategie utili a limitare i rischi. Tuttavia, nonostante queste strategie, la crisi d'impresa può lo stesso verificarsi e per questo è necessario essere pronti a rispondere alle situazioni di difficoltà.

In questo capitolo, verranno approfondite le cause interne ed esterne della crisi d'impresa e le strategie più efficaci per prevenirle o limitare i danni. Questo consentirà poi di comprendere meglio come e perché la giurisprudenza si muove nell'ambito della crisi d'impresa, in particolare con il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza.

1.2. Le cause interne della crisi d'impresa

Con "cause interne della crisi d'impresa" si intendono tutti quei fattori che sono direttamente riconducibili alla gestione interna dell'azienda e che possono contribuire alla sua crisi.

Le cause interne della crisi d'impresa possono essere il risultato di decisioni sbagliate prese dalla dirigenza dell'azienda, di una mancanza di leadership, di un'eccessiva rigidità dell'organizzazione, di un eccessivo livello di indebitamento, di uno scarso coordinamento interno ecc...

¹ Decreto Legislativo del 12/01/2019 n.14, denominato “Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza”, aggiornato al 2022.

In generale, queste cause sono strettamente legate alla gestione interna dell'azienda e possono essere prevenute o affrontate mediante un'attenta analisi della situazione ed un miglioramento dei processi decisionali e operativi all'interno dell'azienda stessa.

Qui di seguito andremo ad analizzare più nel dettaglio le principali cause interne che possono dar vita alla crisi d'impresa e le possibili strategie che possono essere adottate dall'impresa per non far persistere la situazione di crisi.

1.2.1. Inadeguatezza della governance

L'inadeguatezza della governance può essere considerata una delle principali cause interne che possono portare alla crisi d'impresa. Questo termine si riferisce alla mancanza di competenza o volontà da parte dei responsabili di un'organizzazione, di un'istituzione pubblica o di una società di gestire le proprie attività in modo efficace, responsabile e trasparente, al fine di soddisfare le esigenze degli stakeholder, prendere decisioni efficaci e risolvere i problemi in modo tempestivo, garantendo il rispetto delle leggi, delle norme e dei principi etici.

Ci sono diversi fattori che possono contribuire all'inadeguatezza della governance, come ad esempio la corruzione, la mancanza di trasparenza e di competenza, nonché la mancanza di risorse finanziarie ed umane.

La corruzione rappresenta una minaccia per la governance aziendale, poiché aumenta il rischio di conflitti di interesse e decisioni sbagliate. In particolare, i conflitti di interesse tra i manager e gli azionisti possono impedire di massimizzare il valore per tutti gli stakeholder, tema questo che è stato oggetto di studio da parte degli economisti per molti anni.

La mancanza di trasparenza può compromettere la fiducia degli stakeholder nell'organizzazione, rendendo difficile la comprensione delle decisioni e delle azioni intraprese dall'azienda. La reputazione dell'azienda e il suo potenziale competitivo dipendono, in buona parte, dalla capacità di comunicare in modo chiaro e trasparente le proprie scelte strategiche.

La mancanza di competenza e di risorse finanziarie e umane può limitare la capacità dell'azienda di prendere decisioni informate e di rispondere alle esigenze degli stakeholder. Per questo motivo, è importante che l'azienda adotti una governance adeguata a garantire la sostenibilità delle sue attività e il benessere di tutti gli stakeholder coinvolti.

La cattiva gestione aziendale può comportare molteplici conseguenze negative sia per l'impresa che per le parti interessate. Tra le più comuni vi sono le perdite finanziarie, causate da scelte errate o poco oculate, che possono colpire l'impresa e gli investitori. Inoltre, la reputazione dell'impresa può subire

un forte calo a causa di una governance inadeguata, generando una percezione negativa del pubblico e degli investitori, limitando così la capacità di attrarre nuovi investimenti. La mancanza di trasparenza può inoltre generare una maggiore sfiducia da parte degli investitori e del pubblico. La cattiva gestione aziendale può causare problemi di conformità alle leggi e alle regolamentazioni, generando multe e sanzioni, oltre che danni alla reputazione dell'impresa. La scarsa responsabilità sociale dell'impresa, derivante da una governance inadeguata, può causare problemi con i dipendenti, i clienti e la società in generale. Infine, i problemi di successione all'interno dell'impresa possono portare a una gestione insoddisfacente e problemi di continuità aziendale.

In sintesi, la governance inadeguata dell'impresa può comportare conseguenze negative sia a breve che a lungo termine. Ecco perché è di fondamentale importanza che le imprese adottino una governance efficace al fine di garantirne il successo a lungo termine.

Nella storia sono molteplici le imprese che si sono trovate in una situazione di crisi a seguito della gestione inadeguata da parte della governance. Qui di seguito verranno analizzati due dei casi più eclatanti dal 2000 ad oggi: il “Caso Enron” ed il “Caso Parmalat”. È opportuno sottolineare come poche righe non siano assolutamente sufficienti per spiegare, in maniera chiara ed esaustiva, tutti gli aspetti che riguardano questi due casi. L'obiettivo è perciò quello di scalfire quantomeno la superficie, per cercare di comprendere come una governance inadeguata abbia giocato un ruolo importante nel processo che ha portato poi al fallimento di queste due grandi imprese.

Nella letteratura economica e finanziaria, il fallimento di Enron è considerato uno dei più noti scandali finanziari a livello globale. Inizialmente, la società era vista come un esempio di eccellenza imprenditoriale e innovazione strategica, ma successivamente ha subito un fallimento manageriale e ha dichiarato bancarotta.

La Enron Corporation è stata fondata nel 1985 a Houston, Texas, come un'azienda energetica, dopo l'acquisizione della Houston Natural Gas (HNG) da parte di InterNorth. Jeffrey Skilling è stato il principale attore della vicenda, essendo stato responsabile delle operazioni finanziarie prima e successivamente CEO della compagnia.

Sotto la guida di Skilling, l'azienda ha introdotto una rivoluzionaria strategia di gestione e sviluppo che ha influenzato anche il modello contabile dell'azienda. Tuttavia, la decisione di utilizzare il metodo mark-to-market (MTM) per registrare gli asset aziendali a bilancio utilizzando il fair value invece del valore contabile tradizionale ha creato problemi significativi, in quanto il fair value è spesso difficile da determinare e dipende dalle condizioni di mercato. Ciò ha portato a una discrepanza tra i flussi di cassa dichiarati e quelli effettivi.

Per nascondere le difficoltà contabili e le perdite, Enron ha creato società di comodo chiamate Special Purpose Entities (SPEs) o Special Purpose Vehicles (SPVs). In questo modo, tutte le operazioni

finanziarie problematiche venivano trasferite alle SPEs, evitando che comparissero nei bilanci di Enron e risolvendo i problemi contabili. Inoltre, Enron ha utilizzato le SPVs per ottenere prestiti al posto suo, aumentando il proprio debito e nascondendolo attraverso le società di comodo.

Nel 1999, il Comitato Aziendale per il Controllo e la Conformità ha rilevato un'elevata percentuale di rischio nelle operazioni di Enron. Ciò ha rappresentato il primo segnale di allarme per l'azienda, che si sarebbe presto rivelato un preludio alla sua caduta. Nel 2001, il crollo di Enron si è aggravato a causa di indagini federali e della perdita di fiducia degli investitori. Le transazioni finanziarie imprudenti attuate dall'azienda hanno attirato l'attenzione della SEC, che ha avviato una serie di indagini. Quando i dettagli di queste inchieste sono stati resi pubblici, il prezzo delle azioni di Enron è crollato da \$90,75 (agosto 2000) a \$0,26 (novembre 2001) in poco più di un anno.

Nell'agosto 2001, Jeffrey Skilling, che aveva assunto la carica di CEO solo otto mesi prima, ha annunciato le sue dimissioni per motivi familiari.

Nel mese di ottobre dello stesso anno, la SEC ha avviato un processo formale contro l'azienda, evidenziando violazioni dei principi contabili, l'utilizzo di un metodo di rendicontazione fallace e sovrastima dei profitti, nonché sottostima delle passività aziendali. Nonostante i tentativi di Enron di ripianare i propri debiti, l'azienda alla fine ha dichiarato bancarotta. Dopo le indagini condotte dalla SEC, molti dirigenti dell'azienda sono stati accusati di insider trading, frode fiscale e corruzione. Jeffrey Skilling, considerato l'architetto delle truffe contabili fin dall'inizio, è stato condannato a 24 anni di reclusione. Il fallimento di Enron rappresenta il più grande nella storia del mondo finanziario statunitense durante quel periodo.²

Differenti, ma sempre imputabili ad una pessima gestione da parte della governance, sono state invece le dinamiche che hanno portato al fallimento di Parmalat.

Parmalat è stata una delle più grandi truffe finanziarie della storia italiana. L'azienda, fondata da Calisto Tanzi, ha iniziato a mostrare segni di difficoltà negli anni '90, nonostante la crescita esponenziale che aveva fatto registrare in precedenza. Il sistema finanziario di Parmalat si basava su aziende offshore, il cui bilancio era difficile da controllare, e su fatture false per vendite mai avvenute. Inoltre, l'azienda ha acquisito numerose società, anche al di fuori del settore alimentare, ma questo ha contribuito ad aumentare i suoi debiti e a nascondere le perdite. Nel 2003, Parmalat ha dichiarato bancarotta dopo aver mancato il pagamento di un prestito di €150 milioni. Tanzi è stato arrestato e in seguito condannato a 18 anni di reclusione per bancarotta fraudolenta. L'azienda ha causato la perdita dei risparmi di migliaia di investitori e ha avuto un impatto significativo sull'economia italiana.³

² <https://www.jecatt.com/post/il-caso-enron-storia-di-un-fallimento>

³ <https://startingfinance.com/news/il-crac-parmalat-un-fallimento-da-e14-miliardi/>

1.2.2. Sovraindebitamento

L'elevato indebitamento si riferisce ad una situazione in cui un'impresa ha accumulato un alto livello di debito rispetto alla propria capacità di ripagare gli interessi e il capitale entro i termini stabiliti. Questo può accadere quando un'impresa assume troppi prestiti o emette troppi titoli di debito senza un adeguato piano di rimborso o senza la possibilità di generare abbastanza flussi di cassa per coprire i costi del debito. L'elevato indebitamento può portare a problemi finanziari, come difficoltà nell'ottenere nuovi prestiti, perdita di credibilità presso gli investitori e difficoltà nell'espandere le attività.

Per quanto riguarda le cause del sovraindebitamento aziendale, è possibile individuare diverse ragioni, ma alcune meritano particolare attenzione.

Innanzitutto, una delle principali cause è una gestione finanziaria inadeguata. Se l'azienda non riesce a gestire correttamente le sue finanze, spendendo più di quanto guadagna o ignorando i costi di produzione, può rapidamente trovarsi in difficoltà finanziaria. Questa situazione è spesso legata all'inadeguatezza del management, che può portare a importanti squilibri economici e finanziari e, in ultima analisi, alla crisi dell'impresa.

Un'altra possibile causa del sovraindebitamento aziendale è l'espansione eccessiva o troppo rapida. Infatti, quando un'impresa decide di investire in modo massiccio per la crescita, può accumulare una grande quantità di debiti per finanziare questi investimenti. Se però l'impresa non è in grado di generare abbastanza entrate per coprire i costi di espansione, potrebbe trovarsi in difficoltà finanziarie.

Questa questione è oggetto di discussione tra gli economisti, poiché la crescita è spesso vista come un obiettivo ambizioso e auspicabile. Tuttavia, è importante considerare che la crescita dovrebbe essere ricercata solo quando le condizioni lo permettono. Sono molte le aziende che hanno investito in modo eccessivo per perseguire una crescita rapida e si sono poi trovate ad affrontare gravi situazioni di crisi finanziaria.

Questo è particolarmente ricorrente nelle imprese di medie e grandi dimensioni, in cui gli obiettivi del management possono spingere all'ambizione di ottenere ricchi premi aziendali derivanti dalla crescita dell'impresa. Tuttavia, è fondamentale che l'espansione sia sostenibile e che l'impresa abbia un piano adeguato a coprire i costi di investimento e generare abbastanza entrate per ripagare il debito accumulato.

Tra le cause che possono portare al sovraindebitamento dobbiamo considerare anche eventuali cicli economici negativi. In periodi di rallentamento o recessione economica, le entrate delle aziende tendono a diminuire e i costi ad aumentare, mettendo così a rischio la stabilità finanziaria.

L'emergenza sanitaria causata dalla pandemia di Covid-19 e il conflitto in Ucraina sono esempi recenti di come le crisi economiche possano avere gravi conseguenze per le imprese, soprattutto per quelle di piccole-medie dimensioni.

Infine, i costi operativi elevati rappresentano un altro fattore che può condurre al sovraindebitamento. Se l'impresa deve affrontare costi elevati per il personale o la produzione, potrebbe non essere in grado di generare abbastanza profitti per coprire tali spese e, di conseguenza, finire per accumulare debiti.

Il sovraindebitamento dell'impresa può portare a diverse conseguenze negative. Innanzitutto, l'impresa potrebbe avere difficoltà a ottenere finanziamenti da banche e investitori. Questo potrebbe limitare la sua capacità di investire e di crescere, impedendole di sfruttare le opportunità di mercato. L'impresa potrebbe poi essere costretta a pagare interessi elevati per i prestiti ottenuti, diminuendo ulteriormente la sua capacità di generare profitti.

Inoltre, il sovraindebitamento può influire sulla reputazione dell'impresa. I creditori potrebbero perdere fiducia nell'impresa, portando alla negoziazione di accordi per ridurre il debito e/o estendere i termini di pagamento. Questa mancanza di fiducia potrebbe di conseguenza causare una riduzione delle vendite e dei profitti.

Il sovraindebitamento può anche influire sulla gestione del personale. Se l'impresa avesse difficoltà a mantenere la propria stabilità finanziaria, potrebbe avere difficoltà a mantenere il proprio personale, specialmente i dipendenti più qualificati. Ciò potrebbe portare a una perdita di produttività e di qualità dei servizi offerti.

Se poi l'impresa non è in grado di gestire il proprio debito, potrebbe essere costretta a cessare l'attività d'impresa, con conseguente chiusura dell'attività e perdita di posti di lavoro.

Dette le possibili conseguenze negative del sovraindebitamento, diventa perciò fondamentale tenere sempre sotto controllo il livello del debito accumulato.

Il livello di indebitamento di un'impresa è un indicatore importante della sua salute finanziaria e della sua capacità di far fronte ai propri obblighi di debito. Per calcolarlo, si considera il totale del debito dell'impresa, che comprende tutti gli importi dovuti ai creditori, e il totale del patrimonio netto dell'impresa, che rappresenta il valore totale dell'attivo dell'impresa meno il valore totale del passivo.

Il livello di indebitamento viene espresso attraverso un indicatore chiamato "leverage", che rappresenta l'entità dell'indebitamento dell'impresa rispetto al proprio patrimonio netto. Questo indicatore è utile per valutare la capacità dell'impresa di ottenere finanziamenti da banche e investitori, nonché per valutare il rischio di insolvenza dell'impresa.

Tuttavia, l'utilizzo della leva finanziaria (o "leverage") può anche comportare rischi significativi. Sebbene possa consentire a un soggetto di beneficiare di un rendimento potenziale maggiore, può

anche esporre l'impresa a perdite molto significative in caso di fluttuazioni dei mercati finanziari. Pertanto, è importante valutare attentamente i rischi e i benefici dell'utilizzo della leva finanziaria prima di prendere decisioni di investimento.⁴

Anche se il calcolo del rapporto debito/patrimonio netto è un metodo comunemente utilizzato per valutare il livello di indebitamento di un'impresa, esistono anche altri indicatori che possono essere presi in considerazione, come il rapporto tra il debito e il fatturato dell'impresa, il rapporto tra il flusso di cassa e il debito, il rapporto tra il margine di guadagno e il debito, e così via. Ciascuno di questi indicatori può fornire una prospettiva diversa sul livello di indebitamento di un'impresa, a seconda delle circostanze specifiche in cui si trova.

Va sottolineato che il livello di indebitamento di un'impresa non può essere valutato soltanto sulla base di un indicatore singolo, ma deve essere visto in relazione al contesto generale in cui l'impresa opera e alla sua capacità di gestire il debito. Ad esempio, un'impresa in fase di crescita potrebbe avere un rapporto debito/patrimonio netto elevato, ma se ha anche un solido piano di sviluppo e una buona gestione del debito, potrebbe comunque essere considerata un'opportunità di investimento interessante.

La valutazione del livello di indebitamento di un'impresa richiede perciò l'analisi di molteplici indicatori, che devono essere considerati insieme al contesto operativo dell'impresa e alla sua capacità di gestire il debito in modo sostenibile.

La giurisprudenza considera il tema del sovraindebitamento delle imprese di estrema importanza per la loro salute perché l'eccessivo ricorso al debito può far entrare l'impresa in una grave situazione di crisi. Il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza introduce, per le imprese in difficoltà, la possibilità di fare ricorso ad una nuova procedura, denominata "Composizione negoziata della crisi". Questa procedura prevede che all'imprenditore venga affiancato un esperto che vigila sulla corretta gestione delle finanze, nell'interesse prevalente dei creditori. Al termine della procedura, si possono aprire diversi scenari, che possono andare anche a vantaggio dell'imprenditore.

Il Codice, in generale, fornisce una maggiore protezione rispetto al passato alle imprese in difficoltà finanziaria e mira a prevenire le crisi da sovraindebitamento, salvaguardando così la loro sostenibilità a lungo termine.

⁴ <https://www.consob.it/web/investor-education/la-leva-finanziaria>

1.2.3. Scarso coordinamento interno

Con "scarso coordinamento interno" si intende una situazione in cui gli elementi dell'organizzazione di un'impresa non collaborano efficacemente tra loro. Questo può portare a problemi di comunicazione, conflitti, duplicazione di sforzi e riduzione dell'efficienza complessiva dell'impresa. Si tratta, in sostanza, di una mancanza di sinergia e di coerenza all'interno dell'organizzazione aziendale, che può essere una delle cause interne della crisi d'impresa.

Le ragioni per cui un'impresa potrebbe sperimentare uno scarso coordinamento interno possono essere molteplici e dipendono dalle circostanze specifiche dell'organizzazione. Tuttavia, alcune delle ragioni più comuni possono includere:

-Mancanza di una comunicazione efficace: una comunicazione inefficace tra i diversi reparti dell'impresa può portare ad una mancanza di comprensione reciproca e alla difficoltà di coordinare le attività. Ciò può derivare da una mancanza di chiarezza nei messaggi, da una comunicazione troppo superficiale o da una scarsa disponibilità a condividere informazioni tra i vari dipartimenti.

-Strutture organizzative complesse: una struttura organizzativa troppo complessa può rendere difficile il coordinamento tra i diversi reparti e la gestione delle attività aziendali. Ciò può accadere quando ci sono troppe gerarchie o divisioni tra i dipartimenti, o quando le linee di comunicazione non sono chiare e definite in modo efficiente.

-Assenza di una cultura aziendale orientata al lavoro di squadra: la mancanza di una cultura aziendale che promuova la collaborazione e il lavoro di squadra può portare ad una mancanza di collaborazione tra i diversi reparti. Ciò può avvenire quando la cultura dell'impresa è focalizzata solo sulle prestazioni individuali, anziché sulla cooperazione tra le persone.

-Mancanza di leadership: la mancanza di una leadership efficace può portare ad una mancanza di direzione e coordinamento tra i diversi reparti. Una leadership debole o poco coinvolta può portare ad una mancanza di chiarezza nelle aspettative, mancanza di motivazione e difficoltà nel prendere decisioni importanti.

-Differenze culturali: le differenze culturali tra i membri dell'organizzazione possono portare ad una mancanza di comprensione reciproca e alla difficoltà di coordinare le attività. Ciò può verificarsi quando ci sono differenze culturali significative tra le persone o i dipartimenti, o quando ci sono barriere linguistiche o di altro tipo che ostacolano la comunicazione efficace.

-Cambiamenti nell'organizzazione: i cambiamenti nell'organizzazione, come le fusioni o le acquisizioni, possono portare ad una mancanza di coordinamento tra i diversi reparti. Questo può accadere quando ci sono cambiamenti nella struttura dell'impresa, nuovi obiettivi o nuove priorità, o quando ci sono nuove persone o processi che entrano in gioco e che richiedono tempo per adattarsi.

La mancanza di una buona coordinazione interna in un'azienda può comportare diverse conseguenze negative per l'impresa. In primo luogo, l'assenza di una comunicazione efficace e di una collaborazione tra i vari dipartimenti può ostacolare la realizzazione degli obiettivi aziendali, rallentando i processi decisionali e la realizzazione dei progetti. Ciò potrebbe tradursi in un ritardo nella consegna dei prodotti o servizi ai clienti e nella perdita di opportunità di business.

Inoltre, la mancanza di una chiara struttura organizzativa può causare la duplicazione di lavoro, inefficienze e conflitti interni. Ciò può aumentare i costi e i tempi di produzione, riducendo la redditività dell'azienda e la sua capacità di competere efficacemente sul mercato.

La scarsa coordinazione interna può anche compromettere la qualità del prodotto o servizio offerto dall'impresa, diminuendo la soddisfazione del cliente e la reputazione dell'azienda. Ciò potrebbe portare a una perdita di clienti e di potenziali opportunità di business.

Infine, uno scarso coordinamento interno può influire negativamente sulla motivazione e l'engagement dei dipendenti. La mancanza di una comunicazione chiara e di una collaborazione efficace può far sentire i dipendenti isolati e non coinvolti, con conseguente riduzione dell'entusiasmo e dell'impegno nell'esecuzione del lavoro. Ciò può compromettere la produttività e l'efficienza generale dell'impresa, con conseguente impatto negativo sulla sua capacità di raggiungere gli obiettivi aziendali.

I metodi per migliorare il coordinamento all'interno di un'impresa possono variare, ma in generale si concentrano sull'implementazione di strategie di comunicazione e collaborazione più efficaci. Questo può essere ottenuto attraverso la pianificazione di riunioni periodiche tra i vari dipartimenti, l'utilizzo di strumenti di comunicazione efficienti e la definizione chiara di obiettivi e responsabilità di ciascun dipartimento.

Inoltre, è importante investire nella formazione del personale e nella creazione di un ambiente di lavoro positivo e collaborativo, dove la condivisione di conoscenze e competenze sia incoraggiata e valorizzata. Ciò può aiutare a migliorare la comunicazione interna e a costruire una cultura aziendale più forte.

Per esempio, l'organizzazione di corsi di formazione per lo sviluppo delle competenze tecniche e di leadership può aiutare i dipendenti a diventare più esperti e fiduciosi nelle proprie attività, migliorando così la loro efficienza e la qualità del lavoro svolto. Inoltre, la promozione di un ambiente di lavoro sano e positivo, basato sulla cooperazione e sulla condivisione di conoscenze, può incoraggiare i dipendenti a collaborare e a lavorare insieme verso obiettivi comuni.

La giurisprudenza ha evidenziato che il coordinamento interno di un'impresa è una responsabilità primaria dei suoi dirigenti e un elemento fondamentale per il successo dell'azienda stessa. In caso di mancanza di coordinamento, i dirigenti possono essere ritenuti responsabili per eventuali danni

causati all'azienda. Pertanto, è importante che i dirigenti adottino misure per garantire un efficace coordinamento interno al fine di proteggere l'azienda e garantirne il successo a lungo termine.

1.3. Le cause esterne della crisi d'impresa

Le cause esterne della crisi d'impresa sono eventi o fattori che si verificano al di fuori del controllo dell'azienda ma che possono influenzare la sua capacità di generare profitti e sopravvivere sul mercato. Questi fattori possono essere diversi e includono, ad esempio, la concorrenza, le crisi economiche, i fattori geopolitici e le fluttuazioni di mercato.

La concorrenza può portare alla riduzione delle quote di mercato e dei margini di profitto, portando l'impresa a una situazione di crisi.

Le crisi economiche, come le recessioni, possono avere un impatto significativo sull'attività delle aziende. Le crisi economiche possono portare ad una riduzione della domanda di prodotti e servizi, aumentare i costi di produzione e causare problemi finanziari per le aziende, portando alla crisi d'impresa.

I fattori geopolitici, come le tensioni internazionali, le guerre commerciali o le sanzioni, possono avere anch'esse un impatto sulle aziende, ad esempio attraverso la riduzione delle opportunità di mercato o l'aumento dei costi di produzione.

Le fluttuazioni del mercato, come l'aumento dei prezzi delle materie prime o dei tassi di cambio, possono anche causare problemi per le aziende, ad esempio aumentando i costi di produzione e riducendo la domanda di prodotti.

Obiettivo dei prossimi paragrafi sarà quello di analizzare più nel dettaglio alcune delle principali cause esterne che possono dar luogo alla crisi d'impresa e le possibili strategie per mitigare le situazioni negative che ne possono scaturire.

1.3.1. Concorrenza

La concorrenza è una delle principali cause esterne che possono generare la crisi d'impresa. La competizione sempre più accesa tra le imprese per acquisire clienti, raggiungere quote di mercato e mantenere i profitti può portare a una diminuzione dei margini di guadagno e ad una riduzione delle

opportunità di crescita. Questo può mettere a dura prova l'equilibrio finanziario dell'impresa e portare alla crisi.

Nella teoria economica le varie forme della concorrenza sono state a lungo studiate ed analizzate, per arrivare alla formulazione di modelli che possano spiegare i comportamenti delle imprese nelle diverse situazioni. In particolare, i modelli economici distinguono tra quattro forme di concorrenza: la concorrenza perfetta, la concorrenza monopolistica, l'oligopolio ed il monopolio.

La concorrenza perfetta è un tipo di mercato in cui ci sono un alto numero di venditori e compratori ed in cui i prodotti offerti sono omogenei. In questo tipo di mercato, nessun attore economico ha il potere di influenzare i prezzi, che sono determinati dalla libera interazione tra domanda e offerta. Le caratteristiche principali di questo tipo di mercato includono l'atomicità, ovvero la presenza di numerosi attori che offrono e domandano beni che rappresentano solo una piccola parte del totale; la trasparenza, ovvero la conoscenza delle condizioni di contrattazione e dei prezzi da parte di tutti gli attori; la libertà, ovvero la possibilità per ogni attore di entrare e uscire dal mercato liberamente senza restrizioni; l'omogeneità dei prodotti offerti da tutti i produttori; e la fluidità delle transazioni, ovvero la capacità dei produttori e dei consumatori di vendere e acquistare grandi quantità di merce al prezzo di mercato. Questo tipo di mercato favorisce la concorrenza e non consente a nessun singolo attore di acquisire un potere di mercato tale da influenzare i prezzi.⁵

La concorrenza monopolistica è una forma di mercato che presenta molte delle caratteristiche della concorrenza perfetta, ma differisce in quanto i prodotti offerti non sono identici, bensì differenziati tra di loro. Questo significa che i consumatori non vedono i prodotti come sostituti perfetti, ma hanno un ordine di preferenza in base alle caratteristiche che cercano. Di conseguenza, sono disposti a pagare un prezzo maggiore per il prodotto che preferiscono. Tuttavia, se il prodotto non soddisfa le loro esigenze, la loro disponibilità a pagare diminuisce. In questo tipo di mercato, le imprese cercano di differenziare i loro prodotti per ottenere un vantaggio competitivo e, in genere, utilizzano la pubblicità come strumento per promuovere il loro prodotto e renderlo più attraente ai consumatori. In generale tra i quattro modelli economici in esame, la concorrenza monopolistica è quella che si avvicina maggiormente alla realtà.⁶

L'oligopolio rappresenta una forma di mercato in cui un numero limitato di aziende producono un bene identico o molto simile e si trovano a dover soddisfare una domanda costituita da numerosi consumatori. La presenza di barriere all'entrata impedisce l'ingresso di nuove imprese sul mercato. La ridotta quantità di aziende e la mancanza di libertà di entrata comportano che le decisioni prese da

⁵ <https://dizionari.simone.it/6/concorrenza-perfetta>

⁶ https://www.treccani.it/enciclopedia/concorrenza-monopolistica_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

ciascuna di esse riguardo alla produzione, ai prezzi e alla promozione degli articoli influiscano sulle strategie delle altre imprese presenti sul mercato.⁷

Il monopolio rappresenta una situazione di mercato in cui un unico venditore o un unico acquirente detiene un'ampia quota di mercato o addirittura il controllo completo del mercato stesso, limitando la presenza di concorrenti. In questo tipo di mercato, il venditore dispone di un considerevole potere di mercato, influenzando il prezzo e le condizioni di scambio a proprio vantaggio. Tuttavia, tali situazioni di monopolio sono spesso oggetto di controllo antitrust, in quanto possono impedire la concorrenza e limitare la libertà di scelta dei consumatori, con effetti negativi sull'efficienza e sull'innovazione del mercato.⁸

L'Antitrust è un'autorità pubblica indipendente che ha il compito di garantire la concorrenza ed il libero mercato, proteggendo i diritti dei consumatori e prevenendo le posizioni dominanti delle imprese. Tra le principali forme di abuso di posizione dominante vi sono la discriminazione dei prezzi, l'esclusione degli altri operatori dal mercato, la creazione di barriere all'entrata per i nuovi concorrenti e la formazione di cartelli. Inoltre, promuove la trasparenza delle attività economiche, monitora le fusioni e le acquisizioni e adotta sanzioni in caso di violazione delle norme antitrust. In Italia, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) è l'organo preposto alla tutela della concorrenza e al controllo delle attività economiche.

Fatto un richiamo ai modelli di concorrenza studiati dalla teoria economica, è bene ricordare che molto spesso la concorrenza nella realtà assume forme intermedie tra i vari modelli, che quindi non riescono a spiegare tutti i comportamenti delle imprese sul mercato.

Riportando il focus del discorso sulle conseguenze della concorrenza, possiamo dire che la forte competizione da parte di altre aziende può portare all'obsolescenza del prodotto o del servizio offerto dall'impresa. Se l'azienda non riesce ad innovarsi costantemente e a rimanere al passo con le nuove tendenze del mercato, rischia di perdere clienti a favore di aziende che offrono prodotti o servizi più innovativi. Questo può portare ad una riduzione della competitività dell'azienda nel mercato.

Inoltre, la concorrenza può portare all'aumento dei costi per l'impresa. Ad esempio, il costo delle materie prime può aumentare o potrebbe essere difficile trovare fornitori convenienti. Questo può mettere a rischio l'equilibrio finanziario dell'impresa e portare alla crisi.

Per far fronte alle sfide poste dalla concorrenza, le imprese devono adottare una strategia di posizionamento sul mercato che sia efficace e coerente con gli obiettivi dell'azienda. Questo significa che l'impresa deve analizzare i propri punti di forza e di debolezza rispetto ai concorrenti, identificare

⁷ https://www.treccani.it/enciclopedia/oligopolio_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

⁸ <https://www.treccani.it/enciclopedia/monopolio>

le esigenze dei clienti e i trend del mercato, e sviluppare un'offerta di prodotti e servizi in grado di soddisfare tali esigenze e di differenziarsi dalla concorrenza.

Inoltre, l'impresa deve monitorare costantemente l'evoluzione del mercato e le attività dei concorrenti, al fine di individuare le opportunità di crescita e di adattarsi tempestivamente ai cambiamenti del mercato. Questo può avvenire attraverso l'utilizzo di strumenti come l'analisi SWOT, l'analisi del ciclo di vita del prodotto, l'analisi delle cinque forze di Porter, ecc.

Un'altra strategia importante per mantenere la competitività dell'impresa è investire in ricerca e sviluppo. Ciò significa dedicare risorse finanziarie e umane allo sviluppo di nuovi prodotti e servizi, alla sperimentazione di nuove tecnologie e alla ricerca di soluzioni innovative. In questo modo, l'impresa può mantenere un vantaggio competitivo sul mercato e differenziarsi dai concorrenti, migliorando al contempo la propria efficienza e la qualità dei propri prodotti e servizi.

1.3.2. Fluttuazioni di mercato

Con "fluttuazioni di mercato" ci si riferisce alle variazioni, spesso non prevedibili, della domanda e dell'offerta di beni e servizi su un dato mercato.

Si distinguono due categorie di fluttuazioni di mercato in base al loro schema temporale. La fluttuazione ciclica si riferisce a periodi di crescita e diminuzione che seguono un modello prevedibile nel tempo. Ad esempio, un'economia può passare da una fase di espansione economica a una di recessione, per poi riprendersi nuovamente in un ciclo continuo. D'altra parte, la fluttuazione irregolare non segue un modello prevedibile e può essere causata da effetti esterni come eventi naturali, crisi politiche o instabilità finanziarie. In questo caso, le fluttuazioni non sono legate ad un ciclo predefinito e possono essere difficili da prevedere e gestire per le aziende.⁹

Queste fluttuazioni possono essere influenzate da molti fattori, come i cambiamenti nelle abitudini di consumo dei consumatori, le oscillazioni dei prezzi delle materie prime, le politiche governative o gli eventi macroeconomici come la crescita o la recessione economica. Tuttavia, le cause esatte delle fluttuazioni di mercato possono variare a seconda del settore e del mercato in questione. Ad esempio, nel settore immobiliare, le fluttuazioni possono essere influenzate dalle politiche fiscali e dalla disponibilità di credito, mentre nel settore tecnologico, le fluttuazioni possono essere determinate da cambiamenti tecnologici o da regolamenti governativi sulla privacy dei dati. In ogni caso, le

⁹ <https://it.economy-pedia.com/11031218-fluctuation#:~:text=La%20fluttuazione%20economica%20%C3%A8%20un,ragioni%20economiche%2C%20politiche%20o%20sociali>.

fluttuazioni di mercato possono rappresentare una sfida per le imprese che cercano di mantenere la loro competitività e profitto, ma anche un'opportunità per quelle che sanno adattarsi velocemente alle nuove situazioni di mercato.

Le fluttuazioni di mercato possono rappresentare un rischio per le aziende in quanto la loro capacità di adattamento alle variazioni della domanda e dell'offerta può determinare il successo o la crisi dell'impresa. In particolare, un calo improvviso della domanda può portare ad una riduzione o addirittura all'interruzione della produzione di un determinato prodotto, con conseguenti effetti negativi sulle entrate e sui profitti dell'azienda. Inoltre, le fluttuazioni di mercato possono incidere sui costi di produzione, ad esempio a causa delle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime, costringendo le aziende ad aumentare i prezzi dei loro prodotti o a ridurre i margini di profitto per rimanere competitive. Tutto ciò può avere come risultato una diminuzione dei profitti dell'azienda e una maggiore difficoltà nel far fronte alle spese e agli obblighi finanziari, generando una crisi d'impresa. Le aziende possono adottare diverse strategie per proteggersi dalle fluttuazioni del mercato. Una di queste strategie è la diversificazione del portafoglio prodotti o servizi, ovvero l'espansione del loro portfolio per ridurre la dipendenza da un singolo prodotto o mercato e mitigare l'impatto delle fluttuazioni del mercato. Inoltre, le aziende possono monitorare costantemente le tendenze del mercato e adattare i loro prodotti o servizi per soddisfare le esigenze dei clienti in modo tempestivo. Ridurre i costi operativi può migliorare la posizione finanziaria dell'azienda e consentirle di affrontare meglio le fluttuazioni di mercato. Un'altra strategia può essere quella di creare partenariati strategici con altre aziende per migliorare la propria posizione competitiva e ridurre l'impatto delle fluttuazioni del mercato. L'uso di strumenti finanziari come assicurazioni, hedging e derivati può mitigare l'impatto delle fluttuazioni del mercato sui profitti e sulla posizione finanziaria complessiva dell'azienda. Infine, migliorare la gestione dei rischi può aiutare le aziende a identificare e mitigare i rischi associati alle fluttuazioni di mercato e adottare misure appropriate per proteggere la loro posizione finanziaria.

Un esempio di impresa che ha subito una crisi a causa delle fluttuazioni di mercato è la compagnia aerea American Airlines. Nel 2001, la compagnia si trovava in una situazione difficile a causa della concorrenza dei vettori a basso costo e delle fluttuazioni del mercato, in particolare con l'aumento dei prezzi del carburante. Tuttavia, l'evento che ha causato la crisi più significativa per American Airlines è stato l'attentato terroristico dell'11 settembre 2001 a New York. L'attacco ha portato alla chiusura dell'aeroporto di New York per diversi giorni, causando perdite enormi per le compagnie aeree, tra cui American Airlines.

Come risultato, American Airlines ha subito una perdita di oltre un miliardo di dollari nel terzo trimestre del 2001, e il valore delle sue azioni è crollato del 39%. Per far fronte alla crisi, la compagnia

è stata costretta a ridurre il personale, a vendere alcuni degli aerei e a chiudere alcune rotte non redditizie al fine di ridurre i costi.

In generale, la situazione di American Airlines dimostra come le fluttuazioni di mercato e gli eventi esterni imprevedibili possano avere un impatto significativo sulle attività commerciali, portando a situazioni di crisi che richiedono soluzioni rapide e innovative per recuperare la situazione.

1.3.3. Crisi economiche e fattori geopolitici

Le crisi economiche ed i fattori geopolitici sono due fenomeni che possono influenzare profondamente le imprese, portandole verso una situazione di crisi.

La crisi economica si può definire come una brusca transizione dalla prosperità alla depressione dell'economia, in cui si verificano una serie di fattori come il basso livello dei prezzi, dei salari, dei profitti e degli interessi, accompagnati da un aumento della disoccupazione e della stagnazione degli affari.¹⁰

Questa situazione può avere un effetto a catena, influenzando l'intera economia, riducendo i profitti e diminuendo la liquidità delle aziende.

Nel 2008, si è verificata una crisi economica globale, causata in gran parte dalla bolla immobiliare negli Stati Uniti e dalla diffusione di titoli di credito rischiosi a livello globale.

La crisi del 2008 ha avuto un impatto significativo sul sistema finanziario globale, portando alla bancarotta di molte banche e istituzioni finanziarie, nonché ad una riduzione del credito disponibile per le imprese. Di conseguenza, molte aziende hanno subito un calo delle vendite e delle entrate, mentre i costi operativi sono rimasti elevati, portando molte di esse verso situazioni di crisi, fallimento e riduzione delle attività. La crisi ha avuto anche ripercussioni negative sulle economie di molti paesi, con conseguenti restrizioni commerciali, aumento della disoccupazione e diminuzione della domanda globale.

In questa situazione difficile, le imprese hanno dovuto affrontare le sfide economiche cercando soluzioni innovative e tempestive per riprendersi. Molte aziende hanno dovuto adattarsi alla nuova situazione, cercando di ridurre i costi, rinegoziando i contratti e cercando nuovi mercati per mantenere la loro attività. Inoltre, la crisi del 2008 ha portato all'aumento della consapevolezza delle aziende sui

¹⁰ <https://www.treccani.it/enciclopedia/crisi-economica#:~:text=crisi%20econ%C3%B2mica%20improvviso%20passaggio%20dalla,dei%20profitti%20e%20dell'interesse.>

rischi finanziari e ha spinto molte di esse a cercare di mitigarli attraverso una maggiore trasparenza e controllo dei rischi.

I fattori geopolitici rappresentano anch'essi un elemento importante che può incidere sulle imprese e sulla loro attività economica. Gli eventi a livello internazionale, come conflitti armati, sanzioni commerciali, instabilità politica e disordini sociali, possono avere un impatto diretto sul commercio internazionale e sulle attività delle aziende. Ad esempio, la guerra in Ucraina ha avuto un effetto significativo sulle imprese in tutto il mondo, specialmente in Europa. La crisi ha portato alla sospensione di molte attività commerciali, impedendo la libera circolazione dei prodotti attraverso la regione. Inoltre, la destabilizzazione causata dalla guerra ha portato ad una diminuzione degli investimenti e dei flussi finanziari, influenzando il mercato azionario e i prezzi delle materie prime. Le conseguenze della guerra si sono riflesse anche sull'economia globale, poiché molte imprese hanno subito perdite economiche significative a causa della riduzione della domanda di prodotti e servizi, causata dall'incertezza e dalla diminuzione della fiducia del consumatore. Tuttavia, l'impatto negativo della guerra in Ucraina sulle imprese non si è limitato soltanto alla regione, ma si è esteso anche ai paesi esterni alla zona di conflitto, come dimostrato dal calo degli investimenti e dalle ripercussioni sul mercato globale. Inoltre, la guerra ha messo a dura prova la capacità delle aziende di effettuare il commercio internazionale, influenzando anche le politiche commerciali e le relazioni diplomatiche tra i paesi.

La combinazione di crisi economiche e fattori geopolitici può causare molteplici problemi per le imprese, come la riduzione dei profitti, la diminuzione delle vendite, l'indebitamento e la perdita di posizioni di mercato. Per far fronte a questi problemi, le imprese possono adottare diverse strategie di gestione del rischio e di diversificazione del business, cercando di ridurre la dipendenza da un singolo mercato o da un singolo prodotto.

La riduzione dei costi operativi attraverso la ristrutturazione o la riduzione dei costi del personale o delle forniture può essere un'ulteriore strategia. Inoltre, migliorare la produttività attraverso l'implementazione di nuove tecnologie o l'ottimizzazione dei processi può contribuire a risparmiare tempo e denaro.

Un'altra strategia efficace è l'espansione dei mercati, sia all'interno del proprio paese che all'estero, per diversificare la base di clienti e ridurre il rischio di crisi.

Infine, le imprese possono collaborare con altre imprese o organizzazioni per condividere risorse, conoscenze e competenze e affrontare insieme le sfide della crisi.

CAPITOLO 2: Dalla legge fallimentare alle novità apportate dal Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza

2.1. Dalla legge Fallimentare del 1942 alla Legge Delega del 2017

Nell'attuale contesto economico, l'impresa rappresenta il fattore di produzione di maggior importanza e rilevanza sociale. Di conseguenza, l'ordinamento giuridico si è premurato di predisporre una serie di norme che, oltre a disciplinare la fase di nascita e la vita dell'impresa, regolamentassero anche la sua eventuale crisi.¹¹

Con l'introduzione del Regio Decreto 16 marzo 1942, n. 267, noto come Legge Fallimentare, il legislatore italiano ha finalmente affrontato la necessità di un'adeguata regolamentazione in materia di insolvenza. Tale legge, considerata un pilastro del diritto commerciale italiano, ha rappresentato un importante passo avanti nel campo della regolamentazione giuridica delle imprese.

I legislatori dell'epoca hanno ritenuto necessario operare una distinzione tra l'insolvenza degli imprenditori commerciali non piccoli da un lato, e quella dei piccoli imprenditori commerciali e degli imprenditori agricoli, considerati sempre al pari dei piccoli imprenditori, dall'altro. Per i primi, infatti, sono state predisposte apposite procedure concorsuali, volte a garantire il soddisfacimento degli interessi dei creditori e la tutela del patrimonio aziendale. Mentre per i secondi si sono preferite le procedure amministrative personali, che prevedono un'analisi caso per caso della situazione finanziaria dell'imprenditore e l'adozione di misure proporzionate al grado di indebitamento.¹²

La normativa prevede quattro differenti procedure concorsuali, che sono il fallimento, il concordato preventivo, l'amministrazione controllata e la liquidazione coatta amministrativa.

Il fallimento è una procedura che comporta la privazione dei diritti di gestione e di disposizione del patrimonio dell'imprenditore fallito, ed ha come obiettivo quello di soddisfare gli interessi dei creditori in modo equo. Essendo la procedura più antica e rappresentativa tra le procedure concorsuali, il fallimento costituisce un paradigma di riferimento anche per le altre procedure.

La liquidazione coatta amministrativa è invece una procedura di liquidazione amministrativa che si avvicina strutturalmente alla procedura fallimentare, ma che è riservata solo a determinate classi di società, in considerazione dell'interesse pubblico ad essa collegato.

¹¹ <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892103481.pdf>

¹² Campobasso G.F., Diritto Commerciale, Utet

Il concordato preventivo si basa su un accordo tra l'imprenditore in crisi ed i suoi creditori, controllato dall'autorità giudiziaria, finalizzato all'estinzione dell'intero debito e alla completa esdebitazione dell'imprenditore alla sua conclusione.

L'amministrazione controllata prevede invece un accordo tra l'imprenditore in crisi ed i suoi creditori, sotto il controllo dell'autorità giudiziaria, che ha come obiettivo il superamento della crisi e il ripristino della capacità dell'imprenditore di adempiere alle proprie obbligazioni.¹³

La ratio di fondo è chiara, e consiste nell'assicurare le ragioni creditorie tramite le sopraelencate procedure concorsuali che operano attraverso la liquidazione e distribuzione del ricavato sui beni dell'imprenditore. La prospettiva marcatamente sanzionatoria nei confronti dell'imprenditore inadempiente rifletteva l'esigenza di eliminare dal mercato l'impresa "malata", eliminando così alla radice la possibilità che questa possa divenire fonte di contagio per i vari interlocutori economici e, conseguentemente, per l'economia generale.

Nel corso degli anni '70 e '80, l'approccio giurisprudenziale subì una notevole trasformazione a causa della grave crisi economica che affliggeva l'Italia in quel periodo. In questo contesto, assunse maggiore importanza la tutela delle imprese e dei relativi posti di lavoro, a scapito della completa tutela degli interessi dei creditori. La formalizzazione di questo nuovo approccio avvenne con l'emanazione della legge 3 aprile 1979, n. 95, la quale introdusse una quinta procedura denominata "amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi".

L'elemento caratterizzante di questa procedura era rappresentato dalla nomina di uno o più commissari straordinari a cui veniva affidata la gestione dell'impresa insolvente, la quale continuava a operare per un periodo massimo di quattro anni al fine di consentirne la riorganizzazione sulla base di un programma e di un piano di risanamento. Lo scopo finale della procedura era quello di favorire il trasferimento dei complessi produttivi a terzi, una volta che fossero stati risanati.

La legge n. 95 del 1979 rappresentò perciò un importante cambiamento nella gestione delle imprese in crisi, poiché poneva l'accento sulla salvaguardia degli interessi dell'impresa e dei suoi dipendenti, piuttosto che su quelli dei creditori. La procedura di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi offriva un meccanismo flessibile e mirato a favorire il recupero dell'impresa in difficoltà, evitando il suo definitivo fallimento e la conseguente perdita di posti di lavoro.¹⁴

A partire dagli anni '90, si è assistito alla diffusione di una mentalità più liberale, che pone un'enfasi sul mercato, sulla concorrenza e sull'autonomia privata. Questo cambiamento di prospettiva ha portato ad una revisione completa della legge n. 95 del 1979. In particolare, la disciplina dell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi è stata oggetto di riforma tramite il

¹³ Nigro A., Vattermoli D.; Diritto della crisi delle imprese. Le procedure concorsuali (Il Mulino)

¹⁴ Nigro A., Vattermoli D.; Diritto della crisi delle imprese. Le procedure concorsuali (Il Mulino)

D.Lgs. 270 del 1999, il quale ha introdotto una nuova procedura denominata "amministrazione straordinaria delle grandi imprese in stato di insolvenza", la quale ha sostituito la procedura precedente.

La nuova procedura ha introdotto norme più rigide in termini di tempistiche e modalità per il recupero dell'impresa, al fine di aderire ad una logica maggiormente orientata al mercato e alla concorrenza. In seguito, il D.L. 23-12-2003, n. 347 ha ulteriormente ampliato la disciplina attraverso l'introduzione di una speciale amministrazione straordinaria accelerata per le imprese di grandi dimensioni. Quest'ultima è stata introdotta al fine di garantire una ristrutturazione tempestiva delle grandi imprese in stato di insolvenza, e presenta molte differenze rispetto alla procedura comune, tra cui un potenziamento significativo delle attribuzioni dell'amministrazione.

La riforma delle procedure concorsuali è poi proseguita con il D.L. 14-3-2005, n.35 (successivamente convertito con legge 14-5-2005, n.80), che ha radicalmente ridisegnato il concordato preventivo e ha introdotto l'istituto degli accordi di ristrutturazione dei debiti; con il D.Lgs 9-1-2006, n.5 che ha innovato in modo significativo la disciplina del fallimento e ha soppresso l'amministrazione controllata; e con il D.Lgs 12-9-2007, n.169, noto come "decreto correttivo", che ha apportato importanti correzioni alle precedenti riforme, intervenendo in modo significativo sulla disciplina della liquidazione coatta amministrativa.

In seguito, apparve tuttavia evidente la necessità di istituire anche procedure adatte a debitori diversi dall'imprenditore commerciale non piccolo. Per questo motivo, la legge n. 3 del 27-1-2012 ha regolamentato tre nuove procedure, ovvero la procedura di liquidazione (simile al fallimento), l'accordo di composizione della crisi da sovraindebitamento (simile al concordato preventivo e agli accordi di ristrutturazione dei debiti), e il piano del consumatore (riservato esclusivamente a coloro che non sono ritenuti colpevoli del loro sovraindebitamento).¹⁵

Il 28 gennaio 2015 fu emanato un Decreto Ministeriale che istituì la Commissione di Riforma, presieduta dal presidente Renato Rordorf, con il compito di attuare una riforma organica della disciplina concorsuale, finalizzata all'introduzione di strumenti per individuare tempestivamente lo stato di crisi di un'impresa. Già nel 2001 la "Commissione Trevisanato" aveva tentato, senza successo, di elaborare misure di allerta e prevenzione della crisi d'impresa. L'obiettivo della nuova Commissione era di introdurre una disciplina specifica sulle procedure di allerta e di composizione assistita della crisi d'impresa, strumenti che altrove avevano salvato numerose imprese e posti di lavoro.

Dopo un lungo percorso che ha visto numerosi interventi legislativi, il 1° febbraio 2017 la Camera dei Deputati ha approvato il disegno di legge n. 3671-bis-A, con cui è stato delegato il Governo a

¹⁵ Campobasso G.F., Diritto Commerciale, Utet

operare una vasta riforma della disciplina delle crisi di impresa e dell'insolvenza. L'11 ottobre dello stesso anno, giunge infine il benestare del Senato alla riforma.¹⁶

2.2. Principi ed obiettivi della riforma

Il disegno di legge che ha ottenuto l'approvazione della Camera prevede alcune importanti innovazioni, con l'obiettivo di incentivare l'adozione di strumenti di composizione stragiudiziale della crisi e di favorire una gestione tempestiva delle situazioni di difficoltà aziendale. In particolare, una delle novità più significative è l'introduzione di una fase preventiva di "allerta", finalizzata ad individuare precocemente la crisi dell'impresa e a fornire supporto per la sua risoluzione. Questo nuovo strumento potrà essere attivato su iniziativa del debitore o d'ufficio dal tribunale, su segnalazione di creditori pubblici, e in caso di mancata collaborazione del debitore, potrebbe portare alla dichiarazione pubblica della crisi. Si tratta di una misura importante, in grado di migliorare la tempestività dell'intervento, facilitando la soluzione dei problemi dell'impresa e riducendo il rischio di fallimento.

Inoltre, il disegno di legge mira a semplificare le regole processuali delle procedure concorsuali, riducendo le incertezze interpretative che rallentano la celerità del processo. Nel caso di sbocco giudiziario della crisi, è prevista l'unicità della procedura che esamina tutte le situazioni di crisi e di insolvenza, con la possibilità di evolvere in una procedura conservativa o liquidatoria, a seconda dei diversi casi.

Il disegno di legge prevede anche una revisione della disciplina dei privilegi e l'introduzione di un sistema di garanzie mobiliari non possessorie, come una forma di pegno, in cui il debitore non viene privato del bene mobile che ne è oggetto.

Per quanto riguarda la giurisdizione, il tribunale competente per le procedure concorsuali dipenderà dalle dimensioni e dalla tipologia della procedura, con le procedure di maggiori dimensioni assegnate al tribunale delle imprese a livello di distretto di corte d'appello.

Inoltre, il disegno di legge prevede l'eliminazione della procedura fallimentare e la sua sostituzione con quella di liquidazione giudiziale, in cui il curatore diventa il dominus della procedura e, come possibile sbocco, è possibile anche un concordato di natura liquidatoria. La continuità aziendale viene considerata prioritaria, mentre la liquidazione giudiziale è considerata come estrema ratio.

¹⁶ <https://www.diritto.it/rordorf-verso-traguardo/>

Il disegno di legge riforma anche la disciplina del concordato preventivo, strumento ritenuto il più funzionale tra quelli concorsuali attualmente vigenti. Inoltre, il disegno di legge prevede l'eliminazione della liquidazione coatta amministrativa come procedura concorsuale, che diventa possibile solo come sbocco di procedimenti amministrativi volti all'accertamento e alla sanzione delle gravi irregolarità gestionali dell'impresa.

In aggiunta, le insolvenze di minori dimensioni prevedono automaticamente una esdebitazione, senza la necessità di una dichiarazione da parte del giudice; la normativa sulle crisi da sovraindebitamento viene modificata per essere in linea con la riforma in corso e per tener conto dell'esperienza acquisita dopo l'introduzione dell'istituto con la legge n. 3 del 2012; viene disciplinata la relazione tra la procedura di liquidazione giudiziale e i procedimenti di sequestro o confisca disposti dalla magistratura penale; viene introdotta una disciplina specifica per la crisi e l'insolvenza dei gruppi di imprese, che consente una procedura unitaria per la gestione dell'insolvenza delle società del gruppo e obblighi di reciproca informazione tra gli organi procedenti, anche in caso di procedure distinte in diverse sedi giudiziarie; il codice civile subisce alcune modifiche, tra cui la disciplina sulla responsabilità degli amministratori di società e i criteri per quantificare il danno risarcibile in casi di azione di responsabilità nei loro confronti. La Camera dei deputati ha anche introdotto un articolo sulla tutela degli acquirenti di immobili in costruzione.¹⁷

L'approvazione della Legge Delega n.155 è avvenuta l'11 ottobre dello stesso anno con il consenso del senato. Nonostante ciò, l'emanazione del decreto ha richiesto del tempo ed è stata completata solo con l'emissione del Decreto Legislativo n.14 del 12-1-2019, che prende il nome di "Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza".

L'obiettivo del nuovo Codice è quello di riformare in modo organico e unitario la materia delle procedure concorsuali e della crisi da sovraindebitamento. Inoltre, mira a semplificare il sistema normativo nella sua interezza, in modo da superare le difficoltà applicative e interpretative derivanti dalla formazione di indirizzi giurisprudenziali non consolidati e contrastanti. Infine, si propone di soddisfare l'esigenza di certezza del diritto e di migliorare l'efficienza del sistema economico, rendendolo così più competitivo.¹⁸

Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza ha anche come finalità quella di recepire due prospettive dell'Unione Europea.

In primo luogo, si riferisce alla Raccomandazione della Commissione 2014/135/UE, che mira ad una riforma del diritto della crisi. Tale raccomandazione si prefigge l'obiettivo di garantire alle imprese sane in difficoltà finanziaria, ovunque siano situate nell'Unione, l'accesso ad un quadro nazionale in

¹⁷ <https://www.tuttocamere.it/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=565> che rimanda a "Sito della Camera dei Deputati"

¹⁸ <https://www.tuttocamere.it/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=581>

materia di insolvenza che consenta loro di ristrutturarsi in una fase precoce al fine di evitare l'insolvenza, massimizzando il valore totale per creditori, dipendenti, proprietari e per l'economia nel suo complesso.

Inoltre, essa si propone di fornire una seconda possibilità agli imprenditori onesti che falliscono in tutta l'Unione.¹⁹

Il quadro consentirebbe ai debitori di ristrutturare la propria impresa non appena l'insolvenza diventa evidente e di mantenere il controllo della gestione corrente della loro attività. I debitori potrebbero richiedere una sospensione temporanea delle azioni esecutive promosse dai creditori, qualora queste dovessero ostacolare le prospettive di un piano di ristrutturazione. La durata della sospensione dipenderebbe dalla complessità della ristrutturazione prevista e sarebbe concessa per non più di quattro mesi inizialmente e per non più di 12 mesi in totale.

I debitori potrebbero anche richiedere l'omologazione giudiziaria di un piano di ristrutturazione che influisce sugli interessi dei creditori dissenzienti. In tal caso, i creditori sarebbero vincolati da qualsiasi piano che abbia ottenuto un'omologazione giudiziaria. La Raccomandazione della Commissione elenca il contenuto dei piani di ristrutturazione e i requisiti per l'omologazione giudiziaria.

Infine, la Raccomandazione prevede la possibilità per i debitori di ottenere più facilmente nuovi finanziamenti per un piano di ristrutturazione se il giudice ha dichiarato che tali finanziamenti sono esenti da azioni di nullità.²⁰

La seconda prospettiva riguarda la Direttiva UE 1023/2019, anche nota come “Direttiva Insolvency”, che ha come obiettivo l'armonizzazione delle normative degli Stati membri dell'Unione Europea sulla crisi d'impresa, al fine di garantire un miglior funzionamento del mercato interno e una maggiore tutela della libertà di circolazione del capitale all'interno dell'UE.

In particolare, la Direttiva si concentra sui quadri di ristrutturazione preventiva, l'esdebitazione e le interdizioni, nonché sulle misure volte ad aumentare l'efficacia delle relative procedure. La Direttiva rappresenta la prima normativa europea sulla ristrutturazione e sull'insolvenza e mira a favorire il recupero delle imprese in difficoltà, promuovendo la continuità dell'attività economica e la salvaguardia degli interessi dei creditori e dei lavoratori.²¹

La Direttiva impone agli Stati membri di mettere in atto un sistema che agevoli la ristrutturazione preventiva delle imprese in situazione di possibile insolvenza (insolvency likelihood). Tuttavia, la Direttiva non disciplina l'intera procedura di ristrutturazione, ma solo alcuni aspetti come la

¹⁹ https://www.tuttocamere.it/files/neuropea/2014_135_Racc_UE.pdf

²⁰ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/LSU/?uri=celex%3A32014H0135>

²¹ <https://vocati.it/decreto-legislativo-di-attuazione-direttiva-insolvency/#:~:text=La%20Direttiva%20UE%202019%2F2023,all'interno%20dell'Unione.>

previsione di strumenti di allarme precoce (early warning tools). Questi strumenti possono includere l'obbligo di redigere bilanci e monitorare l'attività dell'impresa, nonché il dovere di terzi - come revisori e Autorità fiscali e previdenziali - di segnalare eventuali sviluppi negativi. La Direttiva regola inoltre la concessione e la revoca della sospensione delle azioni esecutive, il contenuto e la disciplina del piano di ristrutturazione, il regime di formazione obbligatoria delle classi, inclusi gli equity holders, e gli interventi del giudice e dell'Autorità amministrativa - come il Ministero dello Sviluppo in Italia - che in alcuni ordinamenti ne esercitano le funzioni nel caso dell'amministrazione straordinaria.²²

Tuttavia, va sottolineato che la Direttiva non è stata immediatamente recepita con il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza del 2019, ma soltanto con il codice aggiornato al 2022.

2.3 Principali novità introdotte dal nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza

Il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, originariamente contenuto nel Decreto Legislativo n. 14/2019, presentava un'attenzione particolare ai segnali precoci della crisi d'impresa, prevedendo un sistema di allerta interno ed esterno all'impresa e un procedimento davanti all'Organismo di Composizione della Crisi di Impresa (OCRI) istituito presso le Camere di Commercio. L'obiettivo era quello di introdurre strumenti di prevenzione e superamento della crisi, già presenti in altri ordinamenti, al fine di evitare il peggioramento della situazione.

Il Codice sarebbe dovuto entrare in vigore il 15 agosto 2020, ma l'emergenza sanitaria del Covid-19 ha portato il legislatore a intervenire con il decreto "liquidità" (D.L. n. 23/2020), il quale ha previsto alcune misure straordinarie relative alle procedure concorsuali, tra cui la sospensione della dichiarazione di fallimento dal marzo al giugno 2020 e la proroga dei termini di adempimento dei concordati preventivi omologati.

Inoltre, il D.L. n. 23/2020 ha introdotto la possibilità di rimettere in termini il debitore per modificare i piani e le proposte concordatarie fino alla udienza fissata per l'omologazione. L'articolo 5 del medesimo decreto-legge ha inoltre posticipato l'entrata in vigore del Codice della Crisi al 1° settembre 2021.

Successivamente, il D.L. n. 118/2021 ha rinviato nuovamente l'entrata in vigore del Codice della Crisi al 16 maggio 2022, con la posticipazione dell'operatività delle procedure di allerta e di composizione

²² https://blog.ilcaso.it/news_824/14-10

assistita della crisi al 31 dicembre 2023. Il decreto-legge in questione ha introdotto anche una nuova modalità di trattamento preventivo della crisi, di tipo negoziale e stragiudiziale, tramite il procedimento di Composizione Negoziata per la soluzione della crisi di impresa.

Infine, l'art. 42 del D.L. n. 36/2022 (riguardante l'attuazione del PNRR) ha definitivamente stabilito l'entrata in vigore del Codice della Crisi di Impresa al 15 luglio 2022 (ultimo termine compatibile con l'obbligo di recepimento della Direttiva Insolvency UE 2019/1023, già prorogato di un anno e con scadenza al 17 luglio 2022).²³

Ad oggi il Codice della Crisi di Impresa e dell'Insolvenza si presenta come un corpus normativo composto da 374 articoli, suddivisi in 10 Titoli. All'interno di quest'opera legislativa, riveste un'importanza fondamentale il Titolo I, che si occupa di stabilire le disposizioni generali del Codice. Tali norme rappresentano un punto di riferimento essenziale per la comprensione della filosofia e del carattere organico dell'intera normativa in materia di crisi d'impresa e insolvenza.

Le disposizioni generali contenute nel Titolo I del Codice hanno un duplice obiettivo: da un lato, fornire un quadro di riferimento chiaro e preciso, volto a garantire la coerenza e l'efficacia dell'intera normativa; dall'altro, porre le basi per l'adozione di strumenti e procedure idonei a prevenire e gestire la crisi d'impresa e l'insolvenza.²⁴

Tra gli elementi di maggiore importanza del Titolo I, vanno segnalati quelli che seguono.

Per quanto riguarda l'oggetto e l'ambito di applicazione, le disposizioni disciplinano lo stato di crisi o di insolvenza di qualsiasi debitore, compresi consumatori, professionisti ed imprenditori di ogni dimensione e natura, anche agricoli, operanti come persona fisica, giuridica o altro ente collettivo, gruppo di imprese o società pubblica, esclusi solo gli enti pubblici.

In merito alle definizioni, il Codice introduce la nozione di crisi come stato di difficoltà che rende probabile l'insolvenza del debitore. Nel caso delle imprese, tale stato si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa previsti per far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate. Inoltre, viene introdotta la definizione di "centro degli interessi principali del debitore" di matrice euro-unitaria, intesa come luogo in cui il debitore gestisce i suoi interessi in modo abituale e riconoscibile dai terzi. Riguardo ai principi generali comuni alle varie forme di regolazione della crisi e dell'insolvenza, la riforma modifica l'istituto della prededucibilità al fine di contenere i costi delle procedure e di evitare che il pagamento dei crediti prededucibili assorba in modo significativo l'attivo delle procedure stesse. Inoltre, si prevede una trattazione unitaria ed urgente di tutte le domande di regolazione della crisi e dell'insolvenza. Nel contesto di una generale semplificazione e contenimento dei costi delle

²³ Della Rocca, S.; Grieco, F.; Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: analisi e commento, 2022

²⁴ Lamanna, F.; Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83

procedure, sono previste misure volte ad incentivare l'uso delle modalità telematiche nelle comunicazioni poste a carico degli organi di gestione, controllo e assistenza delle procedure.²⁵

Il titolo secondo del codice disciplinava inizialmente le procedure d'allerta e di composizione assistita della crisi. Nella versione originaria del decreto, il cuore delle procedure di composizione assistita della crisi era rappresentato dagli OCRI (Organismi di Composizione della Crisi d'Impresa), i quali erano previsti per essere istituiti presso ogni Camera di Commercio, con lo scopo di assistere il debitore nella procedura di composizione della crisi. Tuttavia, il decreto n. 83 ha successivamente soppresso gli OCRI. Il Titolo disciplinava inoltre gli strumenti di allerta, finalizzati a rilevare tempestivamente la crisi dell'impresa e a cercare una soluzione extragiudiziale attraverso l'adozione di misure di riorganizzazione dell'attività imprenditoriale, con l'assistenza degli organi di controllo o dell'Organismo di Composizione della Crisi d'Impresa. Erano altresì previste misure premiali (patrimoniali e legali) per i debitori/imprenditori che auto-segnalavano tempestivamente le circostanze di crisi che caratterizzavano la loro impresa, ovvero entro sei mesi dal verificarsi di determinati indicatori di crisi.

Tuttavia, il Secondo Correttivo ha comportato la completa eliminazione e sostituzione delle norme del Titolo II originario. Al loro posto sono state introdotte nuove norme che riproducono sostanzialmente le disposizioni del decreto-legge 118/2021, che ha istituito la composizione negoziata della crisi, la piattaforma unica nazionale, il concordato semplificato e un nuovo sistema di segnalazioni per l'emersione anticipata della crisi, con le successive integrazioni apportate dal decreto-legge 152/2021, convertito con modificazioni dalla legge 233/2021.

La disciplina della composizione negoziata della crisi è contenuta nel primo capitolo del Titolo II, che va dall'articolo 12 al 25. Secondo la relazione illustrativa del decreto-legge 118/2021, tra le sue finalità vi era quella di introdurre "un nuovo strumento di supporto alle imprese in difficoltà, di natura negoziale e stragiudiziale".²⁶

Più nel dettaglio, la procedura di composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, mira a superare lo stato di squilibrio dell'azienda prima che si arrivi all'insolvenza. Questo processo stragiudiziale viene attivato presso la Camera di Commercio e prevede il coinvolgimento di un esperto che lavora a garanzia dei creditori e delle altre parti interessate. Questo esperto viene nominato da una commissione apposita e appartiene prevalentemente al campo professionale dei commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro, con esperienze pregresse nella risoluzione di situazioni di crisi aziendali. Il compito dell'esperto consiste nella valutazione delle possibili soluzioni di risanamento, individuando entro 180 giorni la soluzione adeguata e redigendo al termine della sua

²⁵ https://temi.camera.it/leg18/temi/tl18_diritto_fallimentare.html

²⁶ Lamanna, F.; Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83

attività una relazione da inserire nella piattaforma unica nazionale e comunicare all'imprenditore. Durante la procedura, vengono applicate agevolazioni fiscali e misure protettive a favore dell'imprenditore, limitando così le possibilità di azione nei suoi confronti da parte dei creditori e precludendo il pronunciamento di sentenze di fallimento o insolvenza.

È importante notare che una specifica disciplina viene dettata per l'applicazione di questo nuovo istituto ai gruppi di imprese, al fine di consentire una composizione negoziata unitaria alle imprese di minori dimensioni. In questo modo, l'obiettivo finale di superare la crisi aziendale viene perseguito in modo efficiente e con una visione di insieme che tiene in considerazione gli interessi di tutte le parti coinvolte.

Inoltre, se nonostante gli sforzi profusi durante la procedura di composizione negoziata la situazione dell'impresa non si è risolta, l'imprenditore può presentare, tra le altre, una proposta di concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio. In questo caso, l'imprenditore stesso è tenuto a presentare una proposta di concordato che deve essere verificata e omologata dal tribunale. In questo modo, viene data la possibilità all'imprenditore di liquidare il proprio patrimonio in maniera più vantaggiosa per tutti i creditori, evitando l'insolvenza e la conseguente liquidazione giudiziaria dell'impresa.

Il codice prevede anche un sistema di supporto per l'emersione precoce dello stato di crisi. Questo sistema coinvolge non solo gli organi di controllo societari, ma anche i cosiddetti creditori pubblici qualificati, tra cui l'Agenzia delle Entrate, l'INPS e l'INAIL, nonché le banche e gli intermediari finanziari. In questo modo, i creditori pubblici qualificati possono segnalare tempestivamente alle autorità competenti le situazioni di crisi che coinvolgono le imprese, consentendo così un intervento rapido e mirato per cercare di superare la crisi prima che si arrivi all'insolvenza.²⁷

Il Titolo III del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza è dedicato alla disciplina degli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza. Esso contiene norme comuni alle diverse procedure e strumenti previsti, principalmente di natura processuale.

In particolare, il Capo I disciplina la giurisdizione in materia di crisi d'impresa e insolvenza, specificando quale sia il giudice competente a conoscere delle diverse fasi delle procedure previste dal Codice.

Il Capo II, invece, regola la competenza, ovvero il potere di decidere delle autorità giudiziarie preposte alla gestione delle procedure di crisi d'impresa e insolvenza.

Il Capo III disciplina la cessazione dell'attività del debitore, ovvero il momento in cui l'imprenditore non può più continuare a svolgere la propria attività e deve procedere alla liquidazione del patrimonio.

²⁷ https://temi.camera.it/leg18/temi/tl18_diritto_fallimentare.html

Il Capo IV, infine, è dedicato alle modalità di accesso agli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza e alla liquidazione giudiziale. Al suo interno, la Sezione I regola l'iniziativa per l'accesso agli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza e alla liquidazione giudiziale, indicando le diverse modalità di presentazione della domanda di accesso.

La Sezione II del Capo IV disciplina il procedimento unitario per l'accesso agli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza, ovvero il percorso che l'imprenditore deve seguire per accedere alle procedure previste dal Codice. In particolare, viene stabilito il termine per la presentazione della domanda, il contenuto della stessa e le modalità di notifica alle parti interessate. Infine, la Sezione III del Capo IV disciplina le misure cautelari e protettive previste dal Codice per proteggere il patrimonio dell'imprenditore e limitare le azioni dei creditori durante il percorso di accesso alle procedure di regolazione della crisi e dell'insolvenza.²⁸

Le disposizioni contenute nel Titolo III del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza riguardanti la giurisdizione e la competenza, nonché quelle relative alla cessazione dell'attività del debitore, risultano essenzialmente conformi alle norme già presenti nella vigente legge fallimentare. Tuttavia, una notevole innovatività caratterizza la disciplina riguardante l'accesso agli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza.

In particolare, si prevede una generalizzazione della legittimazione ad agire del debitore, che diviene legittimato a richiedere l'accesso a tutti gli strumenti di regolazione della crisi o dell'insolvenza previsti dalla normativa. Inoltre, si estende la legittimazione ad agire anche agli organi e alle autorità amministrative che hanno funzioni di controllo e di vigilanza sull'impresa, ma solo per quanto riguarda la procedura di liquidazione giudiziale.

Viene inoltre esteso l'ambito oggettivo di applicazione della legittimazione ad agire del pubblico ministero, che risulta legittimato ad intervenire in ogni caso in cui abbia conoscenza dell'esistenza di uno stato di insolvenza.

Inoltre, la normativa arricchisce l'armamentario documentale richiesto al debitore che chiede l'accesso ad una delle procedure di regolazione della crisi o dell'insolvenza, stabilendo l'obbligo di depositare presso il tribunale competente una serie di documenti necessari per una corretta valutazione della situazione debitoria dell'impresa.

La riforma del sistema di regolamentazione della crisi e dell'insolvenza introduce una procedura innovativa, denominata "procedura di accertamento unico", volta a semplificare la risoluzione dei problemi di coordinamento tra le molteplici procedure concorsuali in corso e a disciplinare i rapporti

²⁸ Lamanna, F.; Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83

tra procedure concorsuali pendenti e richieste di accesso a strumenti di regolamentazione della crisi o dell'insolvenza.

Infine, la riforma introduce misure protettive che possono essere richieste durante le trattative e prima della presentazione della domanda di omologazione, ma che non coprono i diritti di credito dei lavoratori. La riforma stabilisce anche le norme per la durata, la proroga o la revoca di tali misure protettive.²⁹

Il Titolo IV della riforma riguarda gli "strumenti di regolazione della crisi", che includono non solo gli strumenti processuali procedurali, ma anche gli strumenti negoziali come gli accordi di risanamento attestati e le convenzioni di moratoria, che non richiedono una domanda e possono avere effetti senza l'omologazione del tribunale. Inoltre, questi strumenti possono avere come presupposto non solo la crisi, ma anche l'insolvenza e il sovraindebitamento.

Il Titolo IV è strutturato in quattro Capi: il Capo I riguarda gli "Accordi"; il Capo I-bis riguarda il "Piano di ristrutturazione soggetto ad omologazione"; il Capo II riguarda le "Procedure di composizione delle crisi da sovraindebitamento"; e il Capo III riguarda il "Concordato preventivo".³⁰

La riforma ha introdotto un nuovo strumento per il debitore che si trovi in uno stato di crisi o insolvenza, denominato "piano di ristrutturazione soggetto a omologazione", in ottemperanza alla direttiva europea. Tale strumento consente al debitore di prevedere il soddisfacimento dei propri creditori, previa suddivisione in classi degli stessi secondo posizione giuridica e interessi economici omogenei.

La disciplina sui piani attestati di risanamento e gli accordi di ristrutturazione è stata ripresa, modificata e integrata. Tra le novità più importanti si segnalano l'introduzione di accordi agevolati e l'estensione dell'ambito di applicazione degli accordi di ristrutturazione con intermediari finanziari e delle convenzioni di moratoria anche a creditori non aderenti appartenenti a categorie omogenee diverse da quella dei creditori finanziari. In tal modo, la riforma intende agevolare la soluzione dei problemi di coordinamento tra le diverse procedure concorsuali e regolare i rapporti tra le procedure pendenti nei confronti del medesimo debitore e le richieste di accesso ai diversi strumenti di regolazione della crisi o dell'insolvenza.

La riforma della composizione delle crisi da sovraindebitamento introduce una disciplina specifica riguardante le procedure relative ai membri di una stessa famiglia, la procedura di ristrutturazione dei debiti del consumatore e il concordato minore. Sebbene tali istituti, in linea generale, riprendano le forme già in vigore dell'accordo del debitore e del piano del consumatore, presentano alcune differenze significative, in particolare per quanto riguarda il loro ambito di applicazione.

²⁹ https://temi.camera.it/leg18/temi/tl18_diritto_fallimentare.html

³⁰ Lamanna, F.; Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83

Per quanto concerne il concordato preventivo, la riforma mantiene la continuità con la disciplina attualmente in vigore, ma prevede una serie di misure finalizzate a incentivare il ricorso al concordato in continuità. In particolare, il decreto legislativo n. 83 del 2022 ha introdotto importanti modifiche al fine di semplificare e accelerare le procedure. È stato sancito il principio generale della facoltatività della suddivisione in classi, si è limitata a sei mesi la possibilità di dilazionare il pagamento dei crediti di lavoro, si sono disciplinati i rapporti esistenti tra i creditori e il debitore nei contratti pendenti e in corso di esecuzione durante le trattative e si è stabilito in dodici mesi dalla presentazione della domanda il termine massimo per la conclusione del giudizio di omologazione. Tali interventi, quindi, costituiscono un utile strumento per la ristrutturazione dei debiti e per il superamento della crisi del debitore, concorrendo a favorire una maggiore efficienza delle procedure e a garantire un più rapido soddisfacimento dei creditori.³¹

La “liquidazione giudiziale”, cioè la procedura che sostituisce il fallimento, finalizzata a liquidare il patrimonio dell'imprenditore insolvente, ripartendo il ricavato in favore dei creditori, viene disciplinata nel Titolo V.³²

La procedura di liquidazione giudiziale rimane sostanzialmente simile alla precedente, ma include alcune innovazioni per renderla più efficiente ed efficace e conferire maggior importanza alla figura del curatore.

Tra le principali novità, si evidenzia che il curatore può ora esercitare azioni di responsabilità con una portata più ampia, senza dover ottenere l'autorizzazione del giudice delegato o il parere del comitato dei creditori. Inoltre, è stata introdotta una nuova disciplina riguardante gli obblighi informativi del curatore, che deve tenere un registro informatico accessibile in remoto non solo al giudice delegato ma anche ai membri del comitato dei creditori. La tempistica per la presentazione delle relazioni è stata anche rivista.

In merito agli effetti dell'apertura della liquidazione giudiziale sugli atti pregiudizievoli ai creditori, la data a partire dalla quale eventuali atti dannosi del debitore ai creditori sono considerati è ora la data di presentazione dell'istanza per l'apertura della liquidazione, anziché la data effettiva di apertura della procedura.

La riforma prevede anche nuove disposizioni riguardanti gli effetti dell'apertura della liquidazione giudiziale sui rapporti giuridici pendenti, in cui si stabilisce che i crediti maturati nel corso della procedura siano prededucibili solo in caso di prosecuzione del contratto. Inoltre, sono state introdotte nuove specifiche disposizioni per lo scioglimento del contratto preliminare di vendita immobiliare e i contratti di carattere personale. In merito ai contratti ad esecuzione continuata o periodica, è stata

³¹ https://temi.camera.it/leg18/temi/tl18_diritto_fallimentare.html

³² Lamanna, F.; Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83

prevista una nuova disciplina che prevede l'obbligo del curatore al pagamento delle sole prestazioni avvenute dopo l'apertura della liquidazione in caso di subentro.

La riforma include anche nuove disposizioni relative ai rapporti di lavoro subordinato, che mirano a coordinare la disciplina dell'insolvenza con quella vigente in tema di diritto del lavoro. Inoltre, per quanto riguarda l'accertamento dello stato passivo, i creditori possono partecipare al concorso anche senza la presenza di un difensore e possono farlo anche in relazione alle somme ricavate dalla liquidazione di beni ipotecati a garanzia di debiti altrui. Il termine per la presentazione di domande tardive è stato ridotto a sei mesi.

La riforma prevede un'innovativa disciplina della liquidazione dell'attivo, che si avvale di diverse disposizioni specifiche per la vendita dei beni e dell'obbligo di stima dei beni, con l'impiego del portale delle vendite pubbliche e la fissazione di una durata massima della procedura. Inoltre, sono stati attribuiti importanti poteri al giudice delegato per la gestione della vendita dei beni, tra cui la definizione del numero di tentativi e del prezzo di aggiudicazione. Inoltre, la riforma prevede che il concordato nella liquidazione giudiziale possa essere proposto dal debitore solo se prevede l'apporto di risorse che incrementano il valore dell'attivo di almeno il 10%. Quando la liquidazione riguarda una società, la riforma integra l'elenco delle azioni di responsabilità che il curatore può esperire, eliminando la necessità di ottenere la previa autorizzazione da parte del giudice delegato e di consultare il comitato dei creditori. Inoltre, la riforma disciplina il diritto all'esdebitazione dell'imprenditore insolvente e del consumatore, eliminando le norme attualmente in vigore che precludono la concessione del beneficio qualora non siano stati soddisfatti neppure in parte i creditori concorsuali. L'esdebitazione può essere ottenuta alla chiusura della liquidazione o dopo un periodo di almeno tre anni dall'apertura della stessa. Inoltre, la riforma concede l'accesso all'esdebitazione anche al debitore che non è in grado di adempiere minimamente alle proprie obbligazioni e non possa offrire ai creditori alcuna utilità, nemmeno in prospettiva futura, e in questo caso il beneficio può essere concesso una sola volta.³³

Il Codice ha introdotto, per la prima volta, una normativa specifica riguardante la gestione della crisi o dell'insolvenza di un gruppo di imprese. Sebbene alcune anticipazioni fossero già state introdotte nelle disposizioni che regolano la composizione negoziata della crisi di gruppo, la normativa di carattere più generale si può trovare nel Titolo VI (artt. 284-292).³⁴

La recente riforma concorsuale ha introdotto importanti novità, tra le quali spicca l'esplicito riconoscimento dell'istituto del gruppo d'impresa. Tale istituto si basa sulla reale attività di direzione e coordinamento svolta dalla società-madre sulle società controllate. La normativa attualmente in

³³ https://temi.camera.it/leg18/temi/tl18_diritto_fallimentare.html

³⁴ Lamanna, F.; Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83

vigore non consente di considerare il gruppo di imprese come una singola entità, bensì ogni società è considerata come un soggetto autonomo. Tuttavia, la nuova disciplina, che fornisce una specifica definizione di gruppo d'impresa, prevede una procedura unitaria davanti al tribunale dell'impresa per l'accesso ai vari strumenti di risoluzione della crisi, come il concordato preventivo e l'accordo di ristrutturazione dei debiti (ai sensi degli artt. 57 e seguenti), purché sia possibile garantire la continuità aziendale. Qualora ciò non fosse possibile, si procederebbe alla liquidazione giudiziale del gruppo.

Il Titolo VII del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza è dedicato alla liquidazione coatta amministrativa, la quale ha subito importanti modifiche grazie alla riforma. In particolare, la riforma ha definito in modo più preciso i presupposti soggettivi dell'istituto al fine di estendere l'applicazione della procedura concorsuale ordinaria anche alle imprese in stato di crisi o di insolvenza che, secondo le attuali disposizioni, sarebbero state sottoposte a liquidazione coatta amministrativa. Di conseguenza, la liquidazione coatta non sarà più applicabile a tutte le imprese che esercitano attività di rilevanza pubblicistica o che operano in settori assoggettati a controllo pubblico, ma solo a determinate categorie di imprese specificamente individuate, come quelle del settore bancario, dell'intermediazione finanziaria e delle assicurazioni, o quando essa costituisca lo sbocco di un procedimento amministrativo per violazioni accertate dalle autorità amministrative di vigilanza. Tali modifiche mirano a una maggiore efficienza e razionalizzazione delle procedure di liquidazione coatta amministrativa, riducendo l'applicazione dell'istituto solo ai casi in cui è strettamente necessario.

Il Titolo VIII del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza disciplina la liquidazione giudiziale e le misure cautelari penali, in modo da coordinarsi con il Codice antimafia (d.lgs. n. 159 del 2011). La normativa stabilisce che le misure adottate in sede penale, sia prima che dopo la dichiarazione di insolvenza, hanno prevalenza rispetto a quelle relative alla procedura concorsuale. Tuttavia, a differenza di quanto previsto dalla legge delega, non sono state introdotte disposizioni di coordinamento tra la disciplina concorsuale e quella del d.lgs. n. 231 del 2001 sulla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, con specifico riferimento alle misure cautelari adottate in tale contesto.

Il Titolo IX della riforma riguarda le disposizioni penali e si concentra principalmente sul mantenimento della disciplina penale esistente nella legge fallimentare attualmente in vigore, nonché nella legge n. 3/2012 sulla composizione delle crisi da sovraindebitamento. Pertanto, le modifiche apportate sono principalmente di natura terminologica e non sostanziale.

Il Titolo X del codice presenta una serie di disposizioni generali di coordinamento al fine di agevolare l'attuazione della normativa. In particolare, vengono stabiliti gli obblighi relativi alla gestione e al controllo delle procedure concorsuali da parte degli incaricati, che saranno tenuti ad iscriversi in un

apposito albo. Inoltre, vengono definite le modalità di svolgimento dei procedimenti concorsuali, con particolare attenzione all'utilizzo di strumenti telematici per semplificare le attività di gestione e di controllo. Allo stesso modo, il Titolo X prevede un coordinamento tra la disciplina concorsuale e quella di diritto del lavoro, nonché tra la liquidazione coatta amministrativa e la disciplina penale, al fine di garantire un'adeguata tutela dei diritti e degli interessi delle parti coinvolte.³⁵

³⁵ https://temi.camera.it/leg18/temi/tl18_diritto_fallimentare.html

CAPITOLO 3: La composizione negoziata della crisi

3.1. Dalle procedure d'allerta alla composizione negoziata della crisi

Il diritto concorsuale è stato soggetto a numerosi interventi legislativi che nel corso degli anni hanno modificato in maniera più o meno radicale la legge fallimentare del 1942, pensata per un contesto economico molto diverso da quello attuale. Il mutato quadro economico frutto di lunghe recessioni economiche globali ha portato a dover pensare ad una radicale riforma degli strumenti giurisprudenziali ai quali le imprese potevano fare ricorso e che potessero aiutare gli imprenditori nel processo di ripresa della stabilità economico-finanziaria.

Con il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza si è assistito ad una revisione sostanziale e senza precedenti nell'ambito del diritto fallimentare. Tra gli aspetti di novità che presentava il nuovo codice, uno dei più importanti era sicuramente la presenza di strumenti per l'allerta. Proprio alle procedure d'allerta e composizione assistita della crisi era dedicato il titolo secondo del codice.

Gli strumenti di allerta, introdotti dal CCI, si applicavano ai debitori che svolgono attività imprenditoriale, con l'esclusione di due categorie di imprese. Nella prima categoria rientravano quelle imprese che, in virtù della loro dimensione, devono dotarsi di un'articolata organizzazione interna, risultando soggette a svariate forme di controllo, sia interno che esterno.

Nella seconda categoria, invece, rientravano le imprese soggette a normative speciali in virtù del tipo di attività che svolgono, ed in particolare banche, intermediari finanziari, società di intermediazione mobiliare e società di gestione del risparmio.³⁶

Il sistema di allerta e di composizione assistita della crisi ruotava attorno a due aspetti: il procedimento d'allerta ed il procedimento di composizione assistita della crisi. Entrambi questi procedimenti erano legati agli organismi di composizione assistita della crisi d'impresa (OCRI), i quali erano previsti per assistere il debitore nella composizione della crisi.

All'articolo 16 del codice si precisava che l'OCRI "è costituito presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura, con il compito di ricevere le segnalazioni di cui gli articoli 14 e 15, gestire il procedimento di allerta e assistere l'imprenditore, su sua istanza, nel procedimento di composizione assistita della crisi di cui al capo III".

³⁶ Teti Stefano, Procedure di allerta, Giappichelli 2019

Gli istituti di allerta e di prevenzione definivano inoltre un sistema di incentivi, di tipo personale e patrimoniale, per chi vi ricorreva, e disincentivi, nella forma di misure sanzionatorie, per chi lo faceva in ritardo.³⁷

Le disposizioni relative alle misure premiali offrivano all'imprenditore un notevole beneficio in termini di riduzione della responsabilità, sia a livello personale che patrimoniale, nel caso in cui egli si rivolgesse tempestivamente all'OCRI. Tale misura era concepita con l'obiettivo di incentivare l'imprenditore a segnalare prontamente l'insorgere di una crisi aziendale, al fine di adottare tutte le misure necessarie per superarla e prevenire il fallimento dell'azienda.

L'articolo 25 disponeva che l'imprenditore ha il diritto di beneficiare delle misure premiali se presenta tempestivamente una richiesta all'OCRI o se presenta una domanda per accedere alla procedura di concordato preventivo o all'omologazione di accordi di ristrutturazione, a condizione che quest'ultima non sia stata dichiarata inammissibile.

La tempestività era perciò un presupposto comune per ottenere queste misure premiali, con un limite di tre o sei mesi a seconda del procedimento. Inoltre, le misure premiali concorsuali e tributarie potevano cumularsi per un effetto quantitativo e qualitativo.

Oltre agli imprenditori, inoltre, anche altri soggetti erano tenuti a compiti di controllo e di impulso con attenzione alla tempestività.

Con la pandemia, tuttavia, si è andata ulteriormente aggravando la situazione già non semplice di molte imprese italiane, che necessitavano perciò ancor di più di strumenti funzionali per salvare le imprese in stato di crisi.

Inoltre, «il sistema dell'allerta è stato concepito nell'ottica di un quadro economico stabile e caratterizzato da oscillazioni fisiologiche, all'interno del quale, quindi, la preponderanza delle imprese non sia colpita dalla crisi, e nel quale sia possibile conseguentemente concentrare gli strumenti predisposti dal codice sulle imprese che presentino criticità. In una situazione in cui l'intero tessuto economico mondiale risulta colpito da una gravissima forma di crisi, invece, gli indicatori non potrebbero svolgere alcun concreto ruolo selettivo, finendo di fatto per mancare quello che è il proprio obiettivo ed anzi generando effetti potenzialmente sfavorevoli».³⁸

Proprio per questi motivi, dopo alcuni correttivi, il titolo secondo è stato interamente sostituito da uno nuovo, denominato “Composizione negoziata della crisi, piattaforma unica nazionale, concordato semplificato e segnalazioni per la anticipata emersione della crisi”.

Questa modifica è stata attuata in conformità all'articolo 1 della legge di delegazione europea 2019-2020 (legge n. 53 del 2021), che ha portato il governo a emettere il decreto legislativo n. 83 del 2022.

³⁷ <https://www.diritto.it/codice-della-crisi-le-procedure-di-allerta-e-di-composizione-assistita/#2>

³⁸ Sancetta G., Baratta A.I., Ravazzin Carlo, La nuova composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, Giuffrè 2022

Tale decreto incorpora nella legislazione italiana la Direttiva (UE) 2019/1023, che riguarda i quadri di ristrutturazione preventiva, l'esdebitazione e le interdizioni, e le misure per migliorare l'efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione.

Questa attuazione si inserisce negli obiettivi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che il governo si è impegnato a raggiungere entro la fine del 2022. In precedenza, erano stati emanati i decreti-legge n. 118 del 2021 e n. 152 del 2021, le cui disposizioni sull'insolvenza sono state incorporate nel Codice tramite il d.lgs. n. 83 del 2022.

In particolare, l'articolo 6 sostituisce completamente il Titolo II, al fine di includervi le disposizioni già in vigore a seguito degli interventi d'emergenza operati nel corso del 2021 (i già citati d.l. n. 118/2021 e d.l. n. 152/2021) per la realizzazione degli obiettivi del PNRR.

Il nuovo Titolo II disciplina, perciò, l'istituto della composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa.³⁹

3.2. La composizione negoziata della crisi

Il decreto-legge n. 118/2021, convertito con modifiche dalla legge n. 147/2021, recante “Misure urgenti in materia di crisi d’impresa e risanamento aziendale, nonché ulteriori misure urgenti in materia di giustizia”, rappresenta un provvedimento normativo innovativo per offrire agli imprenditori una “via d’uscita” dalle difficoltà cagionate dalla crisi pandemica, nonché per assicurare il recepimento della direttiva UE 2019/1023 (cd. Direttiva Insolvency) e, dunque, evitare l’avvio di procedure di infrazione da parte della Commissione Europea nei confronti del nostro Paese.⁴⁰

Esso disciplina il nuovo istituto della composizione negoziata della crisi, che è stato poi trasposto senza particolari stravolgimenti nel Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza attraverso il decreto legislativo n.83 del 2022. Gli articoli del codice che disciplinano questa nuova procedura sono quelli che vanno dal 12 al 25, che compongono per intero il titolo secondo.

La composizione negoziata si configura come uno strumento attivabile esclusivamente su base volontaria dall’imprenditore, che si prefigura l’obiettivo di salvare quelle imprese che, seppur in crisi e che presentano una situazione di squilibrio economico-finanziario, possiedono le condizioni necessarie per essere salvate. L’attività di impresa potrà successivamente essere continuata

³⁹ <https://temi.camera.it/leg19/post/il-decreto-legislativo-n-83-del-2022-per-l-attuazione-della-dir-ue-2019-1023.html>

⁴⁰ Sancetta G., Baratta A.I., Ravazzin Carlo, La nuova composizione negoziata per la soluzione della crisi d’impresa, Giuffrè 2022

dall'imprenditore, o da un soggetto terzo a seguito dell'acquisizione dell'azienda o di un ramo della stessa.

Per accedere alla procedura devono essere soddisfatti contemporaneamente due requisiti, uno di natura soggettiva ed uno di natura oggettiva.

Secondo quanto stabilito dall'articolo 12 del Codice della crisi, soddisfano il requisito soggettivo per accedere alla procedura di composizione negoziata tutte le realtà imprenditoriali, commerciali ed agricole, indipendentemente dalle dimensioni e dalla forma giuridica (sia imprenditori individuali che società). Tuttavia, l'accesso è precluso per coloro che sono coinvolti in altre procedure come l'omologazione di un accordo di ristrutturazione del debito, l'ammissione al concordato preventivo (anche con riserva), il pre-accordo di ristrutturazione del debito o l'accesso alle procedure di sovraindebitamento per le imprese sottosoglia. Vengono inoltre escluse dall'accesso alla procedura le imprese che si trovano in uno stato di crisi "irreversibile" e senza alcuna prospettiva di risanamento realmente perseguibile.

Con riguardo al requisito oggettivo, la procedura di accesso è riservata all'imprenditore commerciale e agricolo che si trova in una situazione di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che rende probabile la crisi o l'insolvenza.

L'istanza d'accesso alla procedura può essere presentata in diverse fasi: durante la fase di pre-crisi, quando si cerca di valutare la probabilità di entrare in una situazione di crisi e di prevenirne l'insorgenza; durante la crisi stessa, quando l'impresa si trova in uno stato in cui l'insolvenza è probabile; o anche nel caso in cui l'impresa sia già insolvente, a condizione che ci siano prospettive ragionevoli di poterla riportare in uno stato di salute finanziaria.

La riforma ha previsto una serie di incentivi all'attivazione della procedura di composizione negoziata della crisi. Questi si sostanziano in una serie di misure premiali, protettive e cautelari.

Con riguardo alle misure premiali, queste prevedono in primo luogo la riduzione degli interessi sui debiti tributari, applicabile dalla nomina dell'esperto fino alla conclusione della composizione negoziata. In secondo luogo, vi è poi la possibilità di rateizzare le imposte dovute, ma non ancora versate, in 72 rate, unita a sanzioni tributarie ridotte.

Ma non è tutto, perché l'imprenditore può anche beneficiare di un esonero dai reati di bancarotta fraudolenta e bancarotta semplice, in caso di atti e pagamenti conformi alle trattative. Inoltre, sono sospesi gli obblighi di ricapitalizzazione e le cause di scioglimento previste dalla legge in caso di riduzione del capitale sociale o perdite.

Gli atti compiuti in conformità alle trattative e al piano di risanamento sono esenti da revocatoria, e in caso di esito negativo della composizione negoziata, gli atti autorizzati dal Tribunale conservano i

loro effetti. Infine, l'accordo raggiunto con la composizione negoziata può generare gli stessi effetti di un piano di risanamento, senza la necessità di una specifica attestazione.

Insieme alle misure premiali, sono state previste una serie di misure protettive e cautelari. Queste sono, invero, delle limitazioni poste nei confronti dei creditori dell'impresa in crisi. L'imprenditore può chiederne l'applicazione in due momenti distinti: all'inizio della procedura, unitamente all'istanza di nomina dell'esperto, oppure durante la procedura, con la presentazione dell'istanza in modalità telematica.

Dal momento della presentazione dell'istanza nel Registro delle Imprese, i creditori non possono più acquisire diritti di prelazione senza accordo con l'imprenditore, iniziare o continuare azioni esecutive e cautelari sui suoi beni e diritti utilizzati per l'attività d'impresa, rifiutarsi unilateralmente di adempiere ai contratti pendenti o provocarne la risoluzione, modificare i termini dei contratti stessi in danno dell'imprenditore, solo perché i propri crediti precedenti non sono stati saldati.

Queste misure di protezione mirano a fornire all'imprenditore una possibilità di recuperare la propria situazione finanziaria senza ulteriori pressioni da parte dei creditori.

La richiesta di accesso alla procedura si effettua tramite una piattaforma apposita, la piattaforma unica nazionale, detta piattaforma telematica. Questa è accessibile agli imprenditori registrati presso il registro delle imprese tramite il sito web istituzionale di ciascuna camera di commercio. La gestione di questa piattaforma è affidata al sistema delle camere di commercio, tramite Unioncamere, e opera sotto la supervisione del Ministero della Giustizia e del Ministero dello Sviluppo Economico. La piattaforma funge da punto di accesso centralizzato per consentire agli imprenditori di partecipare alla procedura di composizione negoziata in modo efficiente e sicuro.

Attraverso la piattaforma, imprenditori e professionisti incaricati hanno accesso a risorse utili durante la procedura di composizione negoziata. Una di queste risorse è una lista di controllo particolareggiata, appositamente adattata alle esigenze delle micro, piccole e medie imprese, che fornisce indicazioni operative dettagliate per la redazione del piano di risanamento. Inoltre, è disponibile un test pratico che permette di valutare in modo concreto la fattibilità del risanamento, insieme a un protocollo che guida la conduzione della composizione negoziata.

Insieme all'istanza, l'imprenditore deve inserire i seguenti documenti ed informazioni:

- a) Bilanci degli ultimi tre esercizi o, nel caso in cui non sia tenuto al deposito dei bilanci, dichiarazioni dei redditi e dell'IVA degli ultimi tre periodi di imposta. Inoltre, una situazione patrimoniale e finanziaria aggiornata entro sessanta giorni dalla presentazione dell'istanza;
- b) Progetto di piano di risanamento e una relazione chiara e sintetica sull'attività esercitata, un piano finanziario per i successivi sei mesi e le iniziative che intende adottare;

- c) Elenco dei creditori con indicazione dei rispettivi crediti scaduti e a scadere, nonché l'esistenza di diritti reali e personali di garanzia;
- d) Dichiarazione sulla pendenza di ricorsi per l'apertura della liquidazione giudiziale o per l'accertamento dello stato di insolvenza;
- e) Certificato unico dei debiti tributari;
- f) Situazione debitoria complessiva richiesta all'Agenzia delle entrate-Riscossione;
- g) Certificato dei debiti contributivi e per premi assicurativi;
- h) Estratto delle informazioni presenti nella Centrale dei rischi gestita dalla Banca d'Italia, non anteriore di tre mesi rispetto alla presentazione dell'istanza.⁴¹

Una volta presentata l'istanza con annessa documentazione richiesta per accedere alla procedura, questa prevede poi la nomina di un esperto. Secondo quanto disposto dall'articolo 13 comma 6 del Codice, la nomina dell'esperto per la procedura di composizione negoziata è responsabilità di una commissione che rimane in carica per due anni. Questa commissione è costituita presso le camere di commercio dei capoluoghi di regione e delle province autonome di Trento e Bolzano.

La commissione è composta da:

- a) Due magistrati, uno effettivo e uno supplente, designati dal presidente della sezione specializzata in materia di impresa del tribunale del capoluogo di regione o della provincia autonoma di Trento o Bolzano, nel cui territorio si trova la camera di commercio che ha ricevuto l'istanza;
- b) Due membri, uno effettivo e uno supplente, designati dal presidente della camera di commercio presso la quale la commissione è costituita;
- c) Due membri, uno effettivo e uno supplente, designati dal prefetto del capoluogo di regione o della provincia autonoma di Trento o Bolzano, nel cui territorio si trova la camera di commercio che ha ricevuto l'istanza.

La commissione è coordinata dal membro più anziano e delibera a maggioranza. Per i membri della commissione non sono previsti compensi di nessun genere.

L'incarico che ricopre l'esperto è riservato ai professionisti che sono iscritti agli albi dei dottori commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro, così come peraltro previsto dal codice della crisi per gli incarichi relativi alle procedure di composizione della crisi e dell'insolvenza, ma anche a coloro i quali documentano di avere svolto funzioni di amministrazione, direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione definite con successo.⁴²

L'articolo 16 del Codice chiarisce i requisiti d'indipendenza e i doveri dell'esperto, che non deve avere alcun tipo di legame personale o professionale con l'impresa o altre parti coinvolte nel processo

⁴¹ Art. 17 del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza

⁴² Sancetta G., Baratta A.I., Ravazzin Carlo, La nuova composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, Giuffrè 2022

di risanamento. Inoltre, né il professionista né i suoi associati possono aver svolto attività lavorativa, dipendente o autonoma, a favore dell'imprenditore negli ultimi cinque anni, né essere stati membri degli organi di amministrazione o controllo dell'impresa, né avere posseduto quote o partecipazioni in essa. L'esperto incaricato non può intrattenere alcun tipo di rapporto professionale con l'imprenditore fino a quando non siano trascorsi almeno due anni dall'archiviazione della procedura di composizione negoziata. Tali disposizioni assicurano l'indipendenza e l'imparzialità dell'esperto durante l'intero processo di risanamento.

L'esperto, entro due giorni lavorativi dalla nomina, comunica all'imprenditore l'accettazione e inserisce la dichiarazione di accettazione nella piattaforma. In caso contrario, comunica in modo riservato al soggetto che lo ha nominato per richiedere la sua sostituzione.

L'esperto è responsabile di valutare se la crisi dell'impresa è reversibile, nonostante l'indicazione della piattaforma. Questa valutazione è cruciale in quanto l'esperto potrebbe essere chiamato a risarcire i danni ai creditori. Durante questa fase delicata, l'impresa deve sospendere le attività ed evitare di assumere nuovi debiti che aggraverebbero la situazione.

Dopo aver accettato l'incarico, l'esperto convoca immediatamente l'imprenditore per valutare la possibilità di un effettivo risanamento, anche con il coinvolgimento dell'organo di controllo e del revisore legale, se presenti. L'imprenditore partecipa personalmente e può essere assistito da consulenti.

Se l'esperto ritiene che ci siano concrete prospettive di risanamento, incontra le altre parti coinvolte per discutere possibili strategie di intervento e stabilire incontri periodici ravvicinati.

Se l'esperto non ravvisa concrete prospettive di risanamento, lo comunica all'imprenditore e al segretario generale della camera di commercio, che archivia l'istanza di composizione negoziata entro cinque giorni lavorativi.

Durante le trattative, l'esperto può invitare le parti a rinegoziare, in buona fede, il contenuto dei contratti. Le parti sono tenute a collaborare per adeguare le prestazioni o rinegoziare i contratti, considerando le nuove condizioni determinate dalla situazione di squilibrio patrimoniale ed economico-finanziario dell'impresa.

Anche durante il processo di ripresa finanziaria dell'impresa, l'esperto rimane la figura chiave. Egli non ha il compito di sostituire l'imprenditore alla guida dell'azienda, bensì quello di affiancarlo nelle decisioni e coordinare queste ultime anche nell'interesse dei creditori. L'esperto deve perciò essere una figura di raccordo tra gli imprenditori ed i creditori, che gode della fiducia di entrambi questi ultimi, e che propone all'imprenditore delle strategie funzionali per il recupero dell'attività.

Altra figura centrale durante tutto l'arco della procedura è l'imprenditore.

Durante le trattative, l'imprenditore mantiene la gestione ordinaria e straordinaria dell'impresa. Tuttavia, deve gestire l'impresa in modo da non pregiudicare la sostenibilità economico-finanziaria dell'attività, nel predominante interesse dei creditori. Le responsabilità dell'imprenditore rimangono invariate.

Prima di compiere atti di straordinaria amministrazione o eseguire pagamenti che non sono coerenti con le trattative o le prospettive di risanamento, l'imprenditore deve informare preventivamente l'esperto per iscritto. Se l'esperto ritiene che l'atto possa arrecare pregiudizio ai creditori, alle trattative o alle prospettive di risanamento, lo segnala per iscritto all'imprenditore e all'organo di controllo. Se nonostante la segnalazione, l'atto viene comunque compiuto, l'imprenditore informa immediatamente l'esperto. Quest'ultimo ha la possibilità, entro dieci giorni successivi, di registrare il proprio dissenso nel registro delle imprese.

L'imprenditore può inoltre fare richiesta al tribunale per ottenere le seguenti autorizzazioni:

- a) per contrarre finanziamenti prededucibili da soggetti terzi diversi dai soci
- b) per contrarre finanziamenti dai soci prededucibili
- c) ad una o più società appartenenti a un gruppo di imprese (ai sensi dell'articolo 25) per contrarre finanziamenti prededucibili
- d) per trasferire l'azienda o uno o più suoi rami senza gli effetti previsti dall'articolo 2560, secondo comma, del Codice civile.

Al termine delle trattative, se viene trovata una soluzione adatta per superare la situazione di crisi, le parti possono scegliere tra le seguenti opzioni:

- a) Firmare un contratto con uno o più creditori che abbia gli stessi effetti dell'articolo 25-bis, comma 1, e che garantisca la continuità dell'azienda per almeno due anni
- b) Concludere una convenzione di moratoria come previsto nell'articolo 62
- c) Sottoscrivere un accordo tra l'imprenditore, i creditori e l'esperto, attestando che il piano di risanamento sia coerente con la gestione della crisi o dell'insolvenza.

Se invece, al termine delle trattative, non viene individuata una soluzione tra le opzioni sopra elencate, l'imprenditore può scegliere una delle seguenti alternative:

- a) Preparare un piano attestato di risanamento come indicato nell'articolo 56.
- b) Richiedere l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti secondo quanto stabilito negli articoli 57, 60 e 61.
- c) Presentare una domanda di concordato semplificato per liquidare il patrimonio aziendale come previsto nell'articolo 25-sexies.

d) Optare per uno degli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza disciplinati dal presente codice, dal decreto legislativo 8 luglio 1999, n. 270, o dal decreto-legge 23 dicembre 2003, n. 347, convertito, con modificazioni, dalla legge 18 febbraio 2004, n. 39.⁴³

Nel caso in cui diverse imprese appartenenti allo stesso gruppo e con il loro principale centro di interessi nel territorio dello Stato si trovino nella situazione di crisi descritta nell'articolo 12, possono richiedere alla camera di commercio la nomina di un esperto indipendente. La nomina avviene seguendo l'iter ordinario previsto anche per le imprese singole.

La richiesta deve essere presentata presso la camera di commercio in cui è registrata la società o l'ente. Oltre alla documentazione richiesta per ciascuna impresa, l'imprenditore deve fornire nella piattaforma telematica una relazione dettagliata che includa informazioni sulla struttura del gruppo, i vincoli contrattuali o partecipativi, nonché l'indicazione del registro delle imprese o dei registri delle imprese in cui sono state effettuate le iscrizioni e il bilancio consolidato del gruppo.

Le imprese del gruppo che non si trovano nella situazione descritta nell'articolo 12 possono partecipare alle trattative su invito dell'esperto.

Al termine delle trattative, le imprese del gruppo possono decidere di stipulare, in modo collettivo, uno dei contratti, convenzioni o accordi previsti, oppure possono optare per soluzioni separate.

Una specifica disciplina è poi dettata anche per le imprese minori. Si definiscono imprese minori se presentano i seguenti requisiti cumulativi: un attivo patrimoniale annuo non superiore a 300.000 euro nei tre esercizi precedenti la richiesta di liquidazione giudiziale o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore; ricavi annuali totali non superiori a 200.000 euro nei tre esercizi precedenti la richiesta di liquidazione giudiziale o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore; debiti totali non superiori a 500.000 euro, anche non scaduti.

La principale differenza nella disciplina rispetto a quella dettata per le imprese non minori riguarda la nomina dell'esperto, che non viene effettuata dalla commissione regionale, ma dal segretario generale della camera di commercio a cui viene presentata la richiesta. L'altra differenza riguarda la possibilità di accedere a un concordato minore o ad una liquidazione controllata, nel caso in cui le trattative non abbiano avuto esito positivo.

⁴³ Art. 24 del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza

3.3. Criticità e potenzialità della Composizione Negoziata

La Composizione Negoziata della Crisi rappresenta, per certo, la più grande novità vista negli ultimi anni nell'ambito del diritto della crisi. La bontà di questa nuova procedura, tuttavia, è ancora tutta da verificare. In particolare, questa nuova procedura porta con sé una serie di criticità. Tra queste la più grande riguarda l'accesso tardivo delle imprese alla procedura. Purtroppo, i dati raccolti da Unioncamere confermano questa critica, poiché al 17 febbraio 2023, su 605 istanze di ammissione alla Composizione Negoziata, circa il 43% è stato chiuso o rifiutato, in gran parte a causa della mancanza di prospettive di risanamento. Nel 71% dei casi, l'impresa ha richiesto misure protettive, mentre in soli dodici casi la Composizione Negoziata si è conclusa secondo le previsioni originali del legislatore.

Spesso, perciò, questa procedura viene avviata soltanto quando la crisi aziendale è già giunta ad uno stadio avanzato, se non addirittura all'insolvenza. Questo approccio comporta il ricorso quasi inevitabile a misure protettive ed alla richiesta di nuova finanza prededucibile, che non viene utilizzata in modo proattivo per prevenire il peggioramento della situazione finanziaria delle imprese e preservare la loro continuità. È evidente come le intenzioni iniziali del legislatore non fossero queste. La nuova procedura era stata pensata per fornire uno strumento aggiuntivo alle imprese che stavano per entrare in crisi o che lo erano già, ma con chiare prospettive di risanamento, che consentisse loro di recuperare la stabilità perduta. Se però l'impresa fa ricorso a questa procedura soltanto quando si trova in uno stato di crisi avanzato, le possibilità di recupero dell'impresa si riducono drasticamente, ed il rischio di fallimento aumenta esponenzialmente. Un accesso tardivo alla Composizione Negoziata spinge le imprese a richiedere misure protettive per salvaguardare i loro interessi durante la procedura. Questo approccio, però, è in contrasto con l'obiettivo iniziale della procedura stessa, che mirava a limitare il coinvolgimento dell'autorità giudiziaria. L'elevato ricorso a misure protettive può comportare un aumento dell'ingerenza giudiziaria nelle operazioni di ristrutturazione, con conseguenti complicazioni e ritardi. Infine, un accesso tardivo può anche influenzare negativamente i creditori finanziari, che potrebbero vedere diminuite le possibilità di recupero dei loro crediti. L'azione tardiva nel trattare la crisi può comportare una maggiore pressione finanziaria sull'azienda e una possibile erosione del valore dei crediti.

Un'altra criticità rilevante è rappresentata dalle norme ambigue che governano la procedura di Composizione Negoziata della Crisi. Un'ambiguità normativa rilevante può generare incertezza ed interpretazioni contrastanti, ostacolando il suo efficace utilizzo. In particolare, l'ambiguità che

assurge ad essere più rilevante riguarda la norma che regola la sospensione o la revoca in materia di affidamenti bancari.

Essendo questa norma interpretata in maniera spesso differente dagli esperti, può lasciare spazio a diverse interpretazioni e comportamenti da parte delle banche. Alcune banche potrebbero interpretare la norma in modo restrittivo, sospendendo o revocando gli affidamenti, mentre altre potrebbero adottare un approccio più favorevole verso le imprese coinvolte nella procedura. Questo potrebbe generare incertezza tra le imprese che intendono avvalersi della Composizione Negoziata. Non sapendo come le banche reagiranno all'accesso alla procedura, le imprese potrebbero essere riluttanti a utilizzarla, timorose delle conseguenze sulle loro relazioni finanziarie. Un'altra sfida nell'ambito della Composizione Negoziata è rappresentata dalla complessità procedurale. Uno dei principali ostacoli è la difficoltà nella raccolta tempestiva dei documenti necessari per avviare la procedura. Ad esempio, la richiesta di certificati tributari e contributivi può comportare ritardi significativi, poiché tali documenti spesso richiedono tempo per essere ottenuti. Questo ostacolo può ritardare l'accesso alla Composizione Negoziata e mettere a rischio la prontezza dell'intervento. Inoltre, la piattaforma informatica utilizzata per gestire la procedura è stata descritta come farraginosa e di difficile utilizzo.⁴⁴ Questo può rappresentare un ulteriore ostacolo per le imprese e gli operatori legali. Le difficoltà di accreditamento e l'impossibilità di condividere alcuni documenti possono comportare inefficienze e ritardi.

La gestione della complessità procedurale può comportare costi aggiuntivi, sia in termini monetari che di tempo, per le imprese e gli operatori legali coinvolti nella Composizione Negoziata. I costi di natura monetaria possono includere tariffe legali più elevate e la necessità di dedicare risorse aggiuntive alla gestione dei dettagli procedurali.

Coloro che hanno dovuto confrontarsi con la nuova Composizione Negoziata della Crisi hanno, inoltre, riscontrato qualche problema derivante dalla mancanza di regole dettagliate. In particolare, la mancanza di direttive specifiche riguardo al ruolo dell'esperto incaricato di guidare la procedura di Composizione Negoziata può creare incertezza. Non ci sono molte indicazioni chiare su come dovrebbe comportarsi l'esperto nell'apertura della procedura, nell'individuazione dei creditori o nella gestione dei ritardi del debitore. Questa incertezza può influenzare il flusso delle trattative e la fiducia delle parti coinvolte. La mancanza di regole dettagliate può comportare disparità significative nell'applicazione della Composizione Negoziata. Senza linee guida chiare, i vari attori coinvolti, inclusi gli esperti nominati e i creditori, possono interpretare la procedura in modi diversi.

⁴⁴ <https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2023/02/24/composizione-negoziata-bilancio/>

Ciò può portare a risultati inconsistenti e ad approcci eterogenei, rendendo difficile prevedere l'esito delle trattative.

La mancanza di regole dettagliate può inoltre portare ad un aumento dei conflitti tra le parti coinvolte nella Composizione Negoziata. Senza una struttura chiara e ben definita, le controversie possono emergere più facilmente tra il debitore e i creditori finanziari, complicando ulteriormente il processo di negoziazione e ritardando il raggiungimento di un accordo. Questa spiacevole situazione può infine comportare un allungamento dei tempi necessari per concludere la procedura, e potrebbe essere necessario ricorrere al giudice per affrontare le questioni procedurali, aumentando il coinvolgimento dell'autorità giudiziaria.

Accanto a queste criticità, tuttavia, il tempo sta facendo emergere anche una serie di potenzialità della nuova procedura. Tra queste, in primis, va segnalata la flessibilità della procedura. La Composizione Negoziata si distingue per la sua capacità di adattarsi ad una vasta gamma di situazioni aziendali. A differenza di alcune procedure più rigide, questa può essere applicata ad imprese con diverse esigenze e gradi di difficoltà finanziaria. Questa flessibilità consente di utilizzare lo strumento in una varietà di contesti. La mancanza di restrizioni rigide consente, perciò, alle parti coinvolte di sviluppare soluzioni su misura per affrontare le sfide specifiche dell'impresa in crisi. Questo approccio personalizzato può portare a piani di risanamento più efficaci e sostenibili, poiché tengono conto delle particolari circostanze e delle risorse disponibili. Inoltre, La Composizione Negoziata può essere utilizzata in combinazione con altri strumenti e procedure per la risoluzione della crisi aziendale. Ad esempio, può essere il primo passo verso la negoziazione di accordi di ristrutturazione dei debiti. Questo permette di adottare un approccio graduale e strategico alla gestione della crisi. La Composizione Negoziata risulta essere perciò aperta ad una vasta gamma di soluzioni, comprese le ristrutturazioni aziendali di grande portata. La procedura può essere utilizzata per trattare con successo situazioni aziendali di notevoli dimensioni e complessità, fornendo un quadro flessibile per raggiungere accordi complessi tra le parti interessate.

Infine, la nuova procedura presenta una serie di potenzialità ancora inesprese. Le novità normative apportate da questa nuova procedura non sono state ancora del tutto scoperte dagli imprenditori, e questo potrà dar vita ad altre novità rilevanti nell'ambito del diritto della crisi.

3.4. Il concordato semplificato

Come detto in precedenza, al termine delle trattative, a seconda dell'esito finale, si aprono per l'imprenditore una serie di possibilità. Tra queste merita una speciale menzione il concordato semplificato.

La procedura di concordato semplificato è stata introdotta dal recente decreto legislativo del 24 agosto 2021, numero 118, successivamente convertito dalla legge del 21 ottobre 2021, numero 147, ed in seguito integrata nel Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.⁴⁵ Questa figura presenta alcune caratteristiche fondamentali, che la differenziano in maniera netta dalle altre procedure.

In primis, il concordato semplificato non rappresenta una forma separata di concordato a cui il debitore può accedere direttamente, ma piuttosto una procedura che può essere utilizzata esclusivamente su iniziativa del debitore come esito delle trattative di composizione negoziata, nel caso in cui nessun'altra soluzione sia stata trovata. Pertanto, questa procedura può essere adottata solo dall'imprenditore che abbia seguito il percorso della composizione negoziata, purché le trattative siano state avviate in vista di una reale possibilità di risanamento e nel caso in cui non sia stata individuata una soluzione adeguata a superare la situazione di squilibrio patrimoniale o finanziario che ha portato alla crisi o all'insolvenza.

In secondo luogo, è importante evidenziare come il concordato semplificato abbia la funzione specifica di liquidazione del patrimonio. Questo non significa che è esclusa, a priori, qualsiasi possibilità di una cessione unitaria dell'azienda o di un ramo della stessa, che è da intendersi però solo finalizzata all'ottenimento di un ricavo maggiore a quello che si potrebbe ottenere da una vendita parcellizzata.

La procedura del concordato semplificato è particolarmente vantaggiosa per l'imprenditore, perché permette una maggiore celerità del processo rispetto al concordato ordinario, ma soprattutto permette di dividere i creditori in classi, senza alcuna soglia minima di soddisfazione dei creditori chirografari, che invece nel concordato liquidatorio ordinario dovevano essere soddisfatti per almeno il 20%.

Per accedere alla procedura, l'imprenditore può presentare una proposta di concordato per la cessione dei beni entro sessanta giorni dalla comunicazione della relazione finale redatta dall'esperto nominato per la composizione negoziata al termine del suo incarico. In questa proposta, l'imprenditore dichiara che le trattative sono state condotte in modo corretto e in buona fede, che non hanno raggiunto un esito positivo e che le soluzioni individuate ai sensi degli articoli 11, comma 1 e 2, non sono praticabili.

⁴⁵ <https://www.dirittodellacrisi.it/articolo/il-concordato-semplificato-introdotta-dal-d-l-n-118-del-2021-convertito-con-modifiche-dalla-l-n-147-del-2021>

Inoltre, deve presentare una relazione aggiornata sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa, uno stato analitico ed estimativo delle attività e un elenco nominativo dei creditori con l'indicazione dei rispettivi crediti e delle cause di prelazione. Inoltre, l'elenco dei titolari dei diritti reali o personali sui beni di proprietà o in possesso del debitore e il valore dei beni e dei creditori particolari degli eventuali soci illimitatamente responsabili devono essere inclusi nella proposta di concordato.

Il Tribunale valuta la proposta presentata dall'imprenditore e prende in considerazione la relazione finale dell'esperto, che analizza le garanzie offerte e i possibili risultati della liquidazione. Inoltre, il Tribunale nomina un ausiliario per la gestione della procedura e fissa l'udienza per l'omologazione del concordato liquidatorio. Prima dell'udienza, il Tribunale invita il debitore a trasmettere ai creditori la relazione dell'esperto e il parere dell'ausiliario nominato e dà la possibilità ai soggetti interessati di proporre opposizione entro dieci giorni dalla data dell'udienza. Durante l'udienza, il Tribunale verifica la regolarità del contraddittorio e del procedimento, il rispetto dell'ordine delle cause di prelazione e la fattibilità del piano di liquidazione. Se tutto è regolare, il Tribunale omologa il concordato e nomina il liquidatore con un decreto motivato.

Detto ciò, è importante ricordare che l'accesso al concordato semplificato non sarà concesso a tutti coloro i quali accedono alla composizione negoziata e non riescono a risanare l'impresa, ma solo a coloro i quali dimostrano di aver agito secondo buona fede e correttezza.

In tutto ciò riveste un ruolo cruciale l'esperto. Si potrebbero verificare delle situazioni in cui il debitore faccia richiesta di composizione negoziata con il solo scopo di arrivare poi a poter usufruire del concordato semplificato, senza perciò nutrire reali speranze nel risanamento aziendale e con la consapevolezza che la situazione dell'impresa non consente in alcun modo di arrivare al risanamento. L'esperto dovrà perciò rimanere attento e vigile, soprattutto nelle prime fasi del processo, per certificare che tutto si è svolto secondo correttezza e buona fede.

Conclusione

L'insorgere della crisi d'impresa rappresenta una sfida significativa per qualsiasi organizzazione, ma offre anche opportunità di crescita e cambiamento. L'analisi condotta nel primo capitolo sulle possibili cause della crisi ci mostra come essa possa scaturire per una moltitudine di ragioni. Molte di queste, tuttavia, possono essere tenute sotto il nostro controllo. Una rendicontazione esaustiva, una governance efficace, un'attenzione costante al livello di debito contratto, costanti investimenti in ricerca e sviluppo e un'adeguata strategia di diversificazione, sono solo alcune delle strategie possibili che possono consentire alle imprese di evitare l'insorgere della crisi.

Nonostante questi accorgimenti, non si può escludere la possibilità per l'impresa di entrare in crisi. Negli ultimi anni, tuttavia, il numero di imprese che si sono ritrovate a dover affrontare una situazione del genere è sensibilmente aumentato. Questo in virtù dei drammatici periodi di recessione economica che abbiamo dovuto affrontare, del COVID-19 e, non ultimo, dell'invasione da parte della Russia ai danni dell'Ucraina. Tutti questi fattori hanno portato anche il legislatore, attraverso il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, a cambiare approccio nei confronti delle imprese in crisi. Il primo obiettivo della giurisprudenza, e questo segna una linea netta di demarcazione rispetto al passato, non risulta più essere l'esclusiva tutela degli interessi dei creditori, quanto piuttosto il salvataggio dell'impresa in crisi. Essa viene intesa come ente sociale capace di partecipare alla crescita economica e sociale del paese, assicurando posti di lavoro e garantendo la dignità umana attraverso lo stesso. Il rinnovato impianto normativo rispecchia, del resto, quanto sancito dall'articolo uno della nostra costituzione, che pone il lavoro come pietra miliare della repubblica.

La composizione negoziata si propone come uno strumento che potrà salvare molte imprese nei prossimi anni. La ratio del Codice è perciò, secondo me, molto corretta. Tuttavia, per valutare correttamente la bontà del nuovo codice, bisognerà attendere almeno qualche anno.

Bibliografia

BARATTA A.I. - RAVAZZIN C. - SANCETTA G., *La nuova composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa*, Milano, Giuffrè, 2022

CAMPOBASSO G.F. - CAMPOBASSO M., *Manuale di diritto commerciale*, Milano, UTET, 2022

DELLA ROCCA S. - GRIECO F., *Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: analisi e commento*, Milano, CEDAM, 2022

LAMANNA F., *Il codice della crisi e dell'insolvenza dopo il secondo correttivo: commento integrato e aggiornato al D.Lgs. 17/6/2022, n.83*, Milano, Giuffrè, 2022

NIGRO A. - VATTERMOLI D., *Diritto della crisi delle imprese. Le procedure concorsuali*, Bologna, Il Mulino, 2021

TETI S., *Procedure di allerta*, Torino, Giappichelli, 2019

Sitografia

CAMERA DEI DEPUTATI, *Riforma delle procedure di insolvenza*, in

https://temi.camera.it/leg18/temi/t118_diritto_fallimentare.html

- *Il decreto legislativo n. 83 del 2022 per l'attuazione della dir. UE 2019/1023*, in

<https://temi.camera.it/leg19/post/il-decreto-legislativo-n-83-del-2022-per-l-attuazione-della-dir-ue-2019-1023.html>

CONSOB, *La leva finanziaria*, in <https://www.consob.it/web/investor-education/la-leva-finanziaria>

DE SIMONE L., *Il concordato semplificato introdotto dal d.l. n. 118 del 2021, convertito, con*

modifiche dalla l. n. 147 del 2021, in <https://www.dirittodellacrisi.it/articolo/il-concordato-semplificato-introdotto-dal-d-l-n-118-del-2021-convertito-con-modifiche-dalla-l-n-147-del-2021>

DI LORENZO F., *Rondorf: verso il traguardo*, in <https://www.diritto.it/rondorf-verso-traguardo/>

DI VEROLI R., *Il “crac” Parmalat: un fallimento da €14 miliardi*, in

<https://startingfinance.com/news/il-crac-parmalat-un-fallimento-da-e14-miliardi/>

DRI F., *Il caso Enron: storia di un fallimento*, in <https://www.jecatt.com/post/il-caso-enron-storia-di-un-fallimento>

ECONOMY-PEDIA, *Fluttuazione*, in [https://it.economy-pedia.com/11031218-](https://it.economy-pedia.com/11031218-fluctuation#:~:text=La%20fluttuazione%20economica%20C3%A8%20un,ragioni%20economiche%20politiche%20o%20sociali)

[fluctuation#:~:text=La%20fluttuazione%20economica%20C3%A8%20un,ragioni%20economiche%20politiche%20o%20sociali](https://it.economy-pedia.com/11031218-fluctuation#:~:text=La%20fluttuazione%20economica%20C3%A8%20un,ragioni%20economiche%20politiche%20o%20sociali).

EDIZIONI SIMONE, *Concorrenza perfetta*, in <https://dizionari.simone.it/6/concorrenza-perfetta>

EUR-LEX, *Nuovo approccio dell'UE nella gestione del fallimento delle imprese e dell'insolvenza*,

in <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/LSU/?uri=celex%3A32014H0135>

GIAPPICHELLI, *L'evoluzione della disciplina delle procedure concorsuali: dal regio decreto n.267 del 1942 ai nostri giorni*, in

<https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892103481.pdf>

IPPOLITO G., *Codice della Crisi: le procedure di Allerta e di composizione assistita*, in <https://www.diritto.it/codice-della-crisi-le-procedure-di-allerta-e-di-composizione-assistita/#2>

PANZANI L., *Il preventive restructuring framework nella Direttiva 2019/1023 del 20 giugno 2019 ed il codice della crisi. Assonanze e dissonanze.*, in https://blog.ilcaso.it/news_824/14-10

TRECCANI, *Crisi economica*, in <https://www.treccani.it/enciclopedia/crisi-economica#:~:text=crisi%20econ%C3%B2mica%20Improvviso%20passaggio%20dalla,dei%20profitti%20e%20dell'interesse.>

- *Concorrenza monopolistica*, in https://www.treccani.it/enciclopedia/concorrenza-monopolistica_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

- *Monopolio*, in <https://www.treccani.it/enciclopedia/monopolio>

- *Oligopolio*, in https://www.treccani.it/enciclopedia/oligopolio_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

VENTURI C., *Riforma organica delle discipline della crisi di impresa e dell'insolvenza: il lavoro svolto dalla commissione Rordorf*, in <https://www.tuttocamere.it/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=565>

- *RIFORMA ORGANICA DELLE DISCIPLINE DELLA CRISI DI IMPRESA E DELL'INSOLVENZA - DECRETI CORRETTIVI E INTEGRATIVI - D.LGS. N. 14/2019 - D.LGS. N. 147/2020 - D.L. n. 118/2021 - L. N. 147/2021*, in <https://www.tuttocamere.it/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=581>