



**UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”**

Corso di laurea magistrale in economia e management
Curriculum economia e diritto d'impresa

**IL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA
E DELL'INSOLVENZA:
GLI STRUMENTI DI ALLERTA E
GLI INDICI DELLA CRISI**

**THE INSOLVENCY AND CRISIS CODE:
THE EARLY WARNING TOOLS
AND THE CRISIS RATIOS**

Relatore:
chiar.mo prof. Alberto Manelli

Tesi di laurea di:
Luca Moschini

Anno accademico 2020 - 2021

INDICE

<i>Introduzione</i>	1
Capitolo 1: Le cause della crisi	
1.1 Definizione di crisi d'impresa	3
1.2 Gli stadi della crisi	4
1.3 Le cause della crisi	8
1.3.1 Crisi da inefficienza	10
1.3.2 Crisi da sovraccapacità	12
1.3.3 Crisi da decadimento prodotti	13
1.3.4 Crisi da carenza di programmazione	14
1.3.5 Crisi da passaggio generazionale	14
1.3.6 Crisi da squilibri finanziari	15
Capitolo 2: Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza	
2.1 Evoluzione della disciplina	17
2.2 Il nuovo Codice della crisi e dell'insolvenza	22
2.2.1 Ambito di applicazione	25
2.2.2 Definizioni	26
2.2.3 Piani attestati di risanamento	29
2.2.4 Accordi di ristrutturazione dei debiti	31
2.2.5 Concordato preventivo	34
2.2.6 Misure cautelari e protettive	37
2.2.7 Esdebitazione	41

Capitolo 3: La procedura di allerta

3.1	Ambito di applicazione	45
3.2	Obblighi organizzativi	48
3.3	Obblighi di segnalazione	50
3.3.1	Allerta interna	50
3.3.2	Allerta esterna	52
3.4	Il ruolo dell'OCRI nella procedura	56
3.5	Le misure premiali	60

Capitolo 4: Gli indici della crisi

4.1	Indicatori e indici della crisi d'impresa	65
4.2	Indici del CNDCEC	67
4.3	Alcuni dati applicativi	79

	<i>Conclusioni</i>	83
--	--------------------	----

	<i>Bibliografia e sitografia</i>	85
--	----------------------------------	----

INTRODUZIONE

Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCI), introdotto con il D.lgs. n.14 del 12 gennaio 2019 e la cui entrata in vigore è prevista per il 1° settembre 2021, rappresenta una delle più importanti riforme della disciplina fallimentare ed è destinato a sostituire l'attuale Regio Decreto n. 267 del 1942.

Il presente lavoro, suddiviso in quattro capitoli, ha come obiettivo quello di illustrare le principali novità che il legislatore introdurrà con il Codice della crisi, focalizzandosi principalmente sugli strumenti volti a prevenire e rilevare tempestivamente lo stato di crisi, ovvero gli strumenti di allerta e gli indici della crisi.

Il Capitolo 1 si apre con la definizione di “crisi d'impresa”, così come introdotta dalla nuova disciplina, e prosegue con l'identificazione degli stadi della crisi, anche in relazione ai momenti di vita dell'impresa, e di alcune tipologie di crisi e le relative cause scatenanti.

Il Capitolo 2 tratta brevemente l'evoluzione normativa della disciplina fallimentare, dal Regio Decreto del 1942 fino all'avvento del D.lgs. 14/2019, spiegando le motivazioni che hanno decretato la nascita del CCI. Nel secondo paragrafo, dopo una sintetica analisi della struttura del Codice, vengono esaminate le principali novità che entreranno in vigore in materia di: piani attestati di

risanamento, accordi di ristrutturazione dei debiti, concordato preventivo, misure cautelari e protettive ed esdebitazione.

Il Capitolo 3 si focalizza su una delle novità cardine del nuovo Codice della crisi, ovvero le procedure di allerta, che hanno come obiettivo l'individuazione precoce della crisi dell'impresa, tramite un sistema di segnalazione tempestiva, affinché sia possibile intervenire prontamente ed efficacemente per evitare di incorrere nello stato di insolvenza. Vengono quindi analizzati: l'ambito di applicazione degli strumenti di allerta, i soggetti obbligati alla segnalazione e il funzionamento della procedura, dall'allerta interna ed esterna fino al ruolo dell'OCRI.

Il Capitolo 4 è interamente dedicato agli indici e agli indicatori della crisi. *In primis* viene trattata la loro definizione normativa e il loro ruolo nell'individuazione della crisi d'impresa, proseguendo con un *focus* sugli indici di allerta proposti dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili nella bozza di ottobre 2019, mostrando le logiche dietro alla loro scelta e i dati da considerare ai fini del loro ottenimento.

CAPITOLO 1

LE CAUSE DELLA CRISI

1.1 DEFINIZIONE DI CRISI D'IMPRESA

Il concetto di “crisi d’impresa” è stato per molti anni privo di una definizione normativa, ma con l’introduzione della nuova disciplina del Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza¹ che entrerà in vigore il 1° settembre 2021, il Legislatore ha colmato il vuoto della Legge Fallimentare². All’art. 160 L.F., comma 3, in tema di concordato preventivo, il termine “crisi” veniva equiparato a quello di insolvenza: «ai fini di cui al primo comma per stato di crisi si intende anche lo stato di insolvenza». Con l’avvento del CCI³ si è deciso di cambiare rotta e di dare una definizione che si differenzia, anche in termini temporali, dallo stato di insolvenza: per “crisi” si intende «lo stato di squilibrio economico-finanziario che rende probabile l’insolvenza del debitore, e che per le imprese si manifesta come

¹ D.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14.

² R.D. 16 marzo 1942, n. 267.

³ Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza.

inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate»⁴.

Per il nuovo Codice quindi la crisi d'impresa è uno stato che precede l'insolvenza e, come verrà meglio approfondito successivamente, rappresenta una situazione reversibile, soprattutto se percepita con anticipo.

1.2 GLI STADI DELLA CRISI

Prima di affrontare il tema delle cause che scatenano una crisi è opportuno focalizzarsi sui momenti che caratterizzano la vita di un'impresa e sugli stadi di evoluzione della crisi.

Le imprese operano in un ambiente in continua evoluzione e questo comporta che più esse sono in grado di rinnovarsi in base alle esigenze del mercato, ai comportamenti dei *competitors* e alle nuove normative, più avranno successo e saranno durature nel mercato.

Le fasi fisiologiche che devono affrontare lungo il percorso, in ordine successivo, sono:

⁴ Art. 2, comma 1, lett. a), CCI.

LE CAUSE DELLA CRISI

- **Nascita:** è il momento in cui la nuova impresa entra nel mercato. Questa fase è caratterizzata da ingenti investimenti e dalla ricerca di fonti di finanziamento. Le risorse iniziali sono composte prevalentemente da capitale proprio per via dell'alto rischio aziendale. L'impresa tende a crescere lentamente come conseguenza dei margini negativi.

- **Sviluppo:** gli investimenti si mantengono elevati per poter fronteggiare al meglio la crescita aziendale e l'aumento della domanda. Anche le risorse finanziarie sono maggiori perché il rischio d'impresa sta diminuendo e risulta sempre più accessibile l'acquisizione di capitale di debito. Iniziano a registrarsi i primi utili.

- **Maturità:** in questa fase l'impresa è ormai conosciuta nel mercato e opera con margini positivi e un'organizzazione collaudata. Il tasso di crescita della domanda è in diminuzione e tende alla stabilizzazione, così come il livello degli investimenti.

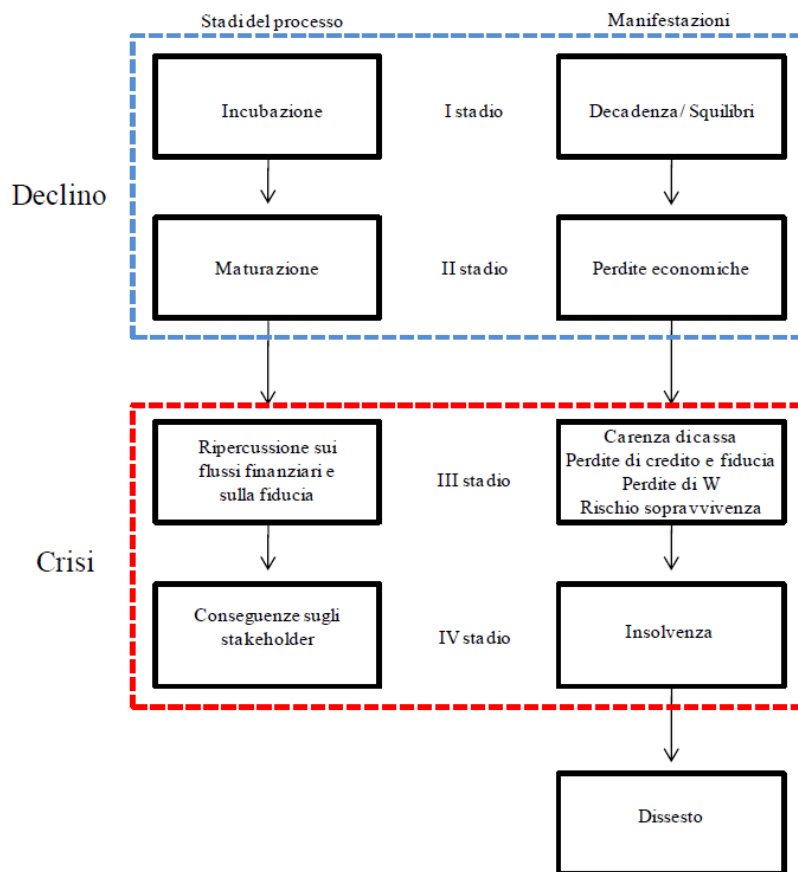
- **Declino:** è il momento in cui iniziano a sorgere delle criticità che, in prima battuta, comportano la riduzione della domanda e dell'utile e successivamente, se non si interviene in tempi utili, possono portare alla cessazione dell'attività.

Il nuovo Codice dà assoluta priorità all'individuazione della crisi in modo tempestivo, perché prima se ne riconoscono i sintomi e più è facile la sua risoluzione, così da evitare di incorrere nell'insolvenza irreversibile e poi nel dissesto. La maggior parte dei casi di dissesto sono infatti riconducibili alla scarsa

previsione dalla quale derivano tentativi di risoluzione tardivi e, come tali, inefficaci.

Nella figura sottostante sono rappresentati gli stadi di evoluzione di una crisi d'impresa con annesse le manifestazioni economico-finanziarie che ne comportano.

FIGURA 1: STADI DELLA CRISI



Fonte: A. FALINI, *La crisi d'impresa e le sue cause: un modello interpretativo*, Università degli Studi di Brescia 2011, p. 3.

LE CAUSE DELLA CRISI

Come evidenziato nella FIGURA 1, è possibile individuare due macro-fasi che si susseguono in ordine cronologico: il declino e la crisi. Ognuna è caratterizzata da due stadi di crisi dove più si scende di livello, più le possibilità di risanamento dell'impresa risultano vane.

Il primo stadio, l'incubazione, rappresenta il momento in cui l'impresa manifesta delle lievi inefficienze e squilibri, ma spesso sono di difficile individuazione in quanto di lieve entità e non comportano, almeno inizialmente, perdite economiche. Rappresenta lo stadio in cui sorgono dei sintomi di crisi che solo le imprese con un adeguato sistema organizzativo interno riescono a percepire e prontamente intervenire per evitare peggioramenti.

Con il perdurare di questi squilibri si giunge allo stadio della maturazione: i sintomi della crisi iniziano a evidenziarsi tramite perdite economiche. Mentre prima si trattava di lievi squilibri ora, con la situazione economica in negativo, la crisi inizia a palesarsi agli occhi dei soggetti interni dell'impresa.

Il conseguirsi di perdite economiche porta al terzo stadio dove la crisi diventa conclamata: non solo l'impresa ha perdite economiche, ma considerato che la sua situazione è conosciuta anche dagli *stakeholder*, vede danneggiata la sua reputazione nel mercato e di conseguenza inizia a perdere le fonti di finanziamento, le fonti di approvvigionamento, il personale e i clienti. In questo stadio, nonostante la perdita di valore economico (W) e le difficoltà suddette, le criticità potrebbero essere ancora reversibili se vengono messi in atto i giusti interventi. È chiaro però

che, con scarsa redditività e scarse possibilità di ottenere nuovi finanziamenti, sostenere i costi di una ripresa è alquanto complesso.

Il quarto e ultimo stadio è l'insolvenza: l'impresa non è più in grado di adempiere regolarmente alle sue obbligazioni ed è difficoltoso, arrivati a questo punto, cercare di invertire l'andamento (rinvio al Capitolo 2). Molto spesso si tratta di situazioni irreversibili che portano inevitabilmente al dissesto.

1.3 LE CAUSE DELLA CRISI

Ora che si sono introdotti gli stadi e le manifestazioni con cui emerge una crisi d'impresa, possiamo analizzarne le cause. Per farlo si prendono in esame due approcci: quello soggettivo e quello oggettivo.

Con l'approccio soggettivo si considerano come causa i soggetti che operano all'interno dell'impresa, cioè il capitale umano. Il *management* normalmente è il primo organo messo sotto accusa in quanto dalle sue scelte dipende il corretto andamento dell'impresa, ma potrebbero essere coinvolti anche i responsabili di altre aree: ad esempio l'area produzione se si produce con costi maggiori rispetto ai *competitors* oppure l'area finanziaria in caso di difficoltà a reperire fonti di finanziamento. I sostenitori di tale approccio, di gran lunga prevalente in passato, consideravano i soggetti d'impresa come unica causa, perciò si provvedeva a

LE CAUSE DELLA CRISI

l'immediata sostituzione di quelli ritenuti di scarse capacità e responsabili di scelte errate.

Con il tempo però si è iniziato a considerare l'approccio soggettivo congiuntamente a quello oggettivo. Siccome l'impresa opera in un ambiente mutevole, bisogna tenere in considerazione l'idea che la crisi possa derivare non solo da fattori endogeni, ma anche da fattori esogeni, che come tali, sono indipendenti da soggetti interni all'impresa. Basti pensare alla diminuzione di domanda globale di un prodotto, al cambiamento dei gusti dei consumatori, alle novità tecnologiche, all'ingresso di nuovi concorrenti, a fasi di declino del settore di appartenenza, ai danni ambientali e a cambiamenti di disposizioni normative. Questi elementi esterni devono *in primis* essere previsti, quando possibile, o comunque portare l'impresa a valutare una nuova organizzazione e a reinventarsi in conformità ai cambiamenti socioeconomici.

Tenendo conto di quanto scritto sopra, nei sottoparagrafi a seguire verranno elencate ed analizzate alcune tipologie di crisi. È opportuno sapere che, nella pratica, sono possibili casi di imprese afflitte contemporaneamente da più tipi di crisi in quanto, alcune di esse, possono conseguire da altra crisi già in atto da tempo.

Possiamo quindi distinguere:

- crisi da inefficienza;
- crisi da sovraccapacità;
- crisi da decadimento prodotti;
- crisi da carenza di programmazione;
- crisi da passaggio generazionale;
- crisi da squilibri finanziari.

1.3.1 Crisi da inefficienza

La crisi da inefficienza si ha quando i rendimenti ottenuti dall'impresa sono inferiori rispetto alla media dei *competitors*. Questo è di più facile evidenza se si tratta di inefficienze inerenti all'area produttiva, ma può riguardare tutte le aree aziendali.

Questa tipologia di crisi è la più frequente e una delle più facili da percepire.

Per quanto riguarda l'area produttiva, le inefficienze si rilevano in un costo industriale⁵ maggiore rispetto a quello medio dei concorrenti dello stesso settore. Questo comporta un aumento del *gap*, poiché i *competitors* saranno in grado di garantire prezzi inferiori e risultare più appetibili sul mercato.

⁵ Il costo industriale è calcolato considerando unicamente i costi di produzione e tralasciando i costi finanziari, commerciali e amministrativi.

LE CAUSE DELLA CRISI

Il maggior costo può dipendere da varie cause: macchinari obsoleti, errato *layout* degli impianti di produzione, tecnologie non all'avanguardia, manodopera non specializzata o poco motivata. Oltre a considerare il costo industriale, è utile paragonare con i concorrenti anche gli indici di inefficienza: le ore di utilizzo ed energia consumata dai macchinari per unità di prodotto, scarti di produzione, capacità produttiva inutilizzata, ecc.

Se le inefficienze colpiscono l'area commerciale, queste possono derivare da campagne *marketing* costose e poco efficaci oppure da un'errata predisposizione delle reti di vendita, mentre nell'area organizzativa dipendono dalla scarsa capacità di programmazione e dalla confusionaria divisione delle responsabilità.

Le inefficienze dell'area amministrativa invece sono la conseguenza della scarsa efficienza dei sistemi informativi aziendali che non permettono di captare i dati in tempi utili, compromettendo le decisioni direzionali.

Infine, quelle dell'area finanziaria non consentono all'impresa di ottenere fonti di finanziamento allo stesso prezzo dei concorrenti. La situazione è legata o all'incapacità dei soggetti addetti a tale funzione oppure al debole potere contrattuale dell'azienda. Quest'ultimo esclude l'accesso a delle fonti di credito oppure fa sì che vengano ottenute a prezzi svantaggiosi.

Poter indagare su queste inefficienze tuttavia, non risulta così immediato: è necessario che l'impresa sia in grado di recepire determinate informazioni che le consentano di fare un confronto con i concorrenti. Se i dati non sono reperibili o il

loro ottenimento risulta troppo oneroso, ci si dovrà basare su informazioni meno affidabili e sarà quindi complicato individuare le criticità quando sono ancora attestate ai minimi livelli.

1.3.2 Crisi da sovraccapacità

La crisi da sovraccapacità, detta anche di rigidità, nasce quando l'impresa ha una capacità produttiva inutilizzata e superiore alle richieste del mercato. Se ne deduce che i costi di struttura andranno a coprire in misura rilevante i ricavi aziendali.

Se sono state fatte sovrastimate valutazioni inerenti all'aspetto dimensionale d'impresa e al livello di fatturato perseguibile, significa che le cause derivano da negligenze interne.

Altrimenti, se si assiste ad una riduzione di domanda di mercato, è necessario valutare se è legata ad un declino dell'intero settore di riferimento oppure, ben più grave, se riguarda la sola impresa in questione.

In ogni caso è importante capire se si tratta di una instabilità destinata a riassetarsi nel breve periodo o, al contrario, di un momento destinato a perdurare. Nel primo caso, risulta svantaggioso agire se la domanda è destinata a tornare ai livelli iniziali. Se si tratta di una situazione duratura invece, sarebbe conveniente sfruttare gli impianti e i macchinari inutilizzati per diversificare le linee produttive, ma non sempre è una soluzione perseguibile, soprattutto se si tratta di strumenti adibiti a specifiche produzioni. Intraprendere allora la scelta di riassetare la

LE CAUSE DELLA CRISI

capacità produttiva al livello ottimale potrebbe risultare difficoltoso nel breve periodo e comunque vanno considerati, oltre ai costi di sostituzione dei macchinari e alla riduzione del personale, anche gli oneri sostenuti inizialmente per l'investimento risultato sbagliato.

1.3.3 Crisi da decadimento prodotti

La crisi da decadimento prodotti sorge quando i prodotti non riscuotono più successo e non producono più la redditività necessaria a coprire i costi, comportando inizialmente degli utili in diminuzione e sfociando poi in perdite economiche.

Tale problematica può dipendere dal cambiamento dei gusti dei consumatori, dall'ingresso di nuovi concorrenti in grado di produrre a minor costo, da incompetenze interne relative all'area di ricerca.

Risulta rilevante ai fini della prevenzione la capacità dell'azienda di aggiornarsi, ampliare il portafoglio prodotti, offrire prodotti innovativi e individuare il *target* a cui rivolgersi.

I sintomi di crisi saranno percepiti maggiormente da imprese mono-prodotto, rispetto a quelle che posseggono più prodotti e/o si rivolgono a più mercati.

1.3.4 Crisi da carenza di programmazione

Tale crisi nasce da delle lacune organizzative che non consentono all'impresa di orientarsi al lungo periodo, tendendo a ragionare prevalentemente su risultati di breve periodo.

Come già detto in precedenza, l'impresa per avere successo deve essere in grado di avere una visione lungimirante cercando di prevedere i mutamenti dell'ambiente circostante, avere obiettivi da perseguire e azioni chiare da svolgere per il loro raggiungimento.

Le carenze sono spesso causa, o vengono evidenziate, dall'insorgere di altre tipologie di crisi che, generando difficoltà economico-finanziarie, colgono impreparati chi ha piani d'azione incerti già dal principio e, alle prime difficoltà manifestatesi, non sa come reagire.

Quando si parla di programmazione è rilevante il coinvolgimento delle risorse umane ed è necessario che tutti, dal *management* al personale, vertano verso gli stessi obiettivi. Per tale scopo è necessario predisporre un sistema incentivante in modo che tutti si sentano coinvolti e parte di un progetto.

1.3.5 Crisi da passaggio generazionale

Il passaggio generazionale dovrebbe essere un processo pianificato e studiato, volto al graduale inserimento dell'erede nei meccanismi aziendali: dapprima ci dovrebbe essere un lungo periodo di affiancamento formativo dell'erede al

proprietario per permettergli di assorbire le sue competenze con la calma e la tranquillità del caso.

La pratica ci insegna invece che, in molti casi, il passaggio generazionale avviene nel momento della necessità e senza un processo “*step by step*”, spianando la strada spesso all’insuccesso dell’azienda. Infatti, solo il 30% delle imprese familiari sopravvive al passaggio generazionale e solo il 15% supera la seconda generazione⁶.

Non è poi scontato che i figli possiedano le capacità naturali dell’imprenditore e che siano in grado di mantenere inalterato il *modus operandi* che ha sancito il successo dell’impresa.

1.3.6 Crisi da squilibri finanziari

Per squilibri finanziari si intendono la presenza di una o più di queste situazioni:

- abbondanza di capitale di debito rispetto a mezzi propri;
- scarsa correlazione tra investimenti e fonti di finanziamento;
- scarsa liquidità disponibile nell’immediato;
- perdita di potere contrattuale.

⁶ BRANCOZZI S., *Le crisi d’impresa: analisi e cause*, Brancozzi & Partners Consulting srl, 2013.

Capitolo 1

L'impresa soggetta a questo tipo di crisi si ritrova sempre più indebitata e con oneri finanziari molto elevati. Nei casi più gravi, la difficoltà a reperire liquidità non consente di adempiere alle obbligazioni a breve termine ed iniziano a manifestarsi perdite economiche. A lungo andare, è probabile giungere allo stato di insolvenza.

La presenza di squilibri finanziari fa credere spesso di essere assoggettati alla crisi in questione, mentre si trascura la possibilità che essi siano la manifestazione di uno stadio finale riguardante una delle tipologie di crisi sopra analizzate. In quest'ultimo caso risulta necessario, oltre a provvedere al riassetto della situazione finanziaria dell'impresa, cercare di individuare e risolvere la crisi principale altrimenti gli squilibri sono destinati a ripresentarsi.

CAPITOLO 2

IL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

2.1 EVOLUZIONE DELLA DISCIPLINA

Dopo aver analizzato le cause e i connessi sintomi relativi ad alcune tipologie di crisi d'impresa, in questo paragrafo verrà analizzata l'evoluzione normativa dalla c.d. legge fallimentare al Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza e le motivazioni che ne hanno connotato la nascita.

La legge fallimentare del regio decreto n. 267 del 16 marzo 1942 resterà in vigore fino al 1° settembre 2021. Essa nasce dall'esigenza di regolamentare il fallimento dell'imprenditore commerciale⁷ mediante una procedura concorsuale in cui i creditori possono, accedendovi e insinuandosi al patrimonio del debitore fallito per la parte di spettanza, essere soddisfatti in egual proporzione secondo il principio della *par condicio creditorum*.

⁷ L'imprenditore che esercita una attività commerciale è soggetto a fallimento se rispetta i requisiti indicati all'art. 1 della L.F.

Capitolo 2

Oltre al fallimento erano disciplinate altre procedure concorsuali: il concordato preventivo, l'amministrazione controllata⁸ e la liquidazione coatta amministrativa.

Il Titolo II, dedicato interamente al fallimento, rivestiva, soprattutto inizialmente, un ruolo centrale e questo era dovuto alla visione che si aveva di tale situazione: era considerato come una normale e inevitabile conseguenza dell'insolvenza. La finalità della procedura, quindi, non poteva che essere meramente liquidatoria, volta sia a garantire la massima soddisfazione dei creditori che ad essere punitiva nei confronti del fallito.

Nel corso degli anni ci sono state importanti riforme che hanno iniziato a modificare lo *status* di "imprenditore in crisi" in soggetto da tutelare. Questo si evince dagli interventi volti a favorire il risanamento della situazione aziendale con l'intento di non giungere al fallimento, evitare altre crisi a catena di imprese interconnesse e garantire ai creditori una soddisfazione ancora maggiore rispetto alla soluzione liquidatoria concepita dalla procedura fallimentare.

Le novità più rilevanti riguardano il biennio 2005-2006 con il D.L. 35/2005 e con la riforma organica del D.lgs. 5/2006.

Con queste riforme *in primis*, si è cercato di rendere più accessibile il concordato preventivo, prima poco considerato poiché il presupposto soggettivo per l'apertura

⁸ Il Titolo IV "Dell'amministrazione controllata" è stato interamente abrogato dal D.lgs. 5/2006.

della procedura risultava basato su dei requisiti di merito di difficile riscontro nella prassi.

Sono stati rilevanti poi l'introduzione di due nuovi strumenti stragiudiziali di risoluzione delle crisi quali l'accordo di ristrutturazione dei debiti e il piano di risanamento, entrambi oggetto di varie riforme negli anni. Questi mezzi consentono all'imprenditore che si trova in uno stato di crisi e insolvenza, anche se con modalità diverse, di elaborare un piano con l'obiettivo di ristrutturare la situazione debitoria e possono permettere all'impresa di continuare la sua attività se la prosecuzione rappresenta la scelta più efficace per soddisfare i creditori.

Un altro istituto che mostra l'allontanamento da una visione esclusivamente sanzionatoria del fallito è rappresentato dall'esdebitazione: se dopo la dichiarazione di fallimento sono stati rispettati rigorosi requisiti dimostranti onestà e buona fede, è permesso al soggetto privato di avere «la liberazione dei debiti residui nei confronti dei creditori concorsuali non soddisfatti»⁹.

Altre novità da menzionare riguardano l'amministrazione straordinaria delle grandi imprese insolventi¹⁰, che rappresenta una procedura concorsuale per le imprese che superano determinati requisiti dimensionali, ed infine le procedure di

⁹ Art. 142 L.F.

¹⁰ Introdotta dalla legge n. 95 del 1979 e successivamente disciplinata dal D.lgs n. 270 del 1999.

Capitolo 2

crisi da sovraindebitamento¹¹ rivolte al consumatore e all'imprenditore che non possiede i requisiti dell'art. 1 L.F.

Nel 2017, con l'arrivo della legge delega n. 155 da cui deriva il CCI, si va verso un approccio preventivo seguendo le linee guida già tracciate a livello comunitario dalla Raccomandazione della Commissione europea del 12 marzo 2014. L'idea perseguita con quest'ultima era quella di creare una convergenza tra gli Stati membri che, entro il 14 marzo 2015, avrebbero dovuto applicare i principi in essa contenuti. Il nuovo approccio, comunemente noto come *early warning*, consiste nel rilevare i sintomi di crisi in modo tempestivo così da rendere più probabile la ristrutturazione dell'impresa in difficoltà. Altro obiettivo della Raccomandazione era l'istituzione da parte degli Stati membri di un meccanismo definito di "seconda opportunità" dove venisse data, per gli imprenditori falliti, la possibilità di liberarsi integralmente dai debiti.

Visto lo scarso accoglimento della Raccomandazione, nel 2016 la Commissione europea optò per una proposta di Direttiva che nel giugno 2019 divenne la Direttiva UE 1023/2019 del Parlamento europeo e del Consiglio. Essa ha dettato principi in materia di accesso a dei quadri di ristrutturazione preventiva per il debitore che versa in difficoltà finanziarie, tutela dei nuovi finanziamenti ed esdebitazione.

¹¹ Introdotta dalla legge n. 3 del 2012.

IL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

La legge delega 155/2017, recependo le linee guida comunitarie, nasce con l'intento di creare un nuovo ordinamento destinato a rimpiazzare la legge fallimentare. L'art. 2 ne elenca i principi generali di delega, tra cui:

- sostituire il termine “fallimento” e i suoi derivati con l'espressione “liquidazione giudiziale”;
- introdurre una definizione dello stato di crisi, intesa come probabilità di futura insolvenza, lasciando inalterata la nozione di insolvenza;
- adottare un unico modello processuale per l'accertamento dello stato di crisi o di insolvenza;
- assoggettare al procedimento di accertamento dello stato di crisi o di insolvenza ogni categoria di debitore;
- dare priorità di trattazione alle proposte che comportino il superamento della crisi assicurando la continuità aziendale riservando la liquidazione giudiziale ai casi nei quali non sia proposta un'idonea soluzione alternativa;
- ridurre la durata e i costi delle procedure concorsuali;
- riformulare le disposizioni che hanno originato contrasti interpretativi.

2.2 IL NUOVO CODICE DELLA CRISI E DELL'INSOLVENZA

In attuazione della legge delega del 2017, il Decreto Legislativo n. 14 del 12 gennaio del 2019 emana il nuovo Codice della crisi e dell'insolvenza contenuto nella "Parte prima" del decreto.

Secondo quanto disposto dalla prima versione dell'art. 389 comma 1, esso sarebbe dovuto entrare in vigore il 14 agosto 2020 andando a sostituire interamente la disciplina fallimentare del Regio Decreto del 1942, ma in seguito all'emergenza epidemiologica da Covid-19 si è deciso per il suo rinvio fino al 1° settembre 2021¹². Le motivazioni di questa proroga sono esposte nella Relazione Illustrativa del Decreto Liquidità¹³ che evidenzia il fatto che alcune novità del Codice, *in primis* il sistema d'allerta, sono pensate per funzionare in una situazione economica stabile dove la maggior parte delle imprese non versano in situazioni di crisi e dove la soluzione liquidatoria è considerata l'alternativa percorribile solo nel caso in cui non ci siano vie ritenute più efficaci. È chiaro che, in un momento di crisi economica mondiale destinato a protrarsi per dei tempi non definiti, appare difficile immaginare un corretto funzionamento degli strumenti e indicatori messi a disposizione dal Codice, facendo venire meno la sua utilità. Altro elemento preso

¹² L'art. 5 del D.L. n. 23 dell'8 aprile 2020, convertito in Legge n. 40 del 6 giugno 2020, ha modificato l'art. 389 comma 1 del CCI posticipandone l'entrata in vigore.

¹³ Legge 40/2020.

in considerazione riguarda la preferenza di utilizzare, in una tale situazione di emergenza, una disciplina già consolidata come la legge fallimentare piuttosto che far entrare in vigore delle novità da cui è probabile nascano incertezze interpretative.

Il D.lgs. 14/2019, ai sensi dell'art. 389, comma 2, ha comunque previsto che alcune modifiche derivanti dagli «articoli 27, comma 1, 350, 356, 357, 359, 363, 364, 366, 375, 377, 378, 379, 385, 386, 387 e 388 entrano in vigore il trentesimo giorno successivo alla pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale del presente decreto». Da sottolineare l'art. 375 che va a modificare l'art. 2086 c.c. aggiungendo un comma relativo agli assetti organizzativi che l'impresa deve predisporre per rilevare una crisi e di cui si fa rinvio al capitolo successivo.

In considerazione dell'uscita della Direttiva UE 1023/2019 pochi mesi dopo il D.lgs 14/2019 e, approfittando del rinvio forzato del CCI, il 26 ottobre 2020 è stato emanato il decreto correttivo¹⁴ del Codice, nato dall'esigenza di apportare modifiche, integrazioni e chiarimenti su determinate questioni.

Successivamente, a fine aprile 2021, il Ministro della Giustizia ha dato il compito ad una commissione da esso nominata di raccogliere proposte riguardo le future modifiche al CCI da presentare entro il 10 giugno 2021. La commissione

¹⁴ D.lgs. 147/2020.

Capitolo 2

dovrà tenere in considerazione la delicata situazione economica attuale e valutare le eventuali criticità dell'entrata in vigore di alcune disposizioni del CCI e di considerare ulteriori modifiche o posticipazioni.

Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza è costituito da dieci Titoli: I - Disposizioni generali, II - Procedure di allerta e di composizione assistita della crisi, III - Procedure di regolazione della crisi e dell'insolvenza, IV - Strumenti di regolazione della crisi, V - Liquidazione giudiziale, VI - Disposizioni relative ai gruppi di imprese, VII - Liquidazione coatta amministrativa, VIII - Liquidazione giudiziale e misure cautelari penali, IX - Disposizioni penali, X - Disposizioni per l'attuazione del codice della crisi e dell'insolvenza, norme di coordinamento e disciplina transitoria. Dalla sua struttura, con l'inserimento della liquidazione giudiziale tra gli ultimi Titoli del Codice, è già evidente la differenza d'intento della nuova disciplina rispetto a quello inizialmente proposto dalla legge fallimentare, dove il fallimento è collocato al Titolo II: nel nuovo approccio, come precedentemente fatto notare, la priorità è individuare la crisi in anticipo favorendo il risanamento dell'impresa e lasciando alla procedura liquidativa, che in passato rivestiva un ruolo primario, un ruolo residuale.

A questo punto, dopo aver analizzato la nascita e la struttura del Codice, verranno analizzate alcune delle più importanti novità apportate dal D.lgs. 14/2019, riservando di trattare successivamente quella più rilevante: le procedure di allerta.

2.2.1 Ambito di applicazione

L'art. 1 disciplina il presupposto soggettivo e oggettivo del nuovo Codice andando a creare, come previsto dai principi della legge delega, un modello processuale unico garantendo l'accesso ad ogni categoria di debitore, «sia esso consumatore o professionista, ovvero imprenditore che eserciti, anche a non fini di lucro, un'attività commerciale, artigiana o agricola, operando quale persona fisica, persona giuridica o altro ente collettivo, gruppo di imprese o società pubblica, con esclusione dello Stato o degli enti pubblici».

Gli articoli 40 e seguenti del CCI prevedono le norme riguardanti l'accesso alle procedure di regolazione della crisi o dell'insolvenza. L'obiettivo è quello di consentire al debitore che versi in una situazione di crisi o insolvenza di fare ricorso mediante un'unica via di accesso alla procedura¹⁵ che poi andrà in seguito a ramificarsi in base alle caratteristiche del debitore e alla finalità da perseguire, sia essa della continuità aziendale e di regolazione della crisi oppure liquidatoria. L'art. 7, comma 2, chiarisce inoltre la priorità del tribunale nel dare precedenza a domande con finalità risolutive della crisi, rispetto a quelle di liquidazione giudiziale.

¹⁵ Art. 40, CCI.

2.2.2 Definizioni

L'art. 2 è interamente dedicato alla definizione di alcuni termini ricorrenti nel Codice.

Come già anticipato nel Capitolo 1, il termine “crisi” ha trovato una sua definizione: «lo stato di squilibrio economico-finanziario¹⁶ che rende probabile l'insolvenza del debitore, e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate».

Il legislatore mette in evidenza il fatto che lo stato di crisi diverge da quello di insolvenza sia in termini temporali, in quanto il primo rappresenta uno stadio precedente al secondo, che in termini di gravità, rappresentando la crisi una situazione reversibile soprattutto se individuata in tempo.

Per “insolvenza” invece, è stata mantenuta inalterata la definizione già presente all'art. 5 della legge fallimentare: «stato del debitore che si manifesta con inadempimenti od altri fatti esteriori, i quali dimostrano che il debitore non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni». Ai fini della definizione pare utile chiarire che, affinché l'adempimento sia regolare, è necessario che esso sia eseguito per intero, nei tempi e modi pattuiti. Ciò significa che non è considerato

¹⁶ Dopo l'entrata in vigore del decreto correttivo (D.lgs. 147/2020), le espressioni “squilibrio economico-finanziario” sono andate a sostituire la previgente definizione composta da “difficoltà economico-finanziaria”.

IL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

regolare soddisfare un'obbligazione con mezzi ritenuti anomali come, ad esempio, soddisfare un'obbligazione pecuniaria con oggetti di valore, oppure soddisfare un'obbligazione mediante denaro ottenuto in modo poco consono. Per “fatti esteriori” che mostrino le difficoltà del debitore a regolare le sue obbligazioni possono considerarsi a titolo esemplificativo la fuga dell'imprenditore, la chiusura dei locali dove esercitava la sua attività, l'irreperibilità e il tentativo di diminuzione dell'attivo patrimoniale a discapito dei creditori.

Il Codice dà anche una definizione di “impresa minore” andando a riprendere i requisiti elencati all'art. 1 della legge fallimentare.

L'impresa deve possedere:

- un attivo patrimoniale annuo non superiore a trecentomila nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di apertura della liquidazione giudiziale o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore;
- ricavi annui non superiori a duecentomila nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di apertura della liquidazione giudiziale o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore;
- debiti anche non scaduti non superiori ad euro cinquecentomila.

Per “crisi da sovraindebitamento” si intende «lo stato di crisi e di insolvenza del consumatore, del professionista, dell'imprenditore minore, dell'imprenditore agricolo, delle start-up innovative» e di tutti gli altri debitori non assoggettabili a

Capitolo 2

liquidazione giudiziale, liquidazione coatta amministrativa e ad altre procedure liquidatorie prevista dal Codice civile o leggi speciali.

Per definire il “consumatore” viene adottata la definizione già presente nel Codice di consumo, ovvero «la persona fisica che agisce per scopi estranei all’attività imprenditoriale, commerciale, artigiana o professionale eventualmente svolta, anche se socia di una delle società appartenenti ad uno dei tipi regolati nei capi III, IV e VI del titolo V del libro quinto del codice civile, per i debiti estranei a quelli sociali».

Importante è infine la definizione riservata al “gruppo di imprese”: «l’insieme delle società, delle imprese e degli enti, esclusi lo Stato e gli enti territoriali, che, ai sensi degli articoli 2497 e 2545 septies del codice civile, esercitano o sono sottoposti alla direzione e coordinamento di una società, di un ente o di una persona fisica, sulla base di un vincolo partecipativo o di un contratto; a tal fine si presume, salvo prova contraria, che l’attività di direzione e coordinamento di società sia esercitata: 1) dalla società o ente tenuto al consolidamento dei loro bilanci; 2) dalla società o ente che controlla le predette, direttamente o indirettamente, anche nei casi di controllo congiunto». Il nuovo Codice dà importanza al procedimento unitario dei gruppi dedicandogli l’intero Titolo VI : viene data loro la possibilità di presentare un unico ricorso con annesso un piano di gruppo per l’accesso al concordato, accordi di ristrutturazione o piano attestato e, per quanto riguarda la liquidazione giudiziale, è concessa la presentazione di un unico ricorso in caso di

più imprese in stato di insolvenza appartenenti al medesimo gruppo e la garanzia di una procedura unitaria, qualora ne derivino vantaggi in termini di liquidazione degli attivi e il migliore soddisfacimento dei creditori delle varie imprese.

2.2.3 Piani attestati di risanamento

Nella legge fallimentare i piani di risanamento non hanno una vera e propria collocazione in quanto sono individuabili in tema di esenzione dall'azione revocatoria¹⁷.

Nel CCI sono inseriti nel Titolo IV tra gli strumenti negoziali stragiudiziali di regolazione della crisi ricevendo delle regole più specifiche per la loro elaborazione.

L'art. 56 stabilisce che può redigere il piano ogni imprenditore che si trovi in uno stato di crisi o insolvenza con la finalità di «consentire il risanamento dell'esposizione debitoria dell'impresa e ad assicurare il riequilibrio della situazione finanziaria». Il piano, formulato unilateralmente dall'imprenditore, deve essere rivolto ai creditori e il nuovo Codice ne stabilisce il contenuto elencando i punti su cui deve pronunciarsi¹⁸:

- a) la situazione economico-patrimoniale e finanziaria dell'impresa;

¹⁷ Art. 67, comma 3, lett. d), L.F.

¹⁸ Art. 56, comma 2, CCI.

Capitolo 2

- b) le principali cause della crisi;
- c) le strategie d'intervento e i tempi necessari per assicurare il riequilibrio della situazione finanziaria;
- d) i creditori e l'ammontare dei crediti dei quali si propone la rinegoziazione e lo stato delle eventuali trattative, nonché l'elenco dei creditori estranei, con l'indicazione delle risorse destinate all'integrale soddisfacimento dei loro crediti alla data di scadenza;
- e) gli apporti di finanza nuova;
- f) i tempi delle azioni da compiersi, che consentono di verificarne la realizzazione, nonché gli strumenti da adottare nel caso di scostamento tra gli obiettivi e la situazione in atto;
- g) il piano industriale e l'evidenziazione dei suoi effetti sul piano finanziario.

Il piano deve avere data certa e deve comprendere in allegato l'attestazione da parte di un professionista indipendente¹⁹ che ha il compito di valutare la fattibilità economica dello stesso e la veridicità dei dati aziendali²⁰.

Il debitore può inoltre richiedere, ai sensi del comma 4, che venga pubblicato nel registro delle imprese.

2.2.4 Accordi di ristrutturazione dei debiti

Gli accordi di ristrutturazione dei debiti sono uno strumento che permette all'imprenditore, anche non commerciale e diverso dall'imprenditore minore, che si trova in uno stato di crisi o insolvenza, di trovare un accordo con i creditori con il fine di ristrutturare l'esposizione debitoria.

Sono disciplinati all'art. 57 del CCI tra gli strumenti negoziali stragiudiziali soggetti ad omologazione. A differenza dei piani di risanamento che sono

¹⁹ Il professionista indipendente per una delle procedure di regolazione della crisi deve possedere congiuntamente i seguenti requisiti indicati dall'art.2, lett. o) del CCI:

- 1) essere iscritto all'albo dei gestori della crisi e insolvenza delle imprese, nonché nel registro dei revisori legali;
- 2) essere in possesso dei requisiti previsti dall'art. 2399 del c.c. (cause d'ineleggibilità e decadenza);
- 3) non essere legato all'impresa o ad altre parti interessate all'operazione di regolazione della crisi da rapporti di natura personale o professionale; il professionista ed i soggetti con i quali è eventualmente unito in associazione professionale non devono aver prestato negli ultimi cinque anni attività di lavoro subordinato o autonomo in favore del debitore, né essere stati membri degli organi di amministrazione o controllo dell'impresa, né aver posseduto partecipazioni in essa.

²⁰ Art. 56, comma 3, CCI.

Capitolo 2

totalmente stragiudiziali, in questo caso l'accordo è inizialmente senza l'intervento di un giudice, ma deve poi essere soggetto ad omologazione²¹ del tribunale che ne accerta il rispetto dei requisiti e dà via all'esecuzione del suo contenuto.

I requisiti non si discostano da quelli già indicati dall'attuale art. 182-bis della legge fallimentare: l'accordo deve essere redatto con i creditori che rappresentano almeno il sessanta per cento dei crediti e deve garantire l'integrale pagamento dei creditori estranei entro centoventi giorni dall'omologazione in caso di crediti già scaduti oppure, in caso contrario, entro centoventi giorni dalla loro scadenza.

Per quanto riguarda il contenuto del piano derivante dagli accordi, è stabilito che siano seguite le indicazioni dell'art. 56 del CCI in tema di piani attestati di risanamento e che, insieme ad esso, debbano essere allegati i seguenti documenti²²: le scritture contabili fiscali obbligatorie, le dichiarazioni dei redditi, IRAP e IVA degli ultimi tre esercizi, i bilanci relativi agli ultimi tre esercizi, una relazione sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria aggiornata, uno stato estimativo delle attività e l'elenco nominativo dei creditori con l'indicazione dei rispettivi crediti e cause di prelazione.²³

²¹ Art. 44, CCI.

²² Art. 57, CCI.

²³ Art. 39, comma 1, CCI.

L'accordo deve altresì essere sottoposto ad attestazione da parte di un professionista che, come previsto per i piani di risanamento, deve esprimere un giudizio sulla fattibilità economico-finanziaria del piano e sull'affidabilità dei dati aziendali.

Tra le principali novità di questo strumento negoziale ci sono gli accordi di ristrutturazione agevolati e quelli ad efficacia estesa.

I primi sono definiti agevolati in quanto rendono più accessibile l'accordo impostando una percentuale di creditori aderenti più bassa: si tratta del trenta per cento, ovvero la metà rispetto agli accordi di ristrutturazione normali. Affinché questo sia possibile, l'art. 60 impone il pagamento immediato dei creditori estranei e la rinuncia da parte del debitore di richiedere le misure protettive temporanee.

I secondi invece permettono di estendere l'efficacia degli accordi anche ai creditori non aderenti, purché appartengano alla stessa categoria «individuata tenuto conto dell'omogeneità di posizione giuridica ed interessi economici»²⁴. Questa possibilità nella legge fallimentare è invece limitata ai soli creditori finanziari quali banche e intermediari²⁵. Il CCI prevede una serie di requisiti²⁶ da soddisfare per l'utilizzo di questo strumento, ovvero che:

²⁴ Art. 61, comma 1, CCI.

²⁵ Art. 182-septies, commi 1-4, L.F.

²⁶ Art. 61, comma 2, CCI.

Capitolo 2

- i creditori appartenenti alla categoria ricevano aggiornate informazioni riguardo l'accordo in sé, la situazione patrimoniale, economica e finanziaria del debitore e riguardo l'avvio delle trattative in modo da avere la possibilità di parteciparne in buona fede;
- la finalità dell'accordo sia esclusivamente di continuità aziendale, diretta o indiretta;
- i creditori aderenti siano almeno il settantacinque per cento del totale rappresentante la categoria;
- i creditori non aderenti appartenenti alla categoria siano soddisfatti in misura non inferiore rispetto alla liquidazione giudiziale;
- il debitore abbia notificato l'accordo, la domanda di omologazione e i documenti allegati ai creditori cui è rivolta l'efficacia estesa.

2.2.5 Concordato preventivo

Il concordato preventivo è uno strumento di regolazione della crisi, disciplinato dagli art. 84 e seguenti, dove il debitore fa una proposta ai creditori per cercare di evitare la liquidazione giudiziale e garantire loro la massima soddisfazione possibile mediante la continuità aziendale oppure la liquidazione del patrimonio.

Il debitore che ha accesso a questa procedura è quello che presenta i medesimi requisiti richiesti dall'art. 121 del CCI in tema di liquidazione giudiziale: si tratta

di imprenditori commerciali e non minori²⁷ che si trovino in uno stato di crisi o insolvenza.

La disciplina di concordato liquidatorio, che ha finalità sostanzialmente non divergenti rispetto ad una liquidazione giudiziale, impone infatti dei “paletti” più rigidi che ne disincentivano l'applicazione: «l'apporto di risorse esterne deve incrementare di almeno il dieci per cento, rispetto all'alternativa della liquidazione giudiziale, il soddisfacimento dei creditori chirografari, che non può essere in ogni caso inferiore al venti per cento dell'ammontare complessivo del credito chirografario»²⁸.

Nonostante la legge fallimentare preveda già la possibilità di scelta tra un concordato liquidatorio o in continuità aziendale, il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza dà maggiore importanza al ruolo del concordato in continuità che, rispetto all'art. 186-bis L.F., trova ampliata la sua normativa.

Innanzitutto, vengono esplicitati i modi in cui può essere perseguita la continuità aziendale: è diretta se la prosecuzione delle attività d'impresa resta in mano all'imprenditore, mentre si parla di continuità indiretta se la prosecuzione è in mano ad un soggetto terzo. L'art. 84 indica come casi di continuità indiretta la cessione, l'usufrutto, l'affitto e il conferimento d'azienda.

²⁷ Requisiti di “imprenditore minore” disciplinati dall'art. 2, comma 1, lettera d) del CCI.

²⁸ Art. 84, comma 4, CCI.

Capitolo 2

Ai sensi dell'art. 84, comma 3, viene inoltre stabilito che, in caso di continuità, i creditori devono essere soddisfatti prevalentemente dai ricavi percepiti per effetto di tale prosecuzione. A questo scopo, la prevalenza è presunta se «i ricavi attesi dalla continuità per i primi due anni di attuazione del piano derivano da un'attività d'impresa alla quale sono addetti almeno la metà della media dei lavoratori in forza nei due esercizi antecedenti il deposito del ricorso».

Nel concordato in continuità, può essere anche prevista una moratoria fino a due anni dall'omologazione (nella L.F. è di un anno) per il pagamento dei creditori che hanno cause di prelazione su quei beni o diritti destinati alla liquidazione²⁹.

Per quanto riguarda l'elaborazione del piano concordatario, l'art. 87 elenca gli argomenti sui cui esso deve pronunciarsi andando ad inserire le cause della crisi, le azioni da intraprendere per riequilibrare la situazione finanziaria, gli apporti di nuova finanza, le azioni risarcitorie e recuperatorie e i tempi in cui dovrebbero svolgersi le attività previste, descrivendo le modalità di intervento nel caso in cui non si raggiungano gli obiettivi stabiliti. Nell'eventualità che si scelga l'opzione della continuità aziendale il piano deve altresì prevedere le motivazioni che rendono questa scelta preferibile in termini di maggiore soddisfacimento dei creditori oltre ai tempi previsti per il riequilibrio della situazione finanziaria e, in caso di continuità

²⁹ Art. 86, CCI.

diretta, l'indicazione dei costi e ricavi attesi e le modalità di copertura del fabbisogno finanziario. Il decreto correttivo di fine 2020 ha ampliato i documenti che il debitore con concordato in continuità aziendale deve presentare insieme alla proposta di concordato e alla documentazione prevista dall'art. 39, aggiungendo il piano industriale e una descrizione dei suoi effetti sul piano finanziario.

Una volta elaborata la proposta e il piano da attuare, si procede con il voto dei creditori tramite modalità telematiche o per mezzo di posta elettronica in quanto il nuovo Codice non prevede più l'adunanza dei creditori³⁰. Nel caso le votazioni della maggioranza dei creditori risultano favorevoli, la procedura prosegue con l'omologazione da parte del tribunale competente pronunciata con sentenza se valuta positivamente «la regolarità della procedura, l'esito della votazione, l'ammissibilità della proposta e la fattibilità economica del piano»³¹.

2.2.6 Misure cautelari e protettive

Il CCI disciplina le misure cautelari e protettive definendole nell'articolo 2 e riprendendone la trattazione negli articoli 54 e 55.

Per “misure cautelari” si intendono «i provvedimenti cautelari emessi dal giudice competente a tutela del patrimonio o dell'impresa del debitore, che appaiano

³⁰ Art. 107, comma 1, CCI.

³¹ Art. 48, comma 3, CCI.

Capitolo 2

secondo le circostanze più idonei ad assicurare provvisoriamente gli effetti delle procedure di regolazione della crisi o dell'insolvenza». Si tratta di provvedimenti volti a tutelare il patrimonio del debitore da eventuali azioni poste in essere da quest'ultimo con l'intento di pregiudicare la capienza patrimoniale prima dell'avvio delle procedure e, di conseguenza, andando a minare la miglior soddisfazione dei creditori. L'art 54, comma 1, chiarisce che i provvedimenti cautelari possono essere emessi dal tribunale su istanza di parte durante l'apertura della liquidazione giudiziale, come già previsto anche dall'art 15 comma 8 della legge fallimentare, ma ammettendoli anche nel procedimento di apertura del concordato preventivo o di omologazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti. È inoltre previsto, tra i provvedimenti cautelari ammissibili, la nomina di un custode dell'azienda o del patrimonio.

Per “misure protettive” si intendono invece «le misure temporanee richieste dal debitore per evitare che determinate azioni dei creditori possano pregiudicare, sin dalla fase delle trattative, il buon esito delle iniziative assunte per la regolazione della crisi o dell'insolvenza». Anche in questo caso si tratta di provvedimenti volti a conservare il patrimonio aziendale, ma la protezione è rivolta al debitore contro eventuali atti pregiudizievoli dei creditori. La differenza principale tra legge fallimentare e CCI consta, nella nuova normativa, nella perdita della automatica attivazione delle misure protettive prevista in caso di deposito del ricorso di

concordato preventivo³² e di pubblicazione nel registro delle imprese dell'accordo di ristrutturazione dei debiti omologato³³. Il nuovo Codice stabilisce infatti che le misure protettive devono essere richieste dal debitore insieme alla domanda *ex art. 40*³⁴ comportando solo successivamente che «dalla data della pubblicazione della medesima domanda nel registro delle imprese, i creditori per titolo o causa anteriore non possono, sotto pena di nullità, iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari sul suo patrimonio»³⁵. È consentita anche la possibilità di richiederle anticipatamente, nel corso delle trattative e prima del deposito della domanda di omologazione degli accordi di ristrutturazione, se si allega la documentazione di cui all'art. 39 comma 1, e la proposta di accordo con l'attestazione che dimostra lo svolgimento delle trattative con dei creditori rappresentanti almeno il sessanta per cento dei crediti e l'idoneità a soddisfare integralmente i creditori estranei³⁶.

A differenza delle misure cautelari, quelle protettive sono consentite anche nell'ambito dei procedimenti di composizione assistita della crisi³⁷, mentre è esclusa la loro richiesta in tema di liquidazione giudiziale. Inoltre, l'art. 8 stabilisce

³² Art. 168, comma 1, L.F.

³³ Art. 182-bis, comma 3, L.F.

³⁴ L'art. 40 del CCI disciplina la domanda di accesso per una delle procedure di regolazione della crisi o dell'insolvenza.

³⁵ Art. 54, comma 2, CCI.

³⁶ Art. 54, comma 3, CCI.

³⁷ Art. 20, CCI.

Capitolo 2

il termine massimo di 12 mesi, anche non continuativi, per la durata delle misure protettive, compresi rinnovi o proroghe.

La scelta di attuare le misure cautelari e/o protettive spetta ad un singolo giudice designato dal presidente del tribunale, il quale, ai sensi dell'art. 55:

- in caso di misure cautelari (art. 54, comma 1) e misure protettive richieste nel corso delle trattative (art. 54, comma 3), sentite le parti, provvede con decreto motivato per confermare o revocare le stesse;
- in caso di misure protettive richieste con domanda *ex. art. 40* (art. 54, comma 2), conferma o revoca con decreto motivato e ne stabilisce la durata, non superiore a quattro mesi³⁸, entro trenta giorni dall'iscrizione della domanda nel registro delle imprese a pena di cessazione immediata degli effetti protettivi;
- in caso di atti di frode delle parti del procedimento o del pubblico ministero, o in caso le attività di ricomposizione della crisi del debitore siano inadatte, revoca o modifica le misure protettive.

³⁸ Termine stabilito in seguito al decreto correttivo, in conformità alla Direttiva UE 1023/2019.

2.2.7 Esdebitazione

La disciplina della liquidazione giudiziale nel nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza è rimasta molto fedele a quella prevista dalla legge fallimentare.

Come già anticipato, il cambio da “fallimento” ad un termine che rendesse meno l'idea di una procedura sanzionatoria e la collocazione nella struttura del Codice successiva agli strumenti di regolazione della crisi, lasciano già intuire l'intento del legislatore nel dare priorità alla risoluzione tempestiva della crisi d'impresa per evitare la liquidazione giudiziale e, di conseguenza, favorire la continuità aziendale.

Questo intento risulta evidente anche in tema di esdebitazione dove sono introdotte alcune interessanti novità volte a favorire il c.d. “*fresh start*”, cioè la seconda opportunità dell'imprenditore, in conformità con la Direttiva comunitaria.

Per esdebitazione, ai sensi dell'art 278, comma 1, del CCI, si intende la liberazione del debitore dal pagamento dei crediti rimasti insoddisfatti in una procedura di liquidazione giudiziale o di liquidazione controllata.

La nuova normativa ha ampliato il novero dei soggetti che hanno accesso all'esdebitazione passando dal solo «fallito persona fisica»³⁹ all'insieme dei debitori elencati nell'art. 1, comma 1.

³⁹ Art. 142, comma 1, L.F.

Capitolo 2

I requisiti richiesti sono rimasti pressoché gli stessi della disciplina ancora vigente necessitando che il debitore, durante la procedura, sia stato onesto, meritevole e si sia comportando secondo buona fede. L'art. 280 prevede infatti che il debitore:

- a) non sia stato condannato con sentenza passata in giudicato per bancarotta fraudolenta o per delitti contro l'economia pubblica, l'industria e il commercio, o altri delitti compiuti in connessione con l'esercizio dell'attività d'impresa, salvo che per essi sia intervenuta la riabilitazione. Se è in corso il procedimento penale per uno di tali reati o v'è stata applicazione di una delle misure di prevenzione di cui al decreto legislativo 6 settembre 2011, n. 159, il beneficio può essere riconosciuto solo all'esito del relativo procedimento;
- b) non abbia distratto l'attivo o esposto passività insussistenti, cagionato o aggravato il dissesto rendendo gravemente difficoltosa la ricostruzione del patrimonio e del movimento degli affari o fatto ricorso abusivo al credito;
- c) non abbia ostacolato o rallentato lo svolgimento della procedura e abbia fornito agli organi ad essa preposti tutte le informazioni utili e i documenti necessari per il suo buon andamento;
- d) non abbia beneficiato di altra esdebitazione nei cinque anni precedenti la scadenza del termine per l'esdebitazione (la legge fallimentare ne prevede dieci);

e) non abbia già beneficiato dell'esdebitazione per due volte.

L'art. 279 invece stabilisce che, salvo quanto sopra disposto, il debitore ha diritto ai benefici dopo 3 anni dall'apertura della procedura liquidatoria o, se antecedente, nel momento della chiusura. È prevista anche la riduzione a due anni nel caso in cui il debitore abbia richiesto la composizione assistita della crisi.

Per concludere, vengono richiamate due novità nell'ambito dell'esdebitazione nella crisi da sovraindebitamento.

La prima riguarda l'art. 282 che introduce la c.d. "esdebitazione di diritto" dichiarata con decreto dopo il provvedimento di chiusura della liquidazione controllata o decorsi tre anni dalla sua apertura, ricordando sempre le condizioni dell'art. 280 suddette e, come implementato dal decreto correttivo, non opererà se il debitore «ha determinato la situazione di sovraindebitamento con colpa grave, malafede o frode».

La seconda, nell'art. 283, è la possibilità per il debitore persona fisica che sia incapiente, anche nel futuro, di accedere all'esdebitazione per una sola volta, riservandosi l'obbligo di pagare il debito entro quattro anni da tale provvedimento «laddove sopravvengano utilità rilevanti che consentano il soddisfacimento dei creditori in misura non inferiore complessivamente al dieci per cento», esclusi i finanziamenti.

CAPITOLO 3

LA PROCEDURA DI ALLERTA

3.1 AMBITO DI APPLICAZIONE

La novità più rilevante introdotta dal Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza è quella delle procedure di allerta, disciplinate dagli articoli 12, 14 e 15 del CCI.

L'art. 12, nel comma 1 in particolare, definisce gli “strumenti di allerta” come degli obblighi di segnalazione in capo a determinati soggetti, indicati negli articoli 14 e 15, con il fine di individuare tempestivamente la crisi d'impresa e, tramite il coinvolgimento dell'Organismo di composizione assistita della crisi (OCRI), determinare i metodi adatti per superarla.

Con l'introduzione della fase di allerta si favorisce il cambio di approccio di cui si è discusso nel Capitolo 2, ovvero cercare di evitare la liquidazione giudiziale andando a rilevare i fondati indizi di crisi con il fine di preservare il valore aziendale e soddisfare al meglio i creditori. È chiaro che se l'impresa evince, mediante i meccanismi dell'allerta e un'adeguata organizzazione, che si trova in uno stadio iniziale di crisi, sarà pronta ad agire in modo più efficace cercando di evitare

Capitolo 3

l'insolvenza, stato che porterebbe anche ai creditori delle difficoltà a recuperare il proprio credito.

L'ambito soggettivo della procedura d'allerta è riservato a tutti i debitori che svolgono un'attività imprenditoriale, escluse⁴⁰:

- le grandi imprese;
- i gruppi di imprese di rilevante dimensione;
- le società con azioni quotate in mercati regolamentati o diffuse tra il pubblico secondo i criteri della CONSOB;
- le banche, le società capogruppo di banche e le società componenti il gruppo bancario;
- gli intermediari finanziari;
- gli istituti di moneta elettronica e gli istituti di pagamento;
- le società di intermediazione mobiliare, le società di gestione del risparmio, le società di investimento a capitale variabile e fisso, le società capogruppo di società di intermediazione mobiliare e le società componenti il gruppo;
- i fondi comuni di investimento;
- le fondazioni bancarie;
- la Cassa depositi e prestiti;

⁴⁰ Art. 12, commi 4-5, CCI.

LA PROCEDURA DI ALLERTA

- i fondi pensione;
- le imprese di assicurazione e riassicurazione;
- le società fiduciarie.

L'applicazione degli strumenti di allerta è, in sostanza, rivolta alle imprese di piccole-medie dimensioni (PMI), comprese le imprese agricole e le imprese minori⁴¹. Per evidenziare i motivi di questa scelta occorre riportare quanto pronunciato nei “considerando” della Direttiva UE 1023/2019: le PMI «rappresentano il 99% di tutte le imprese nell'Unione» e «hanno maggiore probabilità di essere liquidate invece di essere ristrutturate poiché devono sostenere costi proporzionalmente di gran lunga più elevati rispetto a quelli sostenuti dalle società di maggiori dimensioni»⁴².

Oltre all'ambito soggettivo delle procedure di allerta, risultano importanti i metodi oggettivi con cui devono essere individuati gli indizi di crisi in sede di “allerta interna”. Essi sono rappresentati dagli indici disciplinati all'art. 13 del CCI, ma di cui verrà riservata la trattazione nel capitolo successivo.

⁴¹ Art. 12, comma 7, CCI.

⁴² Considerando n. 17, Direttiva UE 1023/2019.

3.2 OBBLIGHI ORGANIZZATIVI

Prima di approfondire i soggetti obbligati a dare segnalazione degli indizi di crisi, risulta opportuno indagare sugli obblighi organizzativi cui si riferisce l'art. 12, comma 1, del CCI. Viene infatti chiarito che, per poter raggiungere il fine degli strumenti di allerta, è necessario disporre, congiuntamente agli obblighi di segnalazione, di un'adeguata organizzazione aziendale.

Tale condizione è ricavabile anche dalla modifica apportata all'art. 2086 c.c.⁴³ intitolato "Gestione dell'impresa" a cui è stato aggiunto un intero comma relativo agli obblighi organizzativi: «L'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale»⁴⁴. Si ricorda che questa modifica al codice civile è entrata in vigore il trentesimo giorno successivo alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del D.lgs. n. 14 del 12 gennaio del 2019, come da art. 389 CCI, con

⁴³ Modifica apportata dall'art. 375 del CCI.

⁴⁴ Comma 2, art. 2086 c.c.

LA PROCEDURA DI ALLERTA

l'intento di iniziare a responsabilizzare le imprese e prepararle con anticipo all'entrata in vigore del Codice della crisi.

Anche l'art. 3 del CCI dispone come dovere per l'imprenditore individuale, la predisposizione di un'organizzazione tale da permettere il rilevamento degli indizi di crisi in anticipo, e per l'imprenditore collettivo richiama il sopracitato art. 2086 c.c.

Sono considerati elementi di organizzazione aziendale l'intreccio tra funzioni, poteri decisionali e la divisione di competenze e responsabilità. È necessario avere chiara la divisione dei compiti e la comunicazione tra le varie aree d'impresa, situazioni non sempre riscontrabili nelle imprese di piccole dimensioni⁴⁵. Altro elemento rilevante è il sistema informativo aziendale, che ha l'obiettivo di reperire informazioni complete, affidabili, e puntuali così da permettere l'individuazione dei sintomi di crisi.

L'impresa, in virtù di quanto detto, deve adoperarsi per attuare un piano aziendale che ha come punto di partenza i dati storici, ma che sia rivolto inevitabilmente alla previsione di dati prospettici e, di conseguenza, all'individuazione del presumibile andamento aziendale: logiche comunemente

⁴⁵ PANIZZA A., *Adeguati assetti organizzativi: perché sono importanti nella gestione d'impresa*, <https://www.ipsoa.it/documents/impresa/fallimento-e-procedure-concorsuali/quotidiano/2020/12/02/adequati-assetti-organizzativi-importanti-gestione-impresa>, pubblicato il 2/12/2020.

note con *forward looking*. È inoltre opportuno che vengano considerati gli eventuali fattori di rischio, elemento presente inevitabilmente in ogni attività d'impresa, e che il piano sia sottoposto a valutazioni periodiche volte ad individuare eventuali scostamenti dagli obiettivi inizialmente stabiliti. Il piano redatto a queste condizioni, in conclusione, consente all'impresa di avere i mezzi per poter anticipare gli indizi di crisi e di agire per cambiare rotta ed evitare di incorrere in situazioni di criticità.

3.3 OBBLIGHI DI SEGNALAZIONE

3.3.1 Allerta interna

Quando si parla di “allerta interna” ci si riferisce agli obblighi di segnalazione di cui sono incaricati i soggetti indicati all'art. 14, comma 1, del CCI: gli organi di controllo societari, il revisore contabile e la società di revisione.

Essi, in caso di «fondati indizi della crisi»⁴⁶, devono provvedere a darne segnalazione all'organo amministrativo. Inoltre, sia l'organo di controllo che il revisore, devono assicurarsi che l'organo amministrativo monitori costantemente

⁴⁶ Art. 14, comma 1, CCI.

LA PROCEDURA DI ALLERTA

se l'assetto organizzativo aziendale è adeguato, che ci sia l'equilibrio economico-finanziario e qual è il prevedibile andamento della gestione.

I requisiti che deve soddisfare la segnalazione sono indicati nei commi 2 e 3 dell'art. 14 e sono:

- la forma scritta: deve essere utilizzata la posta elettronica certificata o altro mezzo che provi l'avvenuto ricevimento;
- la motivazione: la segnalazione «non potrà pertanto limitarsi a prendere atto della violazioni di una soglia di rilevanza degli indici o di un evento sintomatico di crisi, ma dovrà illustrare i motivi della sua rilevanza ai fini del processo segnaletico»⁴⁷;
- un termine: non deve essere superiore ai trenta giorni ed è volto ad ottenere, nel breve periodo, una risposta da parte dell'organo amministrativo sulle soluzioni individuate per risolvere la crisi e sulle eventuali azioni messe in pratica per raggiungere tale scopo;
- la tempestività: elemento chiave per poter intervenire con successo in situazioni di crisi d'impresa. Infatti, solo in caso di segnalazione tempestiva, gli organi di controllo o i revisori obbligati, sono esonerati dalla responsabilità solidale per ogni omissione o azione pregiudizievole attuata

⁴⁷ RANALLI R., *Le misure di allerta. Dagli adeguati assetti sino al procedimento avanti all'OCRI*, Giuffrè Francis Lefebvre, 2019, p. 92.

dall'organo amministrativo che sia successiva alla segnalazione e che derivino da decisioni prese prima di essa.

Qualora l'organo amministrativo ometta di rispondere, lo faccia in maniera inadeguata o non esegua le azioni volte al superamento della crisi entro sessanta giorni, i soggetti obbligati dovranno darne comunicazione all'organismo di composizione della crisi (OCRI).

3.3.2 Allerta esterna

L' "allerta esterna" è disciplinata dall'art. 15 del CCI e riguarda gli obblighi di segnalazione cui sono incaricati i creditori pubblici qualificati: l'Agenzia delle entrate, l'INPS e l'agente della riscossione.

Per agevolare il loro compito, le Camere di commercio mettono a disposizione l'elenco dei debitori soggetti a misure di allerta, indicando anche quali di essi hanno presentato eventuali istanze per la composizione o per la procedura della crisi d'impresa.

La segnalazione, fatta mediante posta elettronica certificata o, in alternativa, tramite raccomandata con avviso di ricevimento, deve avvenire nel caso in cui l'esposizione debitoria abbia superato degli «importi rilevanti» indicati specificatamente nella norma. Queste soglie si differenziano per ogni ente obbligato alla segnalazione e sono indicate all'art.15, comma 2 del CCI. L'esposizione debitoria è di importo rilevante quando:

LA PROCEDURA DI ALLERTA

- per l'Agenzia delle entrate: il totale del debito scaduto e non versato per l'imposta sul valore aggiunto, risultante dalla comunicazione dei dati delle liquidazioni periodiche⁴⁸ «è superiore ai seguenti importi: euro 100.000, se il volume di affari risultante dalla dichiarazione relativa all'anno precedente non è superiore ad euro 1.000.000; euro 500.000, se il volume di affari risultante dalla dichiarazione relativa all'anno precedente non è superiore ad euro 10.000.000; euro 1.000.000 se il volume di affari risultante dalla dichiarazione relativa all'anno precedente è superiore ad euro 10.000.000»;
- per l'INPS: «il debitore è in ritardo di oltre sei mesi nel versamento di contributi previdenziali di ammontare superiore alla metà di quelli dovuti nell'anno precedente e superiore alla soglia di euro 50.000»;
- per l'agente della riscossione: «la sommatoria dei crediti affidati per la riscossione dopo la data di entrata in vigore del presente codice, autodichiarati o definitivamente accertati e scaduti da oltre novanta giorni superi, per le imprese individuali, la soglia di euro 500.000 e, per le imprese collettive, la soglia di euro 1.000.000».

⁴⁸ Art. 21-bis del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122.

Capitolo 3

Il decreto Sostegni⁴⁹ ha previsto, con l'intento di sostenere le imprese in difficoltà in questo momento di emergenza epidemiologica, lo slittamento di un anno dell'obbligo di segnalazione da parte dell'Agenzia delle entrate relativo all'IVA andando a modificare quanto disposto nell'art. 15, comma 7: l'obbligo di segnalazione ora decorre dalle comunicazioni della liquidazione periodica IVA relative al primo trimestre del secondo (non più primo) anno d'imposta successivo all'entrata in vigore del Codice della crisi⁵⁰. Si passa quindi al 2023 per l'introduzione dell'obbligo per l'Agenzia delle entrate.

Inoltre, con la conversione in legge datata maggio 2021 del suddetto decreto, è stato previsto lo slittamento di un anno anche per le segnalazioni riguardanti INPS e agenti della riscossione.

Per quanto concerne l'avviso al debitore, la norma stabilisce le modalità con cui deve essere inviato: dall'Agenzia delle entrate, contestualmente alla comunicazione di irregolarità (art. 54 bis del DPR n. 633 del 26 ottobre 1972); dall'INPS e dall'agente della riscossione, entro sessanta giorni dal superamento delle soglie suddette inerenti agli enti in questione⁵¹.

⁴⁹ D.L. n. 41 del 22 marzo 2021, convertito dalla legge n. 69 del 21 maggio 2021.

⁵⁰ Art. 5, comma 14, D.L. 41/2021.

⁵¹ Art. 15, comma 3, CCI.

LA PROCEDURA DI ALLERTA

Il debitore, in seguito alla ricezione della segnalazione, dovrà, entro novanta giorni, estinguere o regolarizzare interamente i suoi debiti presso i creditori pubblici qualificati e, nel caso dell’Agenzia delle entrate, dovrà inoltre risultare regolare il pagamento rateale del debito previsto dall’art. 3-bis del D.lgs. 462/1997. Se invece il debitore, oltre a non provvedere, non presenta in alternativa una domanda di composizione assistita della crisi o per l’accesso alle procedure di regolazione della crisi e insolvenza, gli enti obbligati alla segnalazione dovranno darne comunicazione all’OCRI mediante modalità telematiche.

Per l’Agenzia delle entrate e l’INPS la segnalazione va fatta «a pena di inefficacia del titolo di prelazione spettante sui crediti dei quali sono titolari», mentre per l’agente della riscossione «a pena di inopponibilità del credito per spese ed oneri di riscossione»⁵². I creditori pubblici qualificati sono infine esonerati da ogni tipo di segnalazione qualora il debitore risulti titolare di crediti di imposta o di altri crediti verso pubbliche amministrazioni⁵³ per un importo che non sia inferiore alla metà del debito verso l’ente segnalante.

⁵² Art. 15, comma 1, CCI.

⁵³ In base alle disposizioni dell’art. 15, comma 5, del CCI, i crediti in questione devono risultare «dalla piattaforma per la gestione telematica del rilascio delle certificazioni, predisposta dal Ministero dell’economia e delle finanze ai sensi dell’articolo 4 del decreto del Ministro dell’economia e delle finanze 25 giugno 2012, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale 2 luglio 2012, n. 152, e dell’articolo 3 del decreto del Ministro dell’economia e delle finanze 22 maggio 2012, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale 21 giugno 2012, n. 143».

3.4 IL RUOLO DELL'OCRI NELLA PROCEDURA

Gli organismi di composizione assistita della crisi d'impresa (OCRI), nati con l'introduzione del nuovo Codice, hanno, in prima battuta, il compito di ricevere le segnalazioni dai soggetti incaricati dell'allerta interna ed esterna, e nel caso di iniziativa dell'imprenditore, coadiuvarlo nel procedimento di composizione assistita della crisi⁵⁴.

L'OCRI è istituito presso ogni camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura, e le segnalazioni devono essere recapitate presso la struttura nel cui ambito territoriale si trova la sede legale dell'impresa⁵⁵, garantendo quindi all'impresa la vicinanza logistica con l'organismo durante la procedura.

L'organismo è strutturato da vari componenti:

- il referente: esso è rappresentato dal segretario generale della camera di commercio o un suo delegato ed ha il compito di garantire la tempestività della procedura, dare comunicazione della segnalazione all'organo di controllo e al revisore della società e nominare il collegio degli esperti;

⁵⁴ Art. 16, comma 1, CCI.

⁵⁵ Art. 16, comma 2, CCI.

LA PROCEDURA DI ALLERTA

- l'ufficio del referente: costituito dalla camera di commercio o anche in forma associata da più camere, assiste il referente e dà comunicazioni mediante posta elettronica certificata;
- collegio degli esperti: composto da tre membri indipendenti designati in seguito a ciascuna segnalazione a norma dell'art. 17 del CCI⁵⁶ tra soggetti aventi i requisiti di professionalità necessari alla gestione della crisi sotto il profilo aziendalistico, contabile e legale.

Alla ricezione della segnalazione, entro i 15 giorni lavorativi successivi, avviene l'audizione del debitore davanti al collegio degli esperti: l'OCRI convoca il debitore o la società insieme al suo organo di controllo⁵⁷. La convocazione deve avvenire «in via riservata e confidenziale», a conferma di quanto già disposto nell'art. 12, comma 2, dove viene esplicitato che l'intero procedimento di composizione assistita della crisi, e quindi non solo le fasi iniziali della segnalazione, devono essere connotate da queste caratteristiche.

⁵⁶ I tre esperti devono essere iscritti all'albo di cui all'articolo 356 e sono, a norma dell'art.17, comma 1, del CCI, così designati:

- uno designato dal presidente della sezione specializzata in materia di impresa del tribunale individuato a norma dell'articolo 4 del decreto legislativo 27 giugno 2003, n. 168, avuto riguardo al luogo in cui si trova la sede dell'impresa, o da un suo delegato;
- uno designato dal presidente della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura o da un suo delegato, diverso dal referente;
- uno designato dall'associazione rappresentativa del settore di riferimento del debitore, scegliendo tra tre nominativi indicati dal medesimo debitore al referente.

⁵⁷ Art. 18, comma 1, CCI.

Capitolo 3

A questo punto il collegio, considerate le informazioni messe a disposizione dal debitore e dopo aver acquisito i dati necessari, procede alla valutazione del caso.

Provvede all'archiviazione della segnalazione se: a) la crisi non sussiste; b) il debitore non può essere soggetto agli strumenti di allerta; c) viene attestata, dall'organo di controllo o da un professionista indipendente, la presenza di crediti d'imposta o crediti verso pubbliche amministrazioni che impediscono il superamento delle soglie stabilite dall'art 15, comma 2⁵⁸.

Qualora rilevi l'esistenza della crisi, coadiuva il debitore alla ricerca di una possibile soluzione e pone un termine entro il quale quest'ultimo deve darne attuazione. Se il debitore non riferisce in merito entro la data stabilita, il referente provvede ad informare i soggetti segnalanti.

In questa fase il debitore ha la facoltà di presentare un'istanza di composizione assistita della crisi, disciplinata dall'art. 19 del CCI; in questo caso «il referente ne dà notizia ai soggetti qualificati di cui agli art. 14 e 15 che non abbiano effettuato la segnalazione, avvertendoli che essi sono esonerati dall'obbligo di segnalazione per tutta la durata del procedimento»⁵⁹.

Il procedimento di composizione assistita, disciplinato dall'art. 19 del CCI, si differenzia dalla fase dell'allerta in quanto consiste nella ricerca di una soluzione

⁵⁸ Art. 18, comma 3, CCI.

⁵⁹ Art. 18, comma 6, CCI.

LA PROCEDURA DI ALLERTA

della crisi concordata con i creditori dove l'OCRI assume il ruolo di mediatore. La norma chiarisce che l'accordo stipulato produce, in sostanza, i medesimi effetti del piano attestato di risanamento: si tratta quindi di un accordo di natura stragiudiziale con esenzione dall'azione revocatoria.

Il collegio degli esperti fissa un termine di novanta giorni, prorogabile di ulteriori novanta giorni in caso di «positivi riscontri nelle trattative», per permettere al debitore di trovare l'accordo con i creditori: deve avere forma scritta, deve essere depositato presso l'OCRI e i suoi effetti non coinvolgono i soggetti estranei ad esso. Il collegio deve anche acquisire dal debitore una relazione aggiornata sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa, l'elenco dei creditori compresi i titolari di diritti reali o personali con l'indicazione delle cause di prelazione e può inoltre richiedere ogni documento che ritiene utile ai fini del procedimento.

La norma dispone che se l'accordo con i creditori non è stato raggiunto e la crisi d'impresa ancora sussiste, il collegio degli esperti «invita il debitore a presentare domanda di accesso ad una delle procedure previste dall'art 37»⁶⁰ (accordo di ristrutturazione dei debiti, concordato preventivo o liquidazione giudiziale) con un

⁶⁰ Art. 21, comma1, CCI.

termine di trenta giorni. Inoltre, l'OCRI deve avvisare i soggetti adibiti alla segnalazione della conclusione negativa del procedimento.

È anche disciplinato, a norma dell'art. 22, il caso di inerzia del debitore, ossia quando non si presenta per l'audizione oppure omette di depositare domanda per la composizione assistita o per una procedura di regolazione della crisi entro il termine stabilito dal collegio. L'OCRI, se valuta il debitore in stato di insolvenza, ne dà immediata segnalazione al pubblico ministero. Quest'ultimo, una volta verificata l'effettiva sussistenza dell'insolvenza, entro sessanta giorni presenta ricorso per l'apertura della liquidazione giudiziale.

3.5 LE MISURE PREMIALI

Si è parlato in precedenza dell'importanza rivestita dal carattere della tempestività, condizione richiesta *in primis* dalle disposizioni a livello comunitario, poi ripresa dalla legge delega 155/2017 e infine trasmessa nel Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.

La tempestività, soprattutto ai fini dell'allerta, risulta un elemento chiave per l'individuazione dei sintomi della crisi e per il successo della procedura tanto che il legislatore ha previsto degli incentivi per i debitori virtuosi che si attivano in tempi brevi. Sono comunque ammessi alla somministrazione dei benefici delle misure

LA PROCEDURA DI ALLERTA

premiali anche i soggetti esclusi dagli strumenti di allerta, sempre che siano soddisfatti i requisiti⁶¹.

L'art. 24 del CCI, proprio a questo proposito, pone delle condizioni precise per chiarire quando l'iniziativa del debitore deve considerarsi tempestiva. La norma specifica che non si parla di tempestività quando il debitore presenta una domanda di accesso alle procedure del Codice dopo sei mesi, o domanda di accesso alla procedura di composizione assistita della crisi successiva ai tre mesi, a decorrere da quando si verifica, alternativamente:

- l'esistenza di debiti per retribuzioni scaduti da almeno sessanta giorni per un ammontare pari ad oltre la metà dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni;
- l'esistenza di debiti verso fornitori scaduti da almeno centoventi giorni per un ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti;
- il superamento, nell'ultimo bilancio approvato, o comunque per oltre tre mesi, degli indici elaborati ai sensi dell'articolo 13, commi 2 e 3; si tratta di indici di crisi elaborati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (CNDCEC) che verranno trattati nel prossimo capitolo.

⁶¹ Art. 12, comma 6, CCI.

Capitolo 3

L'organo incaricato della verifica di questi requisiti è l'OCRI, in particolare il presidente del collegio degli esperti. Constatata l'osservazione di buona fede e tempestività, al debitore sono riconosciuti dei benefici cumulabili tra loro e indicati all'art. 25, comma 1:

- durante la procedura di composizione assistita della crisi e sino alla sua conclusione gli interessi che maturano sui debiti tributari dell'impresa sono ridotti alla misura legale;
- le sanzioni tributarie per le quali è prevista l'applicazione in misura ridotta in caso di pagamento entro un determinato termine dalla comunicazione dell'ufficio che le irroga sono ridotte alla misura minima se il termine per il pagamento scade dopo la presentazione dell'istanza di cui all'articolo 19, comma 1, o della domanda di accesso ad una procedura di regolazione della crisi o dell'insolvenza;
- le sanzioni e gli interessi sui debiti tributari oggetto della procedura di composizione assistita della crisi sono ridotti della metà nella eventuale procedura di regolazione della crisi o dell'insolvenza successivamente aperta;
- la proroga del termine fissato dal giudice ai sensi dell'articolo 44 per il deposito della proposta di concordato preventivo o dell'accordo di ristrutturazione dei debiti è pari al doppio di quella che ordinariamente il

LA PROCEDURA DI ALLERTA

- giudice può concedere, se l'organismo di composizione della crisi non ha dato notizia di insolvenza al pubblico ministero ai sensi dell'articolo 22;
- la proposta di concordato preventivo in continuità aziendale concorrente con quella da lui presentata non è ammissibile se il professionista incaricato attesta che la proposta del debitore assicura il soddisfacimento dei creditori chirografari in misura non inferiore al 20% dell'ammontare complessivo dei crediti.

Sono previste misure premiali anche per i debitori tempestivi che, prima dell'apertura della procedura, hanno commesso dei reati quali: bancarotta fraudolenta (art. 322); bancarotta semplice (art. 323); ricorso abusivo al credito (art. 325); liquidazione giudiziale delle società in nome collettivo e in accomandita semplice (art. 328); fatti di bancarotta fraudolenta (art. 329); fatti di bancarotta semplice (art. 330); ricorso abusivo al credito (art. 331); reati dell'institore (art. 333); art. 329, 330 e 333 applicati al concordato preventivo (art. 341, comma 2, lettere a) e b)).

I benefici consistono nella non punibilità nel caso in cui «il danno cagionato è di speciale tenuità» e se dalla tempestiva iniziativa ne deriva l'apertura di una procedura di liquidazione giudiziale, di concordato preventivo o l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti; se invece la speciale tenuità non risulta, chi ha presentato domanda tempestivamente, ha la riduzione della pena prevista fino alla metà «quando, alla data di apertura della procedura di regolazione della

Capitolo 3

crisi o dell'insolvenza, il valore dell'attivo inventariato o offerto ai creditori assicura il soddisfacimento di almeno un quinto dell'ammontare dei debiti chirografari e, comunque, il danno complessivo cagionato non supera l'importo di euro 2.000.000»⁶².

⁶² Art. 25, comma 2, CCI.

CAPITOLO 4

GLI INDICI DELLA CRISI

4.1 INDICATORI E INDICI DELLA CRISI D'IMPRESA

Come analizzato nel Capitolo 3, nel caso dei creditori pubblici qualificati per far scattare l'obbligo di segnalazione sono disposti, ai sensi dell'art. 15 del CCI, degli importi di esposizione debitoria definiti rilevanti.

Per quanto riguarda invece la segnalazione cui sono incaricati gli organi di controllo e i revisori (c.d. allerta interna), l'art. 14 del CCI stabilisce che la segnalazione consegue se sussistono «fondati indizi sulla crisi», ma non vengono indicate dal Codice della crisi delle soglie specifiche per la loro individuazione.

Proprio per questo, l'art. 13 del CCI intitolato “Indicatori e indici della crisi” offre delle indicazioni a riguardo. *In primis*, la norma stabilisce la distinzione tra “indicatori” ed “indici”: i primi sono rappresentati da «squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta dal debitore, tenuto conto della data di costituzione e di inizio dell'attività» e da «ritardi nei pagamenti reiterati e

Capitolo 4

significativi»⁶³; gli indici sono invece strumentali al rilevamento degli indicatori e, per essere efficaci, la norma chiarisce che devono essere capaci di evidenziare le eventuali situazioni di pericolo per la continuità aziendale nell'esercizio, di non sostenibilità dei debiti nei successivi sei mesi, di oneri dell'indebitamento superiori alla liquidità d'impresa e di un'errata suddivisione tra fonti di finanziamento proprie e di terzi.

Questi concetti devono essere utilizzati dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili (CNDCEC) cui il Codice riserva il compito di elaborare, almeno ogni tre anni, degli indici che permettano l'individuazione dello stato di crisi. Gli indici del CNDCEC, che dovranno essere approvati in seguito dal Ministero dello sviluppo economico, devono essere riferiti «ad ogni tipologia di attività economica secondo le classificazioni I.S.T.A.T.»⁶⁴, ma è previsto che, qualora l'impresa non li consideri adeguati alle proprie caratteristiche, può predisporre di nuovi e di più appropriati alle specifiche aziendali illustrando in Nota integrativa la loro miglior efficacia applicativa e allegando un'attestazione da parte di un professionista indipendente.

⁶³ Art. 13, comma 1, CCI.

⁶⁴ Art. 13, comma 2, CCI.

GLI INDICI DELLA CRISI

Il CNDCEC, pochi mesi dopo l'emanazione del D.lgs. 14/2019, ha predisposto una bozza datata 19 ottobre 2019 in cui analizza l'art. 13 del CCI e propone degli indici di allerta spiegandone i motivi e il processo di individuazione.

4.2 INDICI DEL CNDCEC

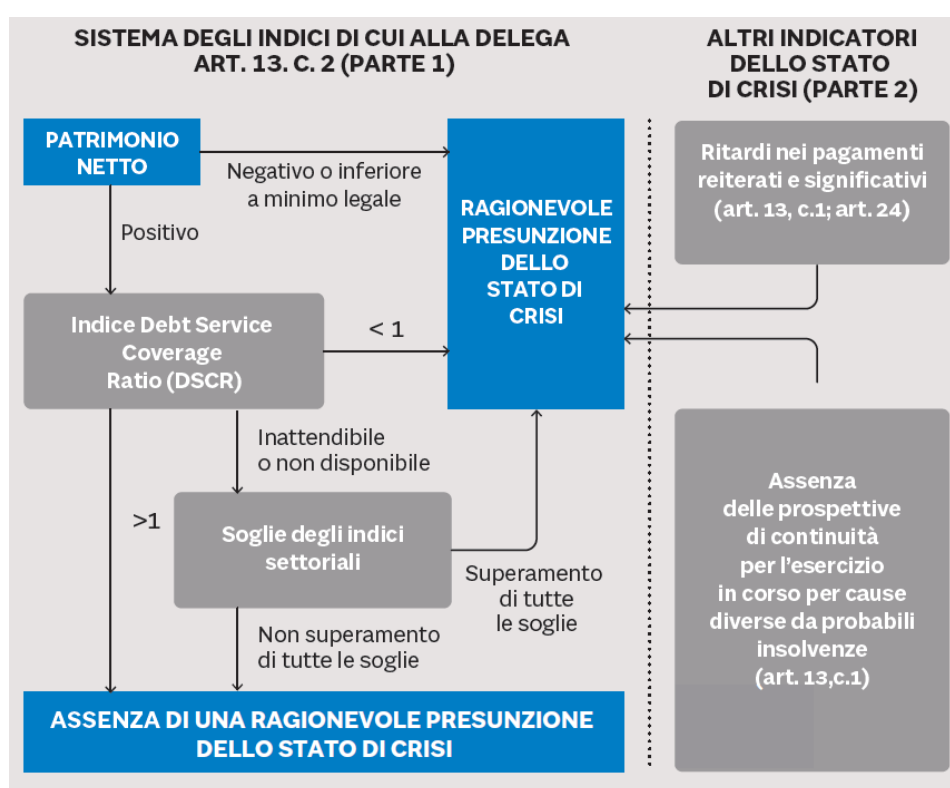
Gli indici proposti dal consiglio come idonei a far presumere uno stato di crisi seguono un ordine sequenziale e sono:

- 1) patrimonio netto negativo;
- 2) Debt Service Coverage Ratio (DSCR) a sei mesi inferiore a 1;
- 3) in caso di non disponibilità del DSCR, rileva il superamento congiunto di determinate soglie per questi indici:
 - a) indice di sostenibilità degli oneri finanziari;
 - b) indice di adeguatezza patrimoniale;
 - c) indice di ritorno liquido dell'attivo;
 - d) indice di liquidità;
 - e) indice di indebitamento previdenziale e tributario.

Prima di procedere alla loro analisi è opportuno considerare quanto detto in precedenza in sede di allerta interna e di adeguata organizzazione aziendale, in quanto questi indici non risultano sempre di facile individuazione e soprattutto il

loro risultato sarà utile allo scopo solo in caso di affidabilità dei dati considerati. L'impresa dovrà quindi essere improntata al *forward looking* e investire efficacemente per la predisposizione di un sistema di pianificazione e controllo.

FIGURA 2: IL QUADRO DEGLI INDICI E INDICATORI DELLA CRISI



Fonte: CNDCEC, *Crisi d'impresa. Indici di allerta dei commercialisti*, Il Sole 24 ORE, 2019, p. 22.

La FIGURA 2 illustra l'ordine con cui gli indici, precedentemente elencati, debbano essere considerati in sequenza in quanto, come spiegato nella bozza del CNDCEC, un risultato positivo del primo indice non comporta automaticamente

GLI INDICI DELLA CRISI

l'assenza di una ragionevole presunzione dello stato di crisi, ma la necessità di ulteriori indagini, proseguendo con il calcolo degli altri indici.

Resta comunque una probabilità di avere delle segnalazioni inesatte definite:

- “falsi positivi”: quando dagli indici è erroneamente desumibile l'avvento dell'insolvenza;
- “falsi negativi”: quando, al contrario, dagli indici non rilevano le criticità e l'insolvenza in cui incorrerà invece l'impresa.

I falsi positivi hanno ovviamente un impatto di minor gravità sulla continuità aziendale; ciò ha portato alla scelta di un modello che minimizzasse i falsi negativi in misura maggiore rispetto ai falsi positivi.

Fatte queste necessarie premesse, ora si analizzerà il modello gerarchico degli indici che permetteranno di verificare la presenza o meno della presunzione di crisi.

1) PATRIMONIO NETTO

Il patrimonio netto rappresenta il primo elemento da considerare in base alle disposizioni del CNDCEC. Esso deve essere ricavato partendo dai valori contabili dallo schema di stato patrimoniale *ex. art. 2424 c.c.*, operando questa differenza:

Capitolo 4

Patrimonio netto (voce A, SP Passivo)⁶⁵

- *crediti verso soci per versamenti ancora dovuti* (tot. voce A, SP Attivo)
- *dividendi deliberati non ancora contabilizzati*

Questo indice deve destare sospetto quando risulta negativo, o al di sotto del limite legalmente stabilito per le società di capitali⁶⁶, costituendo una ragionevole presunzione dello stato di crisi. Per le società di capitali è utile ricordare che, ai sensi dell'art. 2484 c.c., il patrimonio netto sceso sotto il capitale minimo legale rappresenta una causa di scioglimento della società.

La causa di un risultato negativo dell'indice in questione è da ricondursi alle perdite d'esercizio che, se non coperte tramite ricapitalizzazione, erodono il patrimonio netto evidenziando la difficoltà dell'impresa a mantenere il presupposto della continuità aziendale.

Qualora dalla valutazione risulti invece un patrimonio netto positivo consegue, come in precedenza affermato, la necessità di ulteriori analisi proseguendo con la verifica del secondo indice della sequenza: il DSCR.

⁶⁵ La voce "Patrimonio netto" va considerata al netto della "Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi" in base a quanto disposto dall'art. 2426 c.c., comma 1, n.11: esse «non sono disponibili e non sono utilizzabili a copertura delle perdite».

⁶⁶ Ai sensi dell'art. 2327 c.c. per le S.p.A., dell'art. 2463 c.c. per le s.r.l. e dell'art. 2463-bis c.c. per le s.r.l.s.

2) DSCR

Il Debt Service Coverage Ratio permette di misurare come l'impresa è in grado, in un determinato periodo di tempo futuro, che di solito rientra nei sei mesi, di sostenere i flussi di cassa in uscita previsti.

In linea generale, è calcolato tramite un rapporto tra i flussi di cassa del periodo futuro di valutazione e i rimborsi dei debiti finanziari. Per il suo calcolo analitico, il CNDCEC dispone la scelta tra due approcci di calcolo: il primo è più semplice del secondo, in quanto quest'ultimo considera dati che possono essere di difficile ottenimento per imprese di minori dimensioni e non abituate a determinati obblighi informativi.

Il primo viene calcolato partendo da un budget di tesoreria predisposto dall'impresa che evidenzia le entrate e le uscite di cassa che sono previste nei successivi sei mesi dal momento della valutazione. Il numeratore è calcolato considerando le disponibilità liquide ed entrate di cassa relative ai sei mesi successivi, al netto delle uscite di cassa sempre nel periodo di riferimento, ma senza considerare le uscite concernenti il rimborso di finanziamenti. Al denominatore vanno invece considerate tutte le uscite di cassa a titolo di rimborso di debiti finanziari previste da contratto nei sei mesi successivi la valutazione.

Ricapitolando, si ha:

$$\begin{aligned} & \textit{Disponibilità liquidite iniziali} \\ & + \textit{Entrate di cassa nei 6 mesi successivi} \\ & - \textit{Uscite di cassa nei 6 mesi succ. (esclusi rimborsi di deb. Finanziari)} \\ \hline & \textit{Uscite a titolo di rimborso di debiti finanziari previste} \\ & \textit{per i successivi 6 mesi} \end{aligned}$$

Per il secondo approccio, il CNDCEC prevede che il numeratore sia composto dai «flussi di cassa liberi al servizio del debito» nei sei mesi successivi al momento della valutazione, e il denominatore dai «flussi necessari per rimborsare il debito non operativo» relativi allo stesso periodo⁶⁷.

Ai fini del calcolo, al numeratore devono quindi essere comprese:

N1) il flusso di cassa operativo, o *free cash flow from operations* (FCFO), relativo ai sei mesi successivi alla valutazione, calcolato seguendo l'OIC 10 sul rendiconto finanziario, articoli da 26 a 31. Alcuni esempi di flussi operativi sono individuati all'art 27 dell'OIC 10: entrate derivanti da vendite, prestazioni di servizi, altri ricavi e proventi finanziari; uscite derivanti da pagamenti di materie prime, merci e altri fattori produttivi, di servizi acquisiti, di stipendi dei dipendenti e di imposte. Ai fini del calcolo, devono essere sottratti dal FCFO i flussi connessi

⁶⁷ CNDCEC, *Crisi d'impresa. Indici di allerta dei commercialisti*, Il Sole 24 ORE, 2019, p. 17.

GLI INDICI DELLA CRISI

alle attività di investimento operativi disciplinati dagli articoli da 32 a 37 dell'OIC 10. Infine, devono essere escluse dalla voce anche alcuni elementi che sono compresi nel denominatore, quali il debito fiscale o contributivo non corrente e debiti verso fornitori scaduti ma non reiterati e significativi;

N2) le disponibilità liquide iniziali;

N3) le linee di credito disponibili nei sei mesi successivi.

Al denominatore devono essere comprese le seguenti voci:

D1) flussi in uscita relativi a debiti finanziari, riferiti sia alla quota capitale che agli interessi;

D2) debito fiscale o contributivo il cui pagamento, considerati anche sanzioni e interessi;

D3) debito verso fornitori o altri clienti il cui pagamento il cui ritardo di adempimento non è più considerato fisiologico.

Per immediatezza, viene qui di seguito rappresentata una formula esemplificativa ricordando che le voci al numeratore e al denominatore riguardano il periodo di sei mesi successivi al momento della valutazione.

Capitolo 4

FCFO (esclusi D2 e D3)

– *Flusso di cassa degli investimenti operativi*

+ *Disponibilità liquide iniziali*

+ *Linee di credito disponibili*

Pagamenti previsti del debito finanziario

+ *Debito fiscale o contributivo scaduto*

+ *Debito verso fornitori scaduto* (escluso quello con ritardo fisiologico)

Il tipo di approccio da utilizzare è scelto dall'organo di controllo, ma direttamente collegato alla capacità dell'impresa nel valutare le entrate e le uscite di cassa future e alla qualità e veridicità di tali informazioni. È ammessa anche la possibilità di ampliare il periodo di valutazione dei sei mesi fino al periodo residuo dell'esercizio.

Se il DSCR, indipendentemente dall'approccio usato, porta un risultato inferiore ad 1, implica che vi è una ragionevole presunzione di uno stato di crisi d'impresa derivante dal fatto che i flussi di cassa non consentono di coprire gli oneri dell'indebitamento relativi ai prossimi sei mesi.

Se, al contrario, il DSCR risulta maggiore di 1, la valutazione porta alla conclusione che non ci sono elementi che fanno presumere una imminente situazione di crisi.

GLI INDICI DELLA CRISI

3) GLI INDICI DI SETTORE

Questi indici devono essere calcolati solo nel caso di impossibilità o inaffidabilità del calcolo del DSCR.

Il CNDCEC li definisce “indici di settore” per le differenti soglie da superare stabilite per specifici settori di attività d’impresa, come illustrato nella FIGURA 3. Le soglie di questi cinque indici, affinché si possa affermare una presunzione dello stato di crisi d’impresa, devono essere superate congiuntamente.

FIGURA 3: LE SOGLIE DEGLI INDICI DI SETTORE

SETTORE	SOGLIE DI ALLERTA				
	ONERI FINAN. /RICAVI %	PATR. NETTO /DEB. TOTALI %	LIQUIDITÀ BREVE TER. (ATTIVITÀ A BREVE/PASSIVITÀ BREVE) %	CASH FLOW /ATTIVO %	(INDEB. PREV. + TRIB.) /ATTIVO %
(A) Agricoltura silvicoltura e pesca	2,8	9,4	92,1	0,3	5,6
(B) Estrazione (C)manifattura (D) Prod.energia/gas	3,0	7,6	93,7	0,5	4,9
(E) Forn. acqua reti fognarie rifiuti (D) Trasm. energia/gas	2,6	6,7	84,2	1,9	6,5
(F41) Costruzione di edifici	3,8	4,9	108,0	0,4	3,8
(F42) Ingegneria civile (F43) Costr. specializzate	2,8	5,3	101,1	1,4	5,3
(G45) Comm. ingrosso e dett. auto (G46) Comm. ingrosso (D) Distrib. energia/gas	2,1	6,3	101,4	0,6	2,9
(G47) Comm. dettaglio (I56) Bar e Ristoranti	1,5	4,2	89,8	1,0	7,8
(H) Trasporto e magazzinaggio (I55) Hotel	1,5	4,1	86,0	1,4	10,2
(JMN) Servizi alle imprese	1,8	5,2	95,4	1,7	11,9
(PQRS) Servizi alle persone	2,7	2,3	69,8	0,5	14,6

Fonte: CNDCEC, *Crisi d’impresa. Indici di allerta dei commercialisti*, Il Sole 24 ORE, 2019, p. 16.

Capitolo 4

INDICE DI SOSTENIBILITÀ DEGLI ONERI FINANZIARI

L'indice in questione valuta il peso degli oneri finanziari, voce C.17 del Conto Economico, sul fatturato dell'impresa, voce A.1 del Conto Economico.

$$\frac{\textit{Oneri finanziari}}{\textit{Ricavi netti}}$$

INDICE DI ADEGUATEZZA PATRIMONIALE

Dato dall'incidenza dei mezzi propri sui debiti di ogni natura.

Più nel dettaglio, si prende in considerazione il seguente rapporto:

Patrimonio netto (voce A, SP Passivo)

– *Crediti verso soci per vers. ancora dovuti* (voce A, SP Attivo)

– *Dividendi deliberati*

Totale debiti (voce D, SP Passivo)

+ *Ratei e risconti passivi* (voce E, SP Passivo)

INDICE DI RITORNO LIQUIDO DELL'ATTIVO

Dato dal rapporto tra *cash flow*, ottenuto partendo dall'utile del conto economico e sommando e sottraendo rispettivamente i costi e ricavi non monetari, e il totale dell'attivo.

GLI INDICI DELLA CRISI

Risultato d'esercizio

\pm *Costi/Ricavi non monetari*

Totale Attivo Stato Patrimoniale

INDICE DI LIQUIDITÀ

Calcolato come rapporto tra attivo e passivo a breve termine, esso consente di valutare la capacità dell'impresa di sostenere i debiti esigibili entro l'esercizio successivo con le sole entrate di cassa del breve periodo.

Tot. Attivo circolante (per la parte esigibile entro es. succ.; voce C, SP Attivo)

+ *Ratei e risconti attivi* (voce D, SP Attivo)

Totale Debiti (per la parte esigibile entro es. succ.; voce D, SP Passivo)

+ *Ratei e risconti passivi* (voce E, SP Passivo)

INDICE DI INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE O TRIBUTARIO

Indica l'incidenza del debito previdenziale e tributario sul totale dell'attivo.

Debiti tributari (voce D.12, SP Passivo)

+ *Debiti previdenziali* (voce D.13, SP Passivo)

Totale Attivo Stato Patrimoniale

Capitolo 4

Questo elenco di indici è considerato applicabile generalmente ad ogni tipo di impresa, ma è riservato un diverso trattamento per alcuni casi particolari, i c.d.

“indici specifici” applicabili a:

- imprese costituite entro i due anni, dove si utilizza solo l'indice del patrimonio netto, salvo i casi di successione in un'altra impresa o società;
- imprese in liquidazione che hanno cessato l'attività, dove l'indice applicabile è il rapporto tra il valore realizzabile dalla liquidazione dell'attivo e i debiti totali, ma restano validi anche il DSCR e i reiterati ritardi nei pagamenti;
- start-up innovative, dove per la natura di queste società, non possono essere considerate indicative di crisi la presenza di perdite, ma il CNDCEC pone come elemento rilevante ai fini della valutazione la sospensione o la difficoltà di ottenimento di risorse dai finanziatori per un periodo di almeno dodici mesi, elemento chiave per l'innovazione;
- cooperative, dove l'attenzione deve essere rivolta ai prestiti sociali rimborsabili su richiesta dei soci, che dovranno essere considerati per il calcolo del DSCR, dell'indice di adeguatezza patrimoniale e dell'indice di liquidità. Il valore dei versamenti e rimborsi relativi ai prestiti in questione dovranno essere stimati in base a dati storici non precedenti a tre anni;
- cooperative agricole di conferimento, cooperative edilizie di abitazione, consorzi e società consortili, dove con riferimento all'indice di

adeguatezza patrimoniale, si potrà procedere alla modifica di calcolo per tenere conto del valore dei debiti verso soci relativi allo scambio mutualistico.

4.3 ALCUNI DATI APPLICATIVI

La bozza del CNDCEC, di cui si è trattato in precedenza, doveva essere approvata dal Ministero dello sviluppo economico, ma in seguito all'emergenza epidemiologica e all'incertezza economica che ne deriva, non risultano ancora pronunce in materia. Il motivo di tale ritardo è indubbiamente legato al rinvio del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza al 1° settembre 2021, disposto dall'art. 5 della legge 40/2020 per l'emergenza da Covid-19.

Il documento pubblicato dal CNDCEC proponeva anche dei risultati derivanti dall'applicazione degli indici suddetti ad un campione di circa 568 mila bilanci relativi a società di capitali nel periodo 2010-2015, da cui sono derivati circa 18 mila eventi di insolvenza nel periodo 2011-2018. Gli indici hanno infatti evidenziato che lo 0,69% del campione era a rischio insolvenza e, di queste, il 50,9% circa sono effettivamente diventate insolventi in 3 anni, mentre il 44% del restante 49,1% hanno successivamente cessato la loro attività. I falsi negativi si

Capitolo 4

attestano al 2,8% delle imprese non segnalate, corrispondenti al 99,3% del campione⁶⁸.

È stata svolta anche un'indagine sui bilanci 2017 del campione di società di capitali individuate con l'ausilio del Cerved⁶⁹ comprendente circa 347 mila società di capitali suddivise in: 172 mila microimprese; 139 mila piccole imprese; 28 mila medie imprese; 7 mila grandi imprese. Per l'analisi in questione è chiaro che si trattava di valutazioni ancora previsionali, in quanto la valutazione è stata fatta in uno spazio temporale troppo ristretto (2017-2019) in cui non si poteva verificare con precisione la certezza dei risultati. In questo caso il documento CNDCEC metteva in evidenza che le imprese segnalate si sarebbero attestate allo 0,64% del campione, non discostandosi troppo dallo 0,69% del campione relativo al periodo 2010-2015.

Ora con l'avvento della pandemia, il clima economico risulta mutato.

Un'analisi del Cerved di gennaio 2021 pone in evidenza il fatto che su 500 mila imprese considerate sane prima dell'epidemia, ora se ne stimano 182 mila "vulnerabili" e circa 9 mila rischiose⁷⁰.

⁶⁸ Per approfondimenti: CNDCEC, *Crisi d'impresa. Indici di allerta dei commercialisti*, Il Sole 24 ORE, 2019, pp. 35-36.

⁶⁹ Cerved Group S.p.A. è un gruppo che opera come *information provider* e svolge attività come agenzia di *rating* e analisi di mercato.

⁷⁰ ASSONIME, *Le procedure concorsuali dopo la crisi Covid-19*, 2021, p. 11.

GLI INDICI DELLA CRISI

Ponendo invece l'attenzione sul patrimonio netto negativo, primo indice di allerta indicato dal CNDCEC, la Banca d'Italia stima il livello di sottocapitalizzazione delle imprese prima e dopo la pandemia, tenendo in considerazione anche le misure di sostegno attuate dallo Stato per alleggerire le difficoltà (FIGURA 4).

Stando a questa analisi, si è passati dal 6,9% di imprese in deficit patrimoniale nel 2018 a valori superiori al 12%. Inoltre, si stima che senza gli aiuti di Stato la percentuale avrebbe toccato circa il 14% del campione. Significativa anche la percentuale relativa al numero di imprese del campione che si è ritrovata nel 2020 con deficit patrimoniale a cause del Covid, attestata sul 90%⁷¹.

Questi dati fanno presagire un eccessivo numero di segnalazioni per le imprese in crisi che avrà anche conseguenze sulla celerità dell'intera procedura di allerta. Quanto detto, lascia intuire dunque la necessità di ulteriori valutazioni che tengano conto della situazione di crisi economica ancora presente.

Pertanto, il Codice della crisi d'impresa, nonostante i decreti correttivi e il rinvio al 1° settembre 2021, potrebbe necessitare di ulteriori modifiche o slittamenti, così come potrebbero subire aggiornamenti gli indici della crisi del CNDCEC.

⁷¹ BANCA D'ITALIA, *Gli effetti della pandemia sul fabbisogno di liquidità, sul bilancio e sulla rischiosità delle imprese*, 2020, pagg. 5-7.

FIGURA 4: LA PATRIMONIALIZZAZIONE DELLE IMPRESE PRIMA E DOPO LA PANDEMIA (STIMATA A NOVEMBRE 2020).⁷²

¹ La percentuale è calcolata rispetto al totale delle imprese attive nel 2020, ad eccezione della riga “nel 2018”, per la quale la popolazione di riferimento è il totale delle imprese nel campione.

	Imprese in deficit patrimoniale	% imprese in deficit patrimoniale ¹	Dipendenti (migliaia)	Deficit patrimoniale (€mln)	Imprese non più in deficit patrimoniale	di cui: % in deficit per Covid
Totale imprese del campione	747.423		9.279			
Totale imprese attive nel 2020	729.280		9.186			
In deficit:						
nel 2018	51.797	6,9	335	14		
senza Covid	69.900	9,6	547	23		
Covid senza misure	100.684	13,8	1.168	28		
Con CIG 9 sett.	98.471	13,5	1.089	28	2.213	94,7
Con Moratoria PMI (set 2020)	100.684	13,8	1.168	28	0	-
DL Cura Italia e Liquidità	98.471	13,5	1.089	28	2.213	94,7
Con DL CI+ Liq + CIG 18 sett.	95.777	13,1	953	27	4.907	92,1
Con DL CI+ Liq + IRAP	97.880	13,4	1.083	28	2.804	94,8
Con DL CI+ Liq + Contrib. affitti	96.409	13,2	1.068	27	4.275	96,1
Con DL CI+ Liq + Fondo perduto	93.569	12,8	1.065	28	7.115	88,7
DL CI + Liquidità + Rilancio	88.520	12,1	905	27	12.164	88,3
Con decreti + CIG 9 mesi	87.863	12,0	815	27	12.821	88,6
Con decreti + Moratoria PMI 9 mesi	88.520	12,1	905	27	12.164	88,3
DL CI + Liquidità + Rilancio + Agosto	87.863	12,0	815	27	12.821	88,6

Fonte: BANCA D'ITALIA, *Gli effetti della pandemia sul fabbisogno di liquidità, sul bilancio e sulla rischiosità delle imprese*, 2020, p. 6.

⁷² Legenda tabella:

- CIG: cassa integrazione guadagni;
- DL CI: decreto “Cura Italia”, decreto-legge n. 18 del 17 marzo 2020, convertito dalla legge n. 27 del 24 aprile 2020;
- Liq: decreto “Liquidità”, decreto-legge n. 23 dell’8 aprile 2020, convertito dalla legge n. 40 del 5 giugno 2020;
- Rilancio: decreto “Rilancio”, decreto-legge n. 34 del 19 maggio 2020, convertito dalla legge n. 77 del 17 luglio 2020;
- Agosto: decreto “Agosto”, decreto-legge n. 104 del 14 agosto 2020, convertito dalla legge n. 126 del 13 ottobre 2020

CONCLUSIONI

L'entrata in vigore del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, a causa dell'attuale emergenza pandemica, come già ampiamente detto nei capitoli precedenti, è stata posticipata al 1° settembre 2021. In virtù della nomina da parte del Ministro della Giustizia di una commissione ad *hoc* per valutare proposte di modifica del CCI, non sono da escludere ulteriori rinvii o modifiche.

Nonostante la proroga di un anno dell'obbligo di segnalazione di Agenzia delle Entrate, INPS e agente di riscossione e le misure di sostegno per le imprese italiane nel corso dell'ultimo anno, si prospetta comunque difficile il funzionamento della nuova disciplina nella situazione corrente. Infatti, secondo le recenti Note Covid-19 della Banca d'Italia, si stima che se il Codice entrasse in vigore a settembre, le segnalazioni da parte degli organi di controllo sarebbero quasi il doppio di quelle attese rispetto ad una situazione stabile senza Covid. Inoltre, una volta venuti meno gli strumenti di sostegno, è possibile che il numero delle imprese temporaneamente in crisi aumenti comportando rallentamenti e inefficienze nell'attività dell'OCRI⁷³.

⁷³ ORLANDO T., RODANO G., *Procedure di allerta: troppe imprese a rischio con il Covid*, <https://www.lavoce.info/archives/72790/procedure-di-allerta-troppe-imprese-a-rischio-con-la-crisi-da-covid/>, pubblicato il 10/03/2021.

Oltre a quanto suddetto, un ulteriore dubbio, sollevato già in concomitanza con l'uscita del D.lgs. 14/2019, riguarda la capacità delle PMI nel rilevare la crisi d'impresa. Considerando che in Italia prevale un modello d'impresa familiare, non si possono ignorare le difficoltà e i costi che dovranno sostenere le imprese per dotarsi degli strumenti di controllo adeguati. Si stimava, già a fine 2019, che su un campione di 178 imprese, solo il 25% disponeva di mezzi idonei a monitorare la continuità aziendale e solo il 7% possedeva un'adeguata organizzazione in linea con quanto richiesto dal nuovo Codice⁷⁴.

Il Codice dalle crisi d'impresa e dell'insolvenza, al netto delle necessarie riforme e proroghe che la situazione attuale richiede, evidenzia comunque un cambio di approccio che ha come priorità l'individuazione precoce della crisi, la ricerca del mantenimento della continuità aziendale e la ristrutturazione dell'impresa; inoltre, rappresenta per le PMI anche un'opportunità di sviluppo culturale aziendale incentrato sulla pianificazione e trasparenza.

⁷⁴ CERVED, *Rapporto Cerved PMI 2019*, 2019, p. 123.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- AMBROSINI S., PACCHI S., *Diritto della crisi e dell'insolvenza*, Zanichelli Editore, 2020.
- ASSONIME, *Le procedure concorsuali dopo la crisi Covid-19*, 2021.
- BANCA D'ITALIA, *Gli effetti della pandemia sul fabbisogno di liquidità, sul bilancio e sulla rischiosità delle imprese*, 2020.
- BRAGA M., *Codice della crisi d'impresa: entrata in vigore il 1° settembre 2021*, <https://www.altalex.com/documents/news/2020/06/30/codice-crisi-impresa-entrata-vigore-1-settembre-2021>, pubblicato il 30/06/2020.
- BRANCOZZI S., *Le crisi d'impresa: analisi e cause*, Brancozzi & Parterns Consulting srl, 2013.
- CAMILLETTI P., CAPOZUCCA L., CENTOFANTI P., CRUCIANO M., GENTILI G., GIGLI C., PICARELLI G., SANTONI G., *Piano industriale e crisi d'impresa*, Maggioli Editore, 2012.
- CERVED, *Rapporto Cerved PMI 2019*, 2019.
- CIAN M. (a cura di), *Diritto commerciale: II. Diritto della crisi d'impresa*, Giappichelli Editore, 2019.
- CNDCEC, *Crisi d'impresa. Indici di allerta dei commercialisti*, Il Sole 24 ORE, 2019.
- FALINI A., *La crisi d'impresa e le sue cause: un modello interpretativo*, Università degli Studi di Brescia, 2011.
- GHITTI M., ZAPPELLA R., *Indici di allerta, una nuova cultura imprenditoriale*, <https://www.ilsole24ore.com/art/indici-allerta-nuova-cultura-imprenditoriale-AC6QjZKB>, pubblicato il 21 febbraio 2020.
- NEGRI G., *Codice della crisi, sì al rinvio solo delle misure più critiche*, <https://ntplusfisco.ilsole24ore.com/art/codice-crisi-si-rinvio-solo-misure-piu-critiche-AEsMr1C>, pubblicato il 22/04/2021.

- ORLANDO P., *Le misure cautelari nel nuovo Codice della crisi e dell'insolvenza*, <https://www.altalex.com/documents/news/2021/02/07/le-misure-cautelari-nel-nuovo-codice-della-crisi-e-dell-insolvenza>, pubblicato il 07/02/2021.
- ORLANDO T., RODANO G., *Procedure di allerta: troppe imprese a rischio con il Covid*, <https://www.lavoce.info/archives/72790/procedure-di-allerta-troppe-imprese-a-rischio-con-la-crisi-da-covid/>, pubblicato il 10/03/2021.
- PANIZZA A., *Adeguati assetti organizzativi: perché sono importanti nella gestione d'impresa*, <https://www.ipsoa.it/documents/impresa/fallimento-e-procedure-concorsuali/quotidiano/2020/12/02/adequati-assetti-organizzativi-importanti-gestione-impresa>, pubblicato il 2/12/2020.
- RANALLI R., *Le misure di allerta. Dagli adeguati assetti sino al procedimento avanti all'OCRI*, Giuffrè Francis Lefebvre, 2019.
- RICCI B., *Gli indicatori di crisi e di insolvenza*, Elettica Edizioni, 2020.
- RUSSOTTO G., *Codice della crisi d'impresa e legge fallimentare, confronto normativo*, Maggioli Editore, 2019.
- SERRA L., *Codice della crisi d'impresa: le novità del decreto correttivo*, <https://www.altalex.com/documents/news/2020/11/16/codice-crisi-di-impresa-novita-del-decreto-correttivo>, pubblicato il 16/11/2020.
- SERRA L., *Strumenti di allerta della crisi d'impresa*, <https://www.altalex.com/documents/altalexpedia/2019/02/18/strumenti-di-allerta-della-crisi-di-impresa>, pubblicato il 19/02/2019.
- SETTEPANI G., *Allerta IVA per la crisi d'impresa: prorogato l'obbligo di segnalazione.*, <https://www.ipsoa.it/documents/impresa/fallimento-e-procedure-concorsuali/quotidiano/2021/04/09/allerta-iva-crisi-impresa-prorogato-obbligo-segnalazione-criticita>, pubblicato il 09/04/2021.
- SIRLEO G., *La crisi d'impresa e i piani di ristrutturazione*, Aracne Editrice, 2009.