



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**CODICE DELLA CRISI D’IMPRESA E
DELL’INSOLVENZA:
TRA PASSATO E PRESENTE
CODE OF THE BUSINESS CRISIS AND
INSOLVENCY:
BETWEEN PAST AND PRESENT**

Relatore:

Prof. Guido Paolucci

Rapporto Finale di:

Lorenzo Damiani

Anno Accademico 2023/2024

Sommario

INTRODUZIONE	3
1. RIEVOCAZIONE STORICA E NASCITA DEL NUOVO CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA	6
1.1 PREMESSA	6
1.2 ORIGINI DEL FALLIMENTO; DALL'ANTICA ROMA AL MEDIOEVO	7
1.3 LEGGE FALLIMENTARE DEL 1942	10
2 OBBLIGHI E DOVERI IMPOSTI DAL NUOVO CODICE	14
2.1 INQUADRAMENTO NORMATIVO	14
2.2 GLI ADEGUATI ASSETTI; "ART. 2.086 C.C."	16
2.2.1 Premessa	16
2.2.2 Assetto organizzativo	18
2.2.3 Assetto amministrativo	18
2.2.4 Assetto contabile	19
2.3 DOVERI E OBBLIGHI DI SEGNALAZIONE	20
2.3.1 Organi di controllo	20
2.3.2 Creditori Pubblici Qualificati	23
2.3.3 Gli intermediari finanziari	24
3 TRA PASSATO E PRESENTE; DALL'ABROGAZIONE DELLE PROCEDURE DI ALLERTA ALLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI	25
3.1 GLI INDICI DI ALLERTA PREDISPOSTI DAL CNDCEC	25
3.2 COMPOSIZIONE ASSISTITA DELLA CRISI; L'OCRI	29
3.3 COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI	30
3.3.1 Premessa	30
3.3.2 Istanza di accesso e procedura	32
3.3.3 Nomina dell'esperto e soluzioni della CNC	33
3.3.4 Misure protettive del patrimonio dell'imprenditore e misure premiali	35
3.3.5 Test pratico per l'accesso alla composizione negoziata	36
3.3.6 Considerazioni finali; luci e ombre	40
BIBLIOGRAFIA	43
SITOGRAFIA	43

INTRODUZIONE

Negli ultimi decenni l'Italia ed il resto del mondo hanno vissuto un'epoca di grandi stravolgimenti dal punto di vista sanitario, sociale ed economico che hanno contribuito a creare momenti di enorme difficoltà per le imprese, partendo dalla Grande recessione del 2008 fino alla pandemia da SARS – Cov-2¹, avviando così molti Paesi ad una fase di declino, per alcuni rivelatasi irreversibile.

L'espansione a macchia d'olio di questi eventi è dovuta principalmente al fenomeno della globalizzazione, che ha portato ad una repentina intensificazione di scambi economico-commerciali ma anche di investimenti su scala mondiale, che hanno incanalato la maggior parte dei Paesi ad un processo di internalizzazione, il quale però in circostanze di questo tipo si è rivelato rovinoso.

Alla luce di ciò, il Legislatore ha ritenuto indispensabile porre l'attenzione sulle imprese, motori della nostra economia, cercando di salvaguardarne l'integrità attraverso la regolamentazione dell'ambito concorsuale, la cui disciplina era ferma alla Legge Fallimentare del 1942.

Questo processo di sensibilizzazione e regolamentazione è risultato dunque essenziale, considerate soprattutto le conseguenze che la chiusura di un'azienda può avere in ambito socio-economico. Tra quelle più manifeste ed immediate vi è la perdita occupazionale diretta che crea un forte disagio (soprattutto ai nuclei familiari), alla quale si aggiungono perdite per l'intera collettività, che si vede costretta a sopportare l'onere degli strumenti pensati per tutelare i redditi di coloro che hanno perso il lavoro. A questi elementi da tempo noti se ne aggiunge uno ulteriore, indiretto, ovvero l'erosione della base

¹ Per maggiori informazioni in merito alle conseguenze legislative causate dall'emergenza sanitaria Covid-19 si rimanda a PETROSILLO A., BURRONI D., Il coronavirus contagia l'economia: novità normative e riflessioni in tema di crisi di impresa, in *Ilfallimentarista.it*, 2020

conoscitiva a livello di Paese lasciando a rischio anche altre produzioni di analoga complessità.

Tutto ciò ha portato ad avviare un processo di modernizzazione della disciplina dell'insolvenza, concluso con l'approvazione in via definitiva del nuovo testo del "Codice della Crisi d'impresa e dell'insolvenza" a seguito dell'emanazione del Decreto legislativo del 12 gennaio 2019, n. 14, poi effettivamente entrato in vigore il 15 luglio 2022, il quale ha modificato in modo sostanziale la vecchia Legge Fallimentare del '42. Tale Legge negli ultimi anni era stata protagonista di una serie di interventi normativi per restare al passo con la realtà dei mercati e del mondo imprenditoriale, fino alla recessione economica che ha sancito la necessità di una complessiva rivisitazione della normativa, a cui hanno contribuito le continue sollecitazioni provenienti dall'Unione Europea.

Con il presente Elaborato si intende illustrare, dopo un'introduzione della disciplina a carattere storico, il nuovo Codice, andando prima di tutto a far chiarezza sulla sua struttura e contenuto, il quale ha subito diverse modifiche ed aggiornamenti, per poi analizzare le principali novità che esso ha apportato in ambito concorsuale.

In merito a queste ultime, vi è la descrizione degli obblighi organizzativi dell'imprenditore con particolare riferimento agli adeguati assetti, trattati all'articolo 3 del Codice della crisi in cui si va a richiamare l'art. 2086 del c.c. Questa tematica è di fondamentale importanza nel contesto fallimentare, ma in linea generale si può estendere alle procedure, politiche e alle strutture organizzative messe in atto da un'azienda al fine di garantire un funzionamento efficiente e conforme alle normative di settore.

L'analisi prosegue con i doveri ed il ruolo affidato in tale contesto agli organi di controllo, ai creditori pubblici qualificati ed agli intermediari finanziari, che grazie alla posizione che occupano ed alle informazioni che hanno a disposizione possono e devono intervenire per evitare che una situazione di dissesto economico possa degenerare fino all'insolvenza.

Dopo di che, a seguito di un chiarimento sulle più recenti evoluzioni del Codice, è presente un approfondimento sulle novità apportate dal D.lgs. 83/2022 in attuazione della Direttiva UE 1023/2019. Per meglio comprenderle, vi è una disamina del precedente sistema di allerta, con una riflessione sia sugli indici/indicatori, sia sull'OCRI e sulle connotazioni negative di tali istituti che hanno portato il Legislatore alla riforma e all'abrogazione della suddetta disciplina.

Terminata tale sezione, si apre un'ampia presentazione della nuova procedura della composizione negoziata della crisi, ovvero di un percorso riservato e stragiudiziale con il quale si intende agevolare il risanamento di quelle imprese che, pur trovandosi in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario, hanno le potenzialità necessarie per restare sul mercato, anche mediante trasferimento dell'azienda o rami di essa. Dunque si può intuire, semplicemente con questo enunciato, la volontà di conservare l'integrità e la continuità aziendale nell'interesse sia dei soggetti interni alla stessa, ma anche e soprattutto con riferimento agli stakeholder e al sistema economico in generale. Di questo istituto verranno analizzati diversi aspetti, partendo dalle modalità di accesso, proseguendo poi con il vaglio della figura dell'esperto, fino agli strumenti del test pratico e della check list particolareggiata.

La sezione conclusiva dello scritto si concentra invece su una riflessione che, da un lato, invita i lettori a riflettere sugli aspetti innovativi della composizione negoziata della crisi, e, dall'altra, a prestare attenzione ad alcune criticità.

In linea generale, l'intenzione dell'elaborato è far luce sulla struttura attuale del nuovo Codice e sottolineare la sua finalità di prevenire l'emersione della crisi e, in caso, consentire il risanamento dell'impresa tramite la promozione di una continuità aziendale

(promossa e preferita per tutto il processo di ristrutturazione²) favorevole ai soci e debitori, ma vantaggiosa anche per i creditori (al fine di tutelarli e garantire un miglior soddisfacimento) evitando così la dispersione del valore aziendale, con conseguente benessere per l'intero mercato e sistema economico.

1. RIEVOCAZIONE STORICA E NASCITA DEL NUOVO CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

1.1 PREMESSA

Nell'attuale panorama economico l'impresa rappresenta il fattore di produzione di maggior importanza e rilevanza sociale e di conseguenza l'Ordinamento giuridico, oltre a prevedere la regolamentazione nella fase di nascita e della sua vita, ha da sempre posto regole per gestire la fase della sua eventuale crisi. Tuttavia, se inizialmente con il termine impresa si faceva riferimento principalmente al diritto di proprietà dell'imprenditore sulle attrezzature, il magazzino e i macchinari, oggi essa si compone anche di valori immateriali ed astratti che hanno mutato notevolmente i valori in gioco. A fronte di un concetto di impresa (e sistema economico) complesso, è stato necessario formulare una normativa in materia di fallimento adeguata come il nuovo testo del "Codice della Crisi d'impresa e dell'Insolvenza", sostituendo la Legge Fallimentare del '42, la quale risultava inadatta ad interpretare e rappresentare il pensiero e la cultura attuale, nonché le nuove esigenze nate in campo concorsuale.

² Ci si riferisce anche agli altri strumenti di accordi di ristrutturazione e piani di risanamento, i quali anche se non essendo trattati nello specifico in questo elaborato, hanno un ruolo fondamentale all'interno del Codice e delle aspettative future del legislatore.

Dunque per poter comprendere la ratio e le motivazioni che stanno alla base del nuovo Codice è doveroso definire un quadro storico in cui indicare le varie tappe che hanno contribuito alla stesura della Riforma.

Siffatto excursus storico si dimostra necessario, in quanto il diritto come sistema di regole e dottrine non rimane immutato ma cambia e si evolve nel tempo come risultato di interazioni complesse, che coinvolgono molte persone e per periodi relativamente lunghi. Dunque la legge muta semplicemente perché la società si evolve e quindi non importa quanto possa sembrare perfetta la normativa in qualsiasi momento storico.

1.2 ORIGINI DEL FALLIMENTO; DALL'ANTICA ROMA AL MEDIOEVO

Il presente sistema normativo che disciplina il diritto della crisi e dell'insolvenza costituisce il punto di approdo di un lungo percorso, che affonda le proprie radici (almeno con riguardo alle attività d'impresa) nell'antichità.

Un primo esempio infatti in dottrina fallimentare risale al diritto romano, anche se vi sono pochi elementi di diritto commerciale all'interno della dottrina romanistica, ed inoltre essi sono limitati a determinati settori. Un esempio è rappresentato dalla seguente norma;

«Tertiis nundinis partis secanto, si plus minusve secuerunt, ne fraude esto», che consente la pratica di uccidere il debitore spartendone le membra tra i creditori³.

Si può vedere come nella Roma antica in caso di inadempienza il debitore doveva pagare con le sevizie, la schiavitù o con la morte a seconda della scelta del creditore.

Un macabro rituale che terminò quando nel 326 a.C. fu emanata la “lex Poetelia Papiria”, la quale affermò che la vera garanzia fosse da ricercarsi nel patrimonio del debitore e non

³ Norma decemvirale contenuta nella Legge delle XII Tavole emanata nel 453-452 a.C.

nella sua persona, introducendo la distinzione tra debitore in buona e mala fede e assoggettando i due a trattamenti distinti⁴.

Con il tempo naturalmente alcuni istituti creati dal diritto romano furono sostituiti o eliminati, mentre altri rimasero, come quelli della *cessio bonorum* e della *distractio bonorum*, i quali prevedevano la cessione volontaria del patrimonio del debitore ai creditori, escludendo il primo dal rischio di esecuzione personale (da qui trae origine il concordato preventivo)⁵.

Tuttavia è nel Medioevo che nasce l'esigenza di un corpus normativo volto a regolare il dissesto del debitore, inteso all'epoca come mercante, il quale, in particolare, con il Rinascimento, ed il passaggio da un'economia basata sull'autosufficienza ad un'economia di mercato, diventa una figura chiave portatrice di nuova ricchezza.

Dalla sua prima comparsa, dunque, il diritto fallimentare nasce come disciplina applicata quasi esclusivamente ai mercanti i quali, in caso di insolvenza, erano assoggettati a dure regole le quali, generalmente, non ammettevano alcuna giustificazione sulle ragioni che avevano causato l'insolvenza.

In molti Comuni infatti al fallito veniva comminata una pena "d'infamia", la quale consisteva nell'umiliazione e l'esposizione al pubblico scherno e derisione. Questo periodo storico si caratterizza per un grande attivismo in ambito economico, sociale e giuridico e la sua influenza è visibile anche attualmente, come dimostra il termine oggi noto come "bancarotta", il quale deriva dall'uso medievale di sfasciare il banco al mercante divenuto insolvente.

È ora necessario effettuare un salto temporale per citare alcuni documenti che hanno contribuito a formare le normative moderne in materia di fallimento.

⁴ LAZZARI M.S., VIROLI F., *Appunti storici sull'insolvenza ed i suoi effetti*, in *La rivista dei curatori fallimentari*.

⁵ CIRILLO B., POSTIGLIONE G., *Fallimento...*

Il primo scritto è rinvenibile con la Ordonnace de Commerce del 1673, promulgata in Francia durante il regno di Luigi XIV. Tale testo marca il passaggio da una disciplina privatistica dell'insolvenza ad una più spiccatamente pubblicistica, seppur influenzata fortemente dall'interesse dei creditori. La sua importanza storica è dimostrata dal fatto che nei primi nove articoli si trovano sanciti quasi tutti i caratteri del diritto fallimentare moderno (come l'esecuzione sulla totalità dei beni del debitore nell'interesse di tutti i creditori, la formazione di un patrimonio separato e la distinzione tra creditori privilegiati e ipotecari).

Tale normativa, con il passare degli anni, venne inglobata in altri regolamenti, tra i quali il Code Napoleon del 1807, la legge francese sui fallimenti del 1838, per poi approdare nello Statuto Albertino del 1842, ovvero la prima normativa fallimentare italiana (in seguito trasfusa nel primo Codice di commercio successivo all'unità d'Italia del 1865).

Questi anni sono altamente vivaci dal punto di vista della produzione di testi giuridici, la predisposizione di un nuovo Codice di commercio inizia sin da subito e dopo mesi di lavori e dibattiti si giunge al nuovo testo normativo del 1882, il quale, tuttavia, non contiene grandi innovazioni in materia di fallimento. Seppure l'attività legislativa sia improntata verso un'ottica di modernizzazione, è evidente che il codice abbia una eccessiva interpretazione sanzionatoria-afflittiva del fallimento.

Successivamente, il contesto sociale, politico, istituzionale cambia con il ventennio fascista in cui vi è il superamento della centralità della proprietà a favore di un concetto di impresa come organizzazione produttiva il cui interesse va oltre quello del singolo proprietario. In virtù di tale principio venne presentata alla Camera la legge n. 995 in materia di diritto fallimentare, nata dall'esigenza di sottoporre la procedura fallimentare al controllo pubblico e quindi di accentuarne il carattere officioso.

A partire dal 1939-40 iniziarono i lavori che avevano come scopo quello di unificare i vari testi che si erano susseguiti nel tempo e che avevano portato ad una legislazione disorganica e frammentaria. Contemporaneamente alla stesura del codice, varie sottocommissioni si adoperarono per redigere le varie leggi speciali al fine di regolare tematiche come la cambiale, l'assegno, il fallimento e altre procedure concorsuali.

La vera svolta in materia arrivò dunque nel 1942, anno in cui viene emanata la legge fallimentare (R.D. 16 marzo 1942, n. 267) che disciplinava in modo organico le procedure concorsuali.

1.3 LEGGE FALLIMENTARE DEL 1942

L'assetto originario dell'impianto normativo prevedeva il fallimento, il concordato preventivo, l'amministrazione controllata e la liquidazione coatta amministrativa.

Il testo, in linea con la legislazione precedente, era caratterizzato da una forte natura sanzionatoria e repressiva ed una logica economica-giuridica dello Stato autoritario con una visione patrimonialistica di *favor creditoris*⁶, soluzione coerente con il contesto storico dell'epoca.

Da tale presupposto discende la finalità prevalentemente liquidatoria della procedura fallimentare, indirizzata allo smembramento dell'impresa fallita per garantire la maggior soddisfazione possibile del ceto creditorio. In questo modo si rende necessario l'intervento penetrante del Tribunale e del Giudice delegato, al quale è affidata la gestione dell'insolvenza in ogni ambito della procedura fallimentare.

La legislazione del '42 sottoponeva alla procedura solamente l'imprenditore commerciale non piccolo, escludendo quindi gli imprenditori agricoli, quelli piccoli e gli enti pubblici.

D'altra parte, il presupposto oggettivo era rappresentato dall'impossibilità

⁶ FERDINANDO PARENTE, *Il diritto privato oggi*, 2001

dell'imprenditore di far fronte alle proprie obbligazioni, che evidenziava uno stato di insolvenza, e conteneva il principio del *par condicio creditorum*⁷, il quale garantiva la pari soddisfazione di tutti i creditori. In linea con tale assetto sono il sistema revocatorio⁸, l'assenza di garanzie procedurali per l'imprenditore in crisi e le sanzioni per bancarotta preferenziale.

Tuttavia, oltre alla regolamentazione della fase fallimentare, tale legge conteneva ulteriori procedure concorsuali, come:

- la liquidazione coatta amministrativa; procedura amministrativa di tipo liquidativo riservata a particolari categorie di imprese in funzione dell'interesse pubblico ad esse connesso;
- il concordato preventivo; strumento che consente all'imprenditore insolvente "onesto, ma sfortunato" di evitare il fallimento mediante la soddisfazione di buona parte dei crediti;
- l'amministrazione controllata; si sostanzia nella concessione della dilazione di pagamento per un periodo massimo di 2 anni a fronte di un invadente controllo degli organi di procedura sull'intero patrimonio dell'imprenditore.

La struttura di tale normativa rimase sostanzialmente immutata fino al 2005, salvo occasionali interventi ad opera della Corte costituzionale per garantire il rispetto del diritto di difesa del debitore.

Nonostante ciò, già negli anni 70-80 l'evoluzione della realtà economico-sociale portarono all'emersione di obiettivi diversi, correlati naturalmente alla differente realtà e ruolo delle imprese, che si tradusse nell'esigenza dal punto di vista normativo di privilegiare procedure finalizzate al risanamento dell'impresa piuttosto che alla

⁷ In base al quale i creditori hanno uguale diritto di soddisfarsi sui beni del debitore salve le cause legittime di prelazione come i privilegi, il pegno e le ipoteche.

⁸ FABIANI MASSIMO, Diritto fallimentare, 2011

liquidazione del patrimonio dell'azienda fallita. Risale infatti a tale periodo la procedura di amministrazione straordinaria, poi abrogata dalla legge Prodi-bis e sostituita da un'ulteriore norma.

Alla fine del 2003 esplose il caso Parmalat⁹, un dissesto di proporzioni gigantesche, coinvolgendo centinaia di società in tutto il mondo e migliaia di dipendenti. Tale evento contribuì a far sì che il problema dell'adeguatezza delle procedure d'insolvenza si trasformasse in una questione di rilevanza centrale anche nel dibattito politico. Venne così avviata, seppur con più interventi, una riforma organica della Legge Fallimentare del '42 con l'intento di spostare un assetto costruito a tutela dei creditori verso un sistema di favore per l'impresa, in cui il fallimento non doveva più essere interpretato come sanzione per l'imprenditore, bensì come una delle possibili conseguenze a cui conduce il rischio d'impresa. L'obiettivo era quello di prendere coscienza del fatto che si possa ricavare molta più ricchezza dal risanamento e riposizionamento di un'impresa piuttosto che dalla sua liquidazione.

Tale periodo fu dunque caratterizzato da una serie di interventi che non sempre sortirono gli effetti desiderati, a causa di difficoltà applicative e scarsa efficacia pratica, e che produsse una legislazione frammentata e complessa.

Finalmente, con la successiva stagione di riforme del 2012-2013, si assistette ad interventi con cadenza quasi annuale in materia di concordato preventivo, accordi di ristrutturazione dei debiti e procedure di sovraindebitamento. Tra le tante innovazioni si ricorda il D.L. 22 giugno 2012, c.d. "Decreto sviluppo", ed il D.L. 21 giugno 2013, c.d. "Decreto del Fare".

⁹ GABRIELE FRANZINI, Il crac Parmalat; Storia del crollo dell'impero del latte, 2004

Malgrado i numerosi cambiamenti, rimasero difficoltà riferite ad una condivisa interpretazione e compatibilità tra norme vecchie e nuove e crebbe la necessità di una normativa più omogenea.

Il lungo processo di modifica e aggiornamento della Legge del '42 terminò con la costituzione di una Commissione presieduta da Renato Rordorf, il quale ebbe il compito di analizzare organicamente il complesso delle normative sulle procedure concorsuali e di crisi d'impresa per monitorarne gli effetti e valutare la necessità di interventi di riordino, tenuto conto di quanto previsto a livello europeo¹⁰.

Il 10 febbraio 2016 venne approvato dal Consiglio dei ministri un disegno di legge-delega al Governo contenente la riforma organica delle discipline della crisi d'impresa e dell'insolvenza, il quale ottenne in seguito l'approvazione anche della Camera e del Senato.

Il 12 gennaio 2019 fu promulgata la legge-delega per la riforma organica delle procedure concorsuali ed in ultimo, il 14 febbraio 2019, venne pubblicato nella Gazzetta Ufficiale il "Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza". La sua entrata in vigore fu ipotizzata in due momenti; il primo, immediato, mentre il secondo a distanza di oltre un anno, ovvero il 15 agosto 2020.

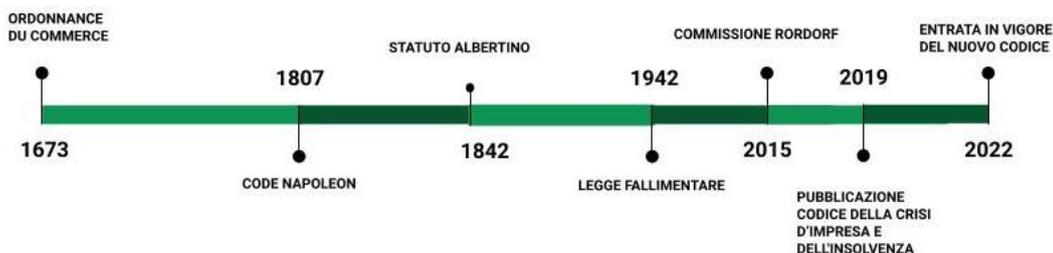
La crisi economica, soprattutto di liquidità, conseguente alla pandemia da Covid-19, indusse a rinviare più volte la data originariamente fissata, arrivando così al 15 luglio 2022, data in cui entrò definitivamente in vigore.

L'elemento qualificante del nuovo Codice è il menzionato passaggio della concezione di fallimento da sanzione ad occasione di ripartenza, testimoniato dal punto di vista lessicale dalla sostituzione del termine "fallimento" con l'espressione "liquidazione giudiziale",

¹⁰ 38 In particolare, ci si riferisce al Regolamento (UE) 2015/848 del Parlamento Europeo e del Consiglio in tema di procedure di insolvenza e la Raccomandazione della Commissione n. 2014/135/UE.

con la finalità di eliminare dal linguaggio giuridico la connotazione negativa legata al fenomeno.

Di seguito viene riportata una linea del tempo per fare chiarezza sulla successione degli avvenimenti storici precedentemente citati.



Tab. I.1

2 OBBLIGHI E DOVERI IMPOSTI DAL NUOVO CODICE

2.1 INQUADRAMENTO NORMATIVO

Come esposto precedentemente, la ratio della normativa in analisi è quella di provare ad anticipare l'intervento statale al fine di collocare lo scenario "fallimentare" come estrema soluzione di ogni stato di crisi delle società. Parallelamente a ciò, nell'intenzione del Legislatore si ravvisa un'evidente finalità deflattiva che restringe significativamente la necessità di un intervento giurisdizionale forte.

Per raggiungere tale finalità, il Codice ha introdotto una nuova definizione di "Strumenti di regolazione della crisi"¹¹, costituiti dall'insieme delle misure, accordi e procedure (che verranno analizzati nello specifico di seguito) volti principalmente al risanamento della crisi mediante la negoziazione di un piano che miri alla continuità dell'impresa, con l'obiettivo di percepire in tempo i segnali dello stato di crisi ed evitare che la stessa degeneri fino all'insolvenza.

¹¹ Disciplinati nell'ambito del Titolo IV della Parte Prima del Codice della crisi

In tale contesto, è tuttavia necessario fare chiarezza sulla struttura e sul corpus normativo che è entrato in vigore il 15 luglio 2022, a seguito di numerosi rinvii imposti dalla pandemia e che ha subito nel tempo modifiche ed aggiornamenti. La riforma è avvenuta in tre tempi e il processo normativo non risulta ancora concluso, dunque bisogna partire dal presupposto che la disciplina che verrà trattata di seguito è in corso di evoluzione e non ha trovato una sua conformazione definitiva.

Le più recenti modifiche apportate al testo sono identificabili come di seguito riportato

- il D.lgs. 14/2019 in attuazione della Legge-delega n. 155/2017 per la riforma organica delle discipline della crisi e dell'insolvenza;
- il D.lgs. 147/2020 con le prime disposizioni correttive;
- Il D.lgs. 83/2022 in attuazione della Direttiva UE 1023/2019, il quale ha apportato ingenti novità ed una profonda rivisitazione del Codice. Tale decreto ha infatti previsto le linee guida per la predisposizione di un adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile, il superamento del previgente “sistema di allerta” fondato sull'utilizzo di particolari indici e indicatori e la sostituzione della procedura di composizione assistita con la procedura di composizione negoziata della crisi e contestuale soppressione dell'OCRI.

La riforma (D.lgs. 14/2019) è composta da 391 articoli, suddivisi in 4 parti, di cui la prima è dedicata al Codice della crisi e suddivisa in 10 Titoli, a loro volta articolati in capi e sezioni.

Inoltre, il nuovo testo attribuisce rilevanza dal punto di vista giuridico a una tematica, quella dell'analisi di bilancio, la quale fino a questo momento era risultata solo una prassi volontaria, lasciata alla discrezionalità degli analisti. Tale analisi si concretizza in una procedura di lettura critica e interpretazione dei bilanci finalizzata ad esprimere un giudizio sullo stato di salute economico, finanziario e patrimoniale di un'impresa.

Prima di entrare nel vivo del Codice, è importante anticipare alcuni aspetti definitivi, rinvenibili nei concetti di crisi e di insolvenza come individuati dal Legislatore della Riforma all'art. 2 del CCII, i quali verranno più volte ribaditi ed assumeranno un'importanza cruciale nel corso dell'Elaborato.

In tale articolo è definita crisi: *“lo stato del debitore che rende probabile l'insolvenza e che si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte alle obbligazioni nei successivi dodici mesi (comma1, lettera a)”*.

Il concetto di insolvenza è invece definito, nel comma 1, lettera b, come: *“lo stato del debitore che si manifesta con inadempimenti od altri fatti esteriori, i quali dimostrino che il debitore non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni”*¹².

È cruciale partire dalla conoscenza di questi concetti per studiare nel dettaglio la natura del Codice, evidenziando che la crisi è una situazione immediatamente precedente all'insolvenza, in cui la società versa in uno stato di difficoltà economico-finanziaria che può essere risolto e non sfociare nel “fallimento”.

È opportuno inoltre ricordare che il vero elemento innovativo della Riforma è rappresentato dalla descrizione della situazione di crisi, in quanto l'insolvenza era già disciplinata dalla Legge fallimentare del 1942.

2.2 GLI ADEGUATI ASSETTI; “ART. 2.086 C.C.”

2.2.1 Premessa

Il nuovo Codice ha introdotto un vero e proprio sistema di allerta costituito da una serie di obblighi organizzativi per l'imprenditore, al fine di evitare l'insolvenza.

¹² LUIGI CAUSA, *Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza*

In riferimento a ciò è indispensabile approfondire il nuovo art. 2086 c.c., collocato all'interno delle norme generali sull'impresa ed arricchito con un secondo comma introdotto proprio con tale Riforma, secondo il quale;

“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”.

La modifica dell'articolo si inserisce in un'ottica di ammodernamento della disposizione in questione, cercando di rendere più attuale la normativa inizialmente relativa alla “Direzione e Gerarchia dell'impresa”. Questo cambiamento sottolinea la volontà del Legislatore di incentivare l'imprenditore italiano ad adottare una struttura assimilabile all'impresa manageriale, abbandonando progressivamente la tendenza ad utilizzare un'organizzazione aziendale simile alle imprese familiari, che in genere presenta numerose criticità come sottocapitalizzazione, scarsa competitività e carenze procedurali¹³.

Dopo aver enunciato il testo ed introdotto le finalità del secondo comma, risulta fondamentale concentrarsi su una adeguata analisi del suo contenuto.

Innanzitutto, l'uso del termine “imprenditore” estende l'obbligo di dotarsi degli adeguati assetti a qualsiasi imprenditore, a prescindere dal fatto che si qualifichi come individuale, collettivo o societario.

Proseguendo poi nell'analisi, il testo dell'articolo indica che gli assetti sono efficienti se congrui con la natura e le dimensioni dell'impresa. La scelta del Legislatore, ovvero di

¹³ 6 NAZZICONE, “L'art. 2086 c.c.: uno sguardo d'insieme”

non determinare in modo univoco le misure da adottare da parte dell'Organo amministrativo, è giustificata dalla volontà di lasciare libero d'agire l'Organo gestorio in base alla propria discrezionalità ed in riferimento alle specifiche esigenze dell'impresa.

Per quanto riguarda i sistemi che l'Organo amministrativo è chiamato ad istituire, si fa riferimento a tre diversi settori: organizzativo, amministrativo e contabile¹⁴.

2.2.2 Assetto organizzativo

Il primo ambito di interesse è attinente alla struttura organizzativa dell'impresa, al sistema di conferimento di poteri e deleghe e ai vari soggetti che svolgono la funzione amministrativa. La finalità è quella di identificare chi è tenuto a svolgere un determinato compito affinché siano chiari quali debbano essere i responsabili nel caso in cui l'attività gestoria rechi danno a terzi. Per poter realizzare ciò, è necessario elaborare un apposito organigramma aziendale il più possibile analitico, in modo da individuare coloro che hanno poteri decisionali e chi invece è tenuto ad adempiere alle disposizioni dei primi. Nel concreto, le attività che compongono tale apparato sono l'analisi dei processi aziendali, le attività di risk management¹⁵ e la ripartizione dei poteri di firma.

2.2.3 Assetto amministrativo

Il sistema amministrativo è strettamente interconnesso con quello contabile, in quanto il primo è composto dall'insieme delle prassi e dei processi che consentono un'adeguata produzione di informazioni, utilizzabili dal secondo e da tutti gli stakeholder. Risulta dunque funzionale ad assicurare che l'attività imprenditoriale venga svolta nel modo più efficiente possibile.

¹⁴ STUDIO VERNA, ACCIARO E ASSOCIATI, *"Adeguati assetti organizzativi, amministrativi, contabili per prevenire la crisi"*, 2022

¹⁵ Per risk management si intende l'insieme di tutte le informazioni e procedure atte a garantire un'efficiente gestione del rischio e un adeguato processo di controllo interno.

Dal punto di vista operativo, l'assetto amministrativo è l'apparato preposto alla redazione di vari documenti, tra i quali figurano il piano industriale e finanziario orientato all'analisi degli obiettivi del management e della possibile evoluzione del mercato nei futuri 3-5 anni e il budget che valuti l'aspetto economico, finanziario e patrimoniale.

Affinché un'impresa possa affermare di essersi dotata di un adeguato assetto in tal campo ed in relazione agli obiettivi che il PNRR si pone, deve dimostrare di adempiere ad alcuni standard, come il Rating di Legalità¹⁶, il raggiungimento della parità di genere e il concetto di azienda green. Rientrano all'interno della presente tematica tutte quelle misure prese dagli Amministratori volte a garantire un uso più efficiente e consapevole delle risorse energetiche a disposizione dell'azienda, anche con la finalità di ridurre i costi di gestione e sociali.

2.2.4 Assetto contabile

Per ultimo, anche se non meno importante degli altri, vi è l'assetto contabile. È necessario che questo rilevi i fatti di gestione inerenti a diverse funzioni e aspetti aziendali, tra i quali possono essere citati la gestione del ciclo attivo, passivo e di tesoreria, l'ambito tributario, la produzione, il magazzino, la modalità di registrazione delle operazioni e i principi contabili di necessaria applicazione. Rientrano in tale alveo anche tutte le operazioni volte ad esaminare i risultati ottenuti dall'impresa a consuntivo, come la predisposizione di indici di bilancio (Roi, Roe, Rod, Ros, ecc.). Risulta inoltre fondamentale costituire una contabilità analitica che permetta di valutare le componenti che concorrono alla formazione dei costi di un determinato prodotto, così permettendo di procedere con un'analisi di marginalità e dunque determinare un prezzo adeguato.

¹⁶ Il rating di legalità promosso da AGCM prevede un'attribuzione di punteggi sulla base dell'adozione di sistemi organizzativi per contrastare la corruzione, rientrano tra gli adeguati standard anche quelli che permettano di eliminare il gender gap salariale.

In conclusione, si può dire che un assetto organizzativo, amministrativo e contabile viene considerato efficiente se è in grado di fornire una rappresentazione il più possibile chiara, veritiera e corretta degli eventi che caratterizzano la vita aziendale e di offrire dati necessari per assumere decisioni consapevoli e ponderate che non danneggino il patrimonio aziendale, ai fini della redazione del bilancio d'esercizio.

2.3 DOVERI E OBBLIGHI DI SEGNALAZIONE

La disciplina degli obblighi di segnalazione di “situazioni che potrebbero comportare la probabilità di insolvenza” si inserisce nel complesso ambito degli strumenti di allerta, che esprime, a sua volta, uno degli elementi più caratterizzanti della recente evoluzione europea del diritto della crisi e del diritto concorsuale italiano. Essa ha trovato definitiva espressione nel diritto nazionale attraverso il recente D.lgs. 27 giugno n. 83, diventando così un necessario parametro e punto di riferimento volto a prevenire tempestivamente l'insolvenza o evitare comunque la sua degenerazione.

2.3.1 Organi di controllo

Dalla lettura dell'articolo 25-octies del D. Lgs. 14/2019 e dell'articolo 2086 del c.c. emerge che le novità introdotte nel Codice hanno confermato e rafforzato il ruolo centrale dell'Organo di controllo legato all'attività di vigilanza e la responsabilità per la segnalazione degli indizi di squilibrio economico-finanziario e patrimoniale, a partire dalle situazioni che minacciano la continuità aziendale “pre-crisi”. Nello specifico, si distinguono differenti livelli d'intervento dell'Organo di controllo, ciascuno dei quali risulta collegato a fasi temporalmente distinte:

- 1) La prima fase può connotarsi come “emersione tempestiva”, in cui l’Organo di controllo assume un ruolo proattivo nel verificare l’adeguatezza delle misure idonee a rilevare tempestivamente la crisi d’impresa;
- 2) La seconda fase vede tale Organo svolgere un’attività consultiva ed informativa a partire dall’apertura delle trattative e per tutta la durata delle stesse;
- 3) La terza fase, ai sensi dell’articolo 2403 c.c., si riconduce all’attività di vigilanza sull’esecuzione delle misure adottate e del piano di risanamento.

Nella prima fase, l’Organo di controllo è tenuto ad effettuare valutazioni costanti circa l’adeguatezza dell’assetto ai sensi dell’art. 2086 c.c. e adottare idonee iniziative per garantire un’apposita istituzione e funzionamento. L’adeguatezza è valutata rispetto alle dimensioni, alla complessità e alle caratteristiche specifiche della società, con particolare attenzione alla completezza delle funzioni aziendali esistenti. Al riguardo, è significativo evidenziare che, una volta che i Sindaci abbiano valutato l’idoneità degli assetti interni, essi devono vigilare con assiduità sulla loro realizzazione e sull’idoneità del sistema adottato a conseguire in concreto i risultati richiesti, riservando la possibilità agli Amministratori di effettuare in corso d’opera opportuni correttivi e adattamenti. Si tratta dunque di un’attività permanente e svolta continuativamente durante l’incarico e se l’impresa si dotasse di adeguati assetti come dovrebbe essere, scongiurerebbe l’emersione di situazioni pericolose ed eviterebbe di richiedere ulteriore attivazione dell’Organo di controllo ai sensi dell’articolo 25-octies.

Se sussistono dei presupposti per la presentazione dell’istanza per la composizione negoziata una volta constatati sintomi di squilibrio patrimoniale, economico-finanziario provocati da assetti inadeguati o non implementati dall’Organo di amministrazione, ricade in capo al suddetto Organo di controllo il dovere della tempestiva segnalazione, requisito che può essere soddisfatto solamente grazie al costante monitoraggio della

gestione e un uso appropriato dei poteri strumentali all'esercizio della vigilanza (comprese verifiche ad hoc svolte per mezzo di richieste di predisposizione di situazioni patrimoniali infra-annuali redatte dagli Amministratori con le modalità più adeguate).

Dal punto di vista operativo, la segnalazione deve essere formulata per iscritto e indirizzata al Consiglio di amministrazione o Amministratore unico con mezzi che assicurino la prova dell'avvenuta ricezione. Deve essere naturalmente motivata, menzionando le ragioni della segnalazione ed il percorso logico compiuto dall'Organo di vigilanza a seguito delle verifiche effettuate ed eventualmente delle segnalazioni ricevute dai creditori pubblici qualificati rispetto all'esposizione debitoria rilevante della società. Successivamente, deve essere formalizzata la necessità di intervenire tempestivamente attuando idonei provvedimenti. Il documento deve infine contenere un congruo termine, in ogni caso non superiore a trenta giorni, entro cui l'Organo di amministrazione deve riferire in merito alle iniziative intraprese per porre rimedio allo squilibrio, integrando in tal modo la richiesta di informazioni che l'Organo di controllo avrà modo di formulare contestualmente ai sensi dell'art. 2403-bis c.c.

A riguardo, è doveroso sottolineare che il comportamento inerte dell'Organo di amministrazione non esonera i Sindaci dalla responsabilità per l'omissione degli Amministratori. Di conseguenza, nel caso in cui si verificasse tale ipotesi, è auspicabile l'attivazione della dialettica societaria che faccia uso degli strumenti reattivi disciplinati dall'Ordinamento procedendo alla convocazione dell'Assemblea, previa comunicazione all'Organo amministrativo al fine di informarlo dell'inerzia degli Amministratori, delle verifiche e degli accertamenti svolti durante la propria attività di vigilanza, dello stato di squilibrio della società e della concreta prospettiva di risanamento. Dinanzi ad un'eventuale scontro dei soci, il dissidio tra gli Organi potrebbe essere portato all'attenzione del Tribunale, terzo e indipendente, tramite il ricorso ex art. 2409 c.c.

2.3.2 Creditori Pubblici Qualificati

Altri soggetti per cui è previsto l'obbligo di segnalazione all'imprenditore-contribuente sono i creditori pubblici qualificati, secondo l'art. 30 sexies del D.L 152/2021, convertito in Legge n. 233/2021. Rientrano in tale categoria l'INPS, l'Agenzia delle Entrate e l'Agenzia delle Entrate-Riscossione che, al superamento di alcune soglie di debito, sono tenuti ad inviare una segnalazione all'imprenditore e, ove esistente, all'Organo di controllo, tramite posta elettronica certificata o, in mancanza, mediante raccomandata con avviso di ricevimento, inviata all'indirizzo risultante dell'Anagrafe tributaria. Tale obbligo di segnalazione non ha una finalità punitiva, bensì la volontà del Legislatore è quella di facilitare l'impresa a fronte dell'emersione dello stato iniziale della crisi o l'aggravarsi del medesimo, al fine di intervenire tempestivamente.

Entriamo ora nel dettaglio analizzando i valori soglia che determinano il dovere di effettuare la comunicazione.

Per quanto riguarda l'INPS, è tenuto a segnalare il ritardo oltre 90 giorni nel versamento di contributi previdenziali di ammontare superiore:

- Al 30 per cento di quelli dovuti nell'anno precedente e all'importo di euro 15.000, per le imprese con lavoratori subordinati e parasubordinati;
- All'importo di euro 5.000, per le imprese senza lavoratori subordinati e parasubordinati.

Con riferimento invece all'Agenzia delle Entrate, segnala l'esistenza di un debito IVA scaduto e non versato superiore all'importo di euro 5.000.

Infine, l'Agenzia delle Entrate-Riscossione segnala l'esistenza di crediti affidati per la riscossione, auto-dichiarati o definitivamente accertati e scaduti da oltre 90 giorni, superiori:

- All'importo di euro 100.000, per le imprese individuali;

- All'importo di euro 200.000, per le società di persone;
- All'importo di euro 500.000, per le altre società.

A seguito della segnalazione da parte dei creditori pubblici qualificati, il contribuente viene a conoscenza di una situazione di criticità aziendale e deve valutare se esiste realmente uno squilibrio economico-finanziario che potrebbe determinare una crisi d'impresa. Nello specifico, il suo compito è quello di verificare se ricorrono i presupposti per chiedere l'attivazione della procedura di composizione negoziata della crisi e delle misure protettive del patrimonio aziendale di seguito approfondite. Tale segnalazione è anche diretta agli Organi di controllo della società affinché effettuino un monitoraggio della situazione finanziaria dell'impresa. Nel caso in cui gli Amministratori non provvedano ad attivare la procedura negoziata, entra in gioco la responsabilità professionale dei Sindaci e Revisori nell'esercizio delle loro funzioni.

2.3.3 Gli intermediari finanziari

Con l'art.6 del D.lgs. 83/2022, è stato inserito nel Codice il nuovo art. 25 – decies, ai sensi del quale:

“Le banche e gli intermediari finanziari del testo unico bancario, nel momento in cui comunicano al cliente variazioni, revisioni o revoche degli affidamenti, ne devono dare notizia anche agli organi di controllo societari, se esistenti”.

Trattandosi di un obbligo, la sua eventuale violazione potrebbe esporre la banca a responsabilità sia verso la società beneficiaria dell'affidamento sia, eventualmente, verso terzi danneggiati.

Nella disposizione in analisi la genericità della formulazione utilizzata dal Legislatore è evidente nel ricorso al termine “affidamenti”, impiegato per identificare, secondo una interpretazione estensiva, qualsiasi tipologia di forma tecnica di credito intercorrente tra

banche o intermediari ed imprese affidate. Nella realtà, per affidamenti, si dovrebbe unicamente intendere quelle specifiche tipologie di linee di credito a valere su conti correnti, così escludendo dal perimetro applicativo della disposizione tutte quelle diverse forme tecniche di tipo rateale.

Dunque la genericità della norma è volutamente ricercata, in quanto il dettaglio risulta essere del tutto irrilevante per l'Organo di controllo destinatario dell'informativa in quanto ciò che sarà effettivamente d'interesse per quest'ultimo è verificare presso gli Amministratori della società se, alla luce delle determinazioni assunte dalle banche creditrici, ricorrano o meno delle situazioni di difficoltà economico-finanziaria dell'impresa tali da prefigurare come ricorrenti i presupposti di crisi o insolvenza.

3 TRA PASSATO E PRESENTE; DALL'ABROGAZIONE DELLE PROCEDURE DI ALLERTA ALLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI

3.1 GLI INDICI DI ALLERTA PREDISPOSTI DAL CNDCEC

Il nuovo Codice della Crisi d'impresa e dell'Insolvenza (D.lgs. 14/2019) è divenuto efficace il 15 luglio 2022, ma il testo ha subito diverse modifiche, tra cui emergono quelle recentemente introdotte con il D.lgs. 17 giugno 2022, n. 83 e la legge 4 agosto 2022, n. 122.

Tra i cambiamenti più rilevanti rientrano senza dubbio l'eliminazione delle procedure di allerta, e di conseguenza degli indici/indicatori della crisi, e l'abrogazione della composizione assistita della crisi, sostituita con la composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa (CNC). Si tratta di istituti prima rinviati al 31 dicembre

2023 ed ora definitivamente soppressi, perché ritenuti poco flessibili e capaci di portare a rilevanti difficoltà applicative, soprattutto nell'attuale circostanza economica.

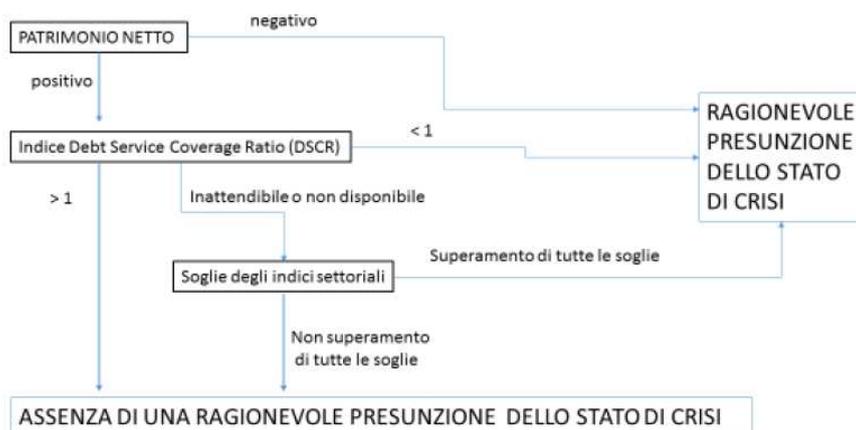
Il previgente “sistema di allerta” era basato sull'utilizzo di specifici indicatori della crisi che evidenziavano squilibri di carattere reddituale, patrimoniale e finanziario rilevabili attraverso indici volti ad evidenziare la sostenibilità dei debiti per almeno 6 mesi successivi, nonché le prospettive di continuità aziendale per l'esercizio in corso. Il compito di elaborazione degli indici era stato affidato al CNDCEC, il quale ogni 3 anni doveva determinarli in riferimento a specifiche attività economiche, ed erano soggetti ad approvazione con decreto del Ministero dello Sviluppo Economico¹⁷. La struttura del sistema di indici proposto dal CNDCEC era ad “albero e combinata”, basata sull'impiego congiunto di più indici, tra loro collegati, per i quali erano fissati prestabiliti valori-soglia, suddivisi in 2 raggruppamenti composti come di seguito riportati;

- Indici di primo livello; applicabili indistintamente a tutte le imprese:
 - Patrimonio netto: dato dalla differenza tra attività e passività patrimoniali, è indicato sotto la voce “A” del “passivo” dello Stato patrimoniale redatto secondo l'articolo 2424 del C.C., al netto dei crediti verso soci per versamenti ancora dovuti e dei dividendi deliberati ma non ancora contabilizzati. Questo indicatore costituisce un pregiudizio per la continuità aziendale qualora assuma valore negativo o per le società di capitali se è al di sotto del limite di legge;
 - DSCR: è il rapporto di copertura del servizio del debito ed esprime la capacità dell'impresa di onorare i propri debiti. Nella sua versione semplificata è dato dal rapporto tra i flussi di cassa “liberi” nei successivi 6 mesi e le uscite finanziarie nei successivi sei mesi;

¹⁷ G. PAOLUCCI, *Analisi di bilancio e finanziaria, logica, finalità e modalità applicative*, VI edizione, Franco Angeli, Milano, 2023

- Indici di secondo livello; caratterizzati da valori soglia differenziati per settori economici
- Indice di sostenibilità degli oneri finanziari; dato dal rapporto tra gli oneri finanziari ed il fatturato;
- Indice di adeguatezza patrimoniale; dato dal rapporto tra patrimonio netto e debiti totali;
- Indice di ritorno liquido dell'attivo; dato dal rapporto tra il cash flow e l'attivo;
- Indice di liquidità; dato dal rapporto tra attività a breve termine e passivo a breve termine;
- Indice di indebitamento previdenziale e tributario; dato dal rapporto tra l'indebitamento previdenziale e tributario e l'attivo.

Il sistema era impostato in forma gerarchica, in quanto l'applicazione degli indici doveva avvenire nella sequenza indicata; prima di tutto si considerava il PN che, se negativo rendeva ipotizzabile la presenza della crisi e dunque non si procedeva con la disamina degli altri indici. In caso di PN positivo si valutava il DSCR, che, se inferiore a 1, rendeva ragionevole presumere uno stato di dissesto economico, evitando così il calcolo degli indici di secondo livello, e, se superiore a 1, indicava invece l'assenza di una ragionevole presunzione dello stato di crisi. L'unico caso in cui si passava all'elaborazione e studio degli indici appartenenti al secondo raggruppamento era che il DSCR fosse risultato inattendibile o non disponibile. Se in tale situazione tutti i valori-soglia del secondo gruppo venivano superati, allora si procedeva alla valutazione di uno stato di crisi, altrimenti la procedura terminava. Il processo descritto fin qui può essere più facilmente intuibile dalla seguente rappresentazione schematica:



18

Tab. II.2

Come anticipato, il D.lgs. 82/2022 ha comportato il superamento del previgente “sistema di allerta” e, dunque, gli indici visti fino a questo momento non sono più previsti dalla normativa, anche se rimangono comunque un valido supporto. La ratio che ha portato alla fine di tale sistema è da ricercare nell’incapacità degli indici di individuare sempre ed in ogni contesto le criticità e gli squilibri finanziari e l’impossibilità di rappresentare con esattezza le specificità di alcune aziende, anche se in tal caso la normativa prevedeva la possibilità di utilizzare in alcuni casi indicatori personalizzati. Inoltre, come in molte analisi statistiche, l’applicazione generalizzata di tale strumento può produrre anomalie come le false segnalazioni, distinte in falsi positivi e falsi negativi. Pur trattandosi di errori, essi non hanno lo stesso significato: infatti i primi si verificano quando dall’applicazione degli indici di allerta un’azienda risulta in uno stato di crisi che però non si verifica nel periodo successivo, mentre i secondi stanno ad indicare un’anomalia in cui gli indici non riescono a diagnosticare la crisi o l’insolvenza che potrebbe portare a breve la società in uno stato successivo di crisi.

¹⁸ Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili, Crisi d’impresa. Indici di allerta 2019, <https://commercialisti.it>

Nonostante ciò, l'Organo amministrativo ha comunque il dovere di dotarsi di un cruscotto di indicatori¹⁹ da monitorare con continuità al fine di individuare eventuali forme di squilibrio; infatti, per verificare la sostenibilità dei debiti e la continuità aziendale in un orizzonte temporale di 12 mesi è necessario comunque determinare il cash flow o il DSCR, strumenti utili per identificare sintomi di crisi aziendale ai quali si possa far fronte con una tempestiva reazione.

3.2 COMPOSIZIONE ASSISTITA DELLA CRISI; L'OCRI

Per prevenire la dispersione di valore aziendale e sostenerne il recupero, il testo originario del CCI aveva introdotto Organi di ausilio alle negoziazioni con gli stakeholder e alla gestione della crisi d'impresa. Quest'ultimi erano indicati con l'acronimo OCRI, Organismi di composizione della crisi, ed avevano il compito sia di mediazione tra debitore e creditore, ricevendo segnalazioni di allerta provenienti dai soggetti indicati dalla Legge, sia di vero e proprio consulente professionale per la ricerca di soluzioni alla crisi d'impresa²⁰. Dunque, il ruolo di questo istituto era duplice in quanto, prima di tutto, era tenuto ad accertare se fossero presenti o meno gli indicatori della crisi gestendo così la fase di allerta e, in secondo luogo, essendo soggetto terzo rispetto all'impresa, doveva vagliare le iniziative proposte dall'imprenditore e definire insieme a lui le adeguate manovre ed i giusti processi per avviare un percorso di risanamento (art. 12 CCI).

L'OCRI era formato da tre istituti, di cui i primi due strutturalmente permanenti e il terzo veniva appositamente nominato sulla base delle caratteristiche richieste per la risoluzione della singola fattispecie. Nello specifico, la struttura si componeva di:

¹⁹ È possibile attingere ai più comuni indicatori utilizzati in sede di analisi di bilancio e gli indicatori della crisi proposti dal CDCNEC, tra cui; patrimonio netto negativo, indice di indipendenza finanziaria, indice di indebitamento previdenziale e tributario, indice di adeguatezza patrimoniale ecc...

²⁰ CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA, D. Lgs 12 gennaio 2019, Titolo II, Capo II : Organismo di composizione della crisi d'impresa, Art. 16 OCRI

- Un referente;
- Un ufficio del referente;
- Un collegio di esperti.

I soggetti nominati non dovevano 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 o aver posseduto partecipazioni della stessa.

Il suo intervento poteva essere richiesto su autonoma iniziativa d'impresa, a seguito di segnalazioni interne alla stessa (promosse da Organi di controllo), oppure mediante segnalazione esterna (promossa da creditori pubblici qualificati).

La procedura ed il ruolo affidato all'OCRI si configuravano dunque come qualcosa di rigido e non così chiaro. Il compito del Collegio, infatti, oscillava tra quello di mediatore e quello di ausilio per l'imprenditore con mansioni anche di attestatore, in una cornice giudicata troppo intrisa di burocrazia. Di qui la volontà di ideare un sistema che mettesse maggiormente a fuoco il ruolo di facilitatore dell'esperto, terzo e imparziale, e definire in modo chiaro e preciso il modo con cui operare. Queste riflessioni hanno portato al passaggio dalla composizione assistita alla composizione negoziata della crisi, in cui già il mutamento dell'aggettivo mira a sottolineare che con la nuova procedura emerge la figura dell'esperto che non assiste semplicemente l'imprenditore ma ha il compito di facilitare le trattative e favorire il raggiungimento di accordi.

3.3 COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI

3.3.1 Premessa

È opportuno ora concentrarsi su una delle modifiche più notevoli apportate al Codice, ovvero l'introduzione del nuovo strumento della composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa (Titolo II, artt. 12 e ss. del CCI), il quale costituisce un rimedio per

fornire ausilio alle imprese al fine di affrontare tempestivamente la crisi economica causata dall'epidemia da Covid-19.

Il legislatore ha sentito, dunque, la necessità di offrire agli imprenditori, colpiti dalla crisi, uno strumento veloce per la risoluzione della stessa, adeguando al contempo la normativa nazionale al contesto comunitario. La composizione negoziata consente all'imprenditore commerciale e agricolo, *“che si trova in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che ne rendono probabile la crisi o l'insolvenza”*, di richiedere la nomina di un esperto ovvero di una figura professionale indipendente, alla quale viene affidato il compito di coadiuvare l'imprenditore nel dialogo con i creditori e nella negoziazione di accordi volti a pianificare la ripresa. Con tale normativa l'imprenditore continua, di fatto, a decidere delle sorti della propria attività, ed in aggiunta ha al proprio fianco un valido supporto per le scelte più delicate.

Confrontando la nuova disciplina con l'istituto in vigore precedentemente, ovvero quello della composizione assistita, la modifica più rilevante è stata apportata introducendo la figura di un soggetto terzo, l'esperto, rispetto ai tre componenti del Collegio previsti in passato, evidenziando una forte tendenza verso la semplificazione e la riduzione di costi. Seppur quest'ultimo aspetto costituisca la novità più importante, sono presenti ulteriori peculiarità della nuova procedura, tra le quali: la volontarietà dello strumento, la riservatezza della procedura e gli obblighi nelle ipotesi di modifiche dei modelli organizzativi. Inoltre non bisogna trascurare la trasparenza del nuovo sistema attraverso la creazione di una piattaforma telematica con polifunzionalità (dalla nomina dell'esperto, all'inserimento della documentazione utile allo svolgimento delle trattative, passando per la checklist utile a consentire all'imprenditore una valutazione preliminare sulle opportunità e possibilità di risanamento).

3.3.2 Istanza di accesso e procedura

Dopo aver fornito una panoramica generale degli aspetti che caratterizzano il nuovo istituto e delle differenze più importanti con il sistema in vigore precedentemente, ci possiamo focalizzare su una sua descrizione ed analisi.

L'istanza di accesso alla composizione negoziata si presenta tramite piattaforma unica nazionale, attiva dal 15 novembre 2021, accessibile tramite il sito internet istituzionale della Camera di Commercio ove l'impresa ha la propria sede legale, considerando quattro presupposti che devono congiuntamente coesistere per poter partecipare alla stessa.

Con riferimento ai presupposti soggettivi, è innanzitutto necessaria l'iscrizione nel Registro delle imprese, dopo di che sia l'imprenditore agricolo che quello commerciale possono accedere alla composizione e non è previsto alcun limite basato sulla dimensione dell'impresa o di qualsiasi valore di bilancio.

Per quanto riguarda invece i requisiti di carattere oggettivo, l'art. 12 richiede il ricorrere di una condizione di squilibrio patrimoniale oppure economico-finanziario in cui versa l'impresa, nonché la ragionevole perseguibilità del risanamento condivisa dall'esperto.

L'imprenditore, prima di poterlo nominare, deve predisporre apposita documentazione, il cui contenuto è definito dall'allegato 2 del Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28 settembre 2022. Si tratta di un corposo elenco di documenti, composto da²¹:

- I bilanci degli ultimi tre esercizi, se non già depositati presso l'Ufficio del Registro delle imprese, oppure, per gli imprenditori che non sono tenuti al deposito dei bilanci, le dichiarazioni dei redditi e dell'Iva degli ultimi tre periodi d'imposta, nonché una situazione patrimoniale e finanziaria aggiornata a non oltre sessanta giorni prima della presentazione dell'istanza;

²¹ Niccolò Nisivoccia, Colnaghi Andrea, Feole Sandro, "La composizione negoziata della crisi", Giuffrè, 2024

- Un progetto di piano di risanamento e una relazione chiara e sintetica sull'attività in concreto esercitata, recante un piano finanziario per i successivi sei mesi e le iniziative che si intendono adottare;
- L'elenco dei creditori, con specificazione dei rispettivi crediti scaduti e a scadere e dell'esistenza di diritti reali e personali di garanzia;
- Il certificato unico dei debiti tributari;
- La situazione debitoria complessiva richiesta all'Agenzia delle entrate–Riscossione;
- Il certificato dei debiti contributivi e per premi assicurativi;
- Un estratto delle informazioni presenti nella Centrale dei rischi non anteriore di tre mesi rispetto alla presentazione dell'istanza.

In aggiunta, dovranno essere allegati tutti gli altri documenti utili a dimostrare le concrete possibilità di risanamento dell'impresa.

3.3.3 Nomina dell'esperto e soluzioni della CNC

Terminata la precedente fase, l'imprenditore utilizzerà la piattaforma telematica per depositare l'istanza di nomina dell'esperto, che una volta ricevuta dal Segretario generale della CCIAA del capoluogo di provincia ove ha sede l'impresa, sarà comunicata alla Commissione che procederà a nominare l'esperto tra gli iscritti in apposito elenco.

Possono iscriversi all'elenco degli esperti, tenuto dalle CCIAA di ciascun capoluogo di Regione, gli avvocati e i commercialisti che, oltre all'anzianità di iscrizione all'Albo (almeno cinque anni), dimostrino di avere conseguito un'adeguata esperienza in materia di ristrutturazione aziendale. Sono presenti requisiti più stringenti per i consulenti del lavoro, ai quali è chiesto di dimostrare di aver partecipato con successo alla conclusione positiva di procedure concorsuali. La figura dell'esperto dovrà essere nominata entro i cinque giorni successivi alla presentazione dell'istanza.

A seguito dell'accettazione della nomina, inizia la sua attività attraverso la convocazione dell'imprenditore, che può essere assistito oltre che dal proprio consulente anche dall'Organo di controllo. L'esperto è tenuto a verificare le concrete prospettive di risanamento dell'impresa, esaminando la documentazione predisposta dall'imprenditore e avvalendosi anche della possibilità di colloquiare con il soggetto interessato ed i suoi advisors.

Successivamente, subentra la fase delle trattative, la più delicata del sistema, durante la quale emergono le abilità e competenze dell'esperto di ristrutturazione, al quale viene affidato il compito di mediatore tra imprenditore e creditore, interloquendo frequentemente con la banca al fine di trovare una soluzione concordata²².

La procedura di composizione negoziata della crisi deve concludersi entro 180 giorni dalla nomina dell'esperto, eventualmente prorogabili per ulteriori 180 giorni. Se, decorso tale termine, le parti non hanno individuato una soluzione adeguata, l'incarico dell'esperto si considera concluso.

Viceversa, nel caso in cui fosse individuata una soluzione idonea al superamento della situazione di difficoltà economica, le parti possono alternativamente:

- Concludere un contratto, con uno o più creditori, se secondo la relazione dell'esperto è idoneo ad assicurare la continuità aziendale per un periodo non inferiore a due anni;
- Concludere una convenzione di moratoria²³;
- Concludere un accordo, sottoscritto dall'imprenditore, dai creditori e dall'esperto, che produce gli effetti dei piani attestati di risanamento. Con la sottoscrizione dell'accordo

²² Il legislatore ha previsto per le banche un vero e proprio obbligo di partecipazione attiva alle trattative, ponendo così rimedio al disinteresse che precedentemente veniva manifestato da tali istituti di credito e consentendo di perseguire istanze di celerità

²³ ha la funzione di regolare i rapporti tra l'impresa e i propri creditori o finanziatori nel corso delle trattative al fine di evitare che, durante le stesse, vi possano essere iniziative di recupero o azioni esecutive tali da pregiudicare il percorso di ristrutturazione intrapreso.

l'esperto dà atto che il piano di risanamento appare coerente con la regolazione della crisi e dell'insolvenza.

In alternativa, all'esito delle trattative, l'imprenditore può domandare l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti. Inoltre, ha la facoltà di predisporre il piano attestato di risanamento e accedere ad una delle procedure disciplinate dalla legge sull'amministrazione straordinaria e sulla ristrutturazione industriale delle grandi imprese in stato di insolvenza.

3.3.4 Misure protettive del patrimonio dell'imprenditore e misure premiali

Come previsto dal D.lgs. 83/2022, l'art.18 del CCII ha introdotto delle misure protettive del patrimonio dell'imprenditore, di cui lo stesso può beneficiare in esito all'accesso alla procedura di composizione negoziata della crisi, chiedendone l'applicazione sia in sede di avvio della procedura (unitamente all'istanza di nomina di un esperto), sia in un secondo momento, tramite istanza ad hoc in modalità telematica. Tali misure, nella sostanza, consistono in una serie di limitazioni che sono poste in essere nei confronti dei creditori dell'impresa in crisi, i quali, a partire dal giorno della pubblicazione dell'istanza nel Registro delle imprese, non potranno:

- Acquisire diritti di prelazione, se non concordati con l'imprenditore;
- Iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari sul suo patrimonio o sui beni e sui diritti con i quali viene esercitata l'attività d'impresa;
- Rifiutare unilateralmente l'adempimento dei contratti pendenti o provocarne la risoluzione;
- Anticipare la scadenza dei contratti pendenti o modificarli in danno all'imprenditore per il solo fatto del mancato pagamento dei loro crediti anteriori.

L'imprenditore, per chiedere la conferma o la modifica delle misure protettive e, ove occorra, l'adozione dei provvedimenti cautelari, dovrà depositare il ricorso lo stesso giorno della pubblicazione nel Registro delle Imprese dell'istanza relativa alle misure protettive. È inoltre necessario che l'imprenditore depositi il ricorso nei termini e che, entro i successivi 30 giorni, chieda la pubblicazione nel Registro delle Imprese del numero di R.G. del procedimento instaurato. Se ciò non avviene le misure protettive divengono inefficaci e l'istanza viene cancellata, con conseguente aggredibilità del proprio patrimonio da parte dei creditori.

Per l'imprenditore che accede alla procedura della CNC sono inoltre previste misure premiali. Tra le più importanti vi è la riduzione alla misura legale degli interessi maturati sui debiti tributari, agevolazione valida dall'accettazione dell'incarico da parte dell'esperto fino alla conclusione della procedura. In aggiunta, le sanzioni tributarie sono ridotte alla misura minima se il termine di pagamento scade dopo la presentazione dell'istanza ed in caso di pubblicazione nel Registro delle imprese del contratto e dell'accordo di cui all'articolo 23. L'Agenzia delle Entrate concede, all'imprenditore che lo richiede con istanza sottoscritta dall'esperto, un piano di rateazione fino ad un massimo di settantadue rate mensili delle somme dovute e non versate a titolo di imposte sul reddito, ritenute alla fonte operate in qualità di sostituto d'imposta, imposta sul valore aggiunto e imposta regionale sulle attività produttive non ancora iscritte a ruolo. La finalità di tali misure premiali è quella di rendere lo strumento della composizione più appetibile per gli imprenditori che hanno mostrato diffidenza nei confronti dell'istituto.

3.3.5 Test pratico per l'accesso alla composizione negoziata

Tornando ora agli obblighi previsti in capo all'imprenditore, sia esso individuale o collettivo, al fine di prevedere tempestivamente l'emersione dello stato di crisi, gli adeguati assetti devono consentire di:

- Rilevare eventuali squilibri di carattere patrimoniale o economico-finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività svolta dal debitore;
- Verificare la sostenibilità dei debiti e le prospettive di continuità aziendale almeno per i 12 mesi successivi e rilevare i segnali rappresentati da:
 - Esistenza di debiti per retribuzioni scaduti da almeno 30 giorni pari a oltre il 50% dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni;
 - Esistenza di debiti verso fornitori scaduti da almeno 90 giorni di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti;
 - Esistenza di esposizioni nei confronti di banche/altri intermediari finanziari scadute da oltre 60 giorni ovvero che abbiano superato da almeno 60 giorni il limite degli affidamenti ottenuti in qualunque forma, a condizione che rappresentino complessivamente almeno il 5% del totale delle esposizioni;
 - Esistenza di una o più delle esposizioni debitorie viste precedentemente nei confronti di creditori pubblici qualificati.
- Ricavare informazioni necessarie a utilizzare la lista di controllo particolareggiata (check list) e a effettuare il test pratico presenti nella Piattaforma telematica nazionale per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento.

In relazione all'ultimo punto, con particolare riferimento al test pratico e alla lista particolareggiata, si tratta di strumenti che sono volti a dare supporto alla richiesta di

composizione negoziata della crisi e che possono essere utilizzati dall'imprenditore anche autonomamente prima dell'eventuale richiesta di nomina dell'esperto indipendente²⁴.

Il test è volto a consentire una valutazione preliminare della complessità del risanamento, attraverso il calcolo del rapporto tra l'entità del debito che deve essere ristrutturato e quella dei flussi finanziari liberi che possono essere posti annualmente al suo servizio. Esso non richiede che l'imprenditore abbia già predisposto un piano d'impresa ed è funzionale anche per le imprese di micro-piccole dimensioni che non operino attraverso adeguati strumenti finalizzati al controllo di gestione. In particolare, per svolgere un test preliminare di ragionevole perseguibilità del risanamento, senza aver ancora predisposto un piano d'impresa, ci si può limitare ad esaminare l'indebitamento e i dati dell'andamento economico attuale, depurando quest'ultimo da eventi non ricorrenti (come, ad esempio, gli effetti del lockdown, perdite non ricorrenti, ecc.). Lo strumento in esame non deve essere considerato alla stregua degli indici della crisi, ma è utile a rendere evidente il grado di difficoltà che l'imprenditore dovrà affrontare e quanto il risanamento dipenderà dalla capacità di adottare iniziative in discontinuità e dalla intensità delle stesse. Il risultato del rapporto fornisce un'indicazione approssimativa del numero di anni necessari per estinguere la posizione debitoria, del volume dell'esposizione debitoria che necessita ristrutturazione e dell'entità degli eventuali stralci del debito o conversione in equity.

Dal punto di vista operativo, il test è elaborabile con un semplice foglio Excel, scaricabile dal sito dedicato alla composizione negoziata e che si configura come rappresentato nel seguente prospetto:

²⁴ <https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/15499-imprese-in-difficolta-gli-strumenti-a-supporto-della-composizione-negoziata.html>

L' entità del debito che deve essere ristrutturato è pari a:	
- debito scaduto	0,00
di cui relativo ad iscrizioni di ruolo	0,00
- (più) debito riscadenziato o oggetto di moratorie	0,00
- (più) linee di credito bancarie utilizzate delle quali non ci si attende il rinnovo	0,00
- (più) rate di mutui e finanziamenti in scadenza nei successivi 2 anni	0,00
- (più) investimenti relativi alle iniziative industriali che si intendono adottare	0,00
- (meno) ammontare delle risorse ritraibili dalla dismissione di cespiti (immobili, partecipazioni, impianti e macchinario) o rami di azienda compatibili con il fabbisogno industriale	0,00
- (meno) nuovi conferimenti e finanziamenti, anche postergati, previsti	0,00
- (meno) stima dell'eventuale margine operativo netto negativo nel primo anno, comprensivo dei componenti non ricorrenti	0,00
TOTALE [A]	0,00
I flussi annui al servizio del debito che la gestione dell'impresa è mediamente in grado di generare a regime prescindendo dalle eventuali iniziative industriali sono pari a:	
- stima del Margine Operativo Lordi prospettico normalizzato annuo, prima delle componenti non ricorrenti, a regime	0,00
- (meno) investimenti di mantenimento annui a regime	0,00
- (meno) imposte sul reddito annue che dovranno essere assolte	0,00
TOTALE [B]	0,00
RAPPORTO [A/B]	0,00

Tab. III.3

Una volta determinato l'ammontare del debito (A), è necessario rapportarlo al totale dei flussi finanziari liberi al suo servizio (B). Fatto ciò, le ipotesi verificabili sono le seguenti:

- Se $B < 0$, i flussi finanziari prospettici (su cui ha una elevata incidenza il Margine Operativo Lordo²⁵) sono negativi e l'impresa viene considerata in disequilibrio economico. In tale situazione, è necessario adottare radicali iniziative, come una rivisitazione del modello di business, aggregazioni con altre imprese o, nei casi più gravi, cessione dell'azienda o di un ramo di essa;
- Se $B > 0$, occorre invece valutare la sostenibilità del debito e si fa riferimento alla seguente scala di interpretazione del risultato allegata al Decreto Dirigenziale:

²⁵ Il margine operativo lordo è un valore che misura la redditività di un'azienda, ovvero misura la capacità di realizzare margini di guadagno e va depurato da eventuali componenti non ricorrenti, ovvero derivanti dalla gestione straordinaria.

Grado di difficoltà	Descrizione
	Grado di difficoltà non calcolabile
<= 1	Difficoltà contenute
>1 e <=2	l'andamento corrente dell'impresa può essere sufficiente ad individuare il percorso di risanamento.
>2 e <=3	il risanamento dipende dall'efficacia e dall'esito delle iniziative industriali che si intendono adottare.
>3 e <=4	il risanamento dipende dall'efficacia e dall'esito delle iniziative industriali che si intendono adottare.
>4 e <=5	la presenza di un margine operativo lordo positivo non è sufficiente a consentire il risanamento dell'impresa e può rendersi necessaria la cessione dell'azienda.
>5 e <=6	la presenza di un margine operativo lordo positivo non è sufficiente a consentire il risanamento dell'impresa e può rendersi necessaria la cessione dell'azienda.
>6	l'impresa si presenta in disequilibrio economico a regime, si rendono necessarie iniziative in discontinuità rispetto alla normale conduzione dell'impresa (ad esempio, interventi sui processi produttivi, modifiche del modello di business, cessioni o cessazione di rami di azienda, aggregazioni con altre imprese).

Tab. III.4

3.3.6 Considerazioni finali; luci e ombre

L'istituto della composizione negoziata della crisi, fin qui esaminato, è oggetto di dibattito frequente da parte di economisti e giuristi, i quali cercano di delineare un bilancio dopo 2 anni dalla sua entrata in vigore. Ad oggi, la critica si divide tra chi contesta la sua struttura ed applicazione e chi invece esalta le sue caratteristiche e flessibilità.

I dati aggiornati al 15 ottobre 2023 evidenziano che le istanze di CNC presentate a metà settembre risultano pari a 1.003, testimoniando una scarsa applicazione della procedura. Tuttavia, non vi è ombra di dubbio che negli ultimi mesi si sta diffondendo maggiormente, come confermano i dati forniti da Unioncamere, che certificano un costante aumento del suo utilizzo, considerate le pronunce dei Tribunali, ai quali viene chiesto sempre più

frequentemente di esprimersi in merito alle misure protettive. È in ogni caso evidente che si è di fronte ad una fase di assestamento, in cui lo strumento sta iniziando ad essere utilizzato in modo efficace per risolvere le situazioni di dissesto economico, sebbene non abbia ancora una forma definitiva.

Uno dei tratti positivi di tale procedura è sicuramente la flessibilità, ovvero la capacità di adattarsi a varie situazioni ed essere utilizzata in fattispecie differenti con svariati esiti, anche per le ristrutturazioni di importanti dimensioni. Inoltre, la composizione fa acquisire all'imprenditore una maggiore credibilità verso i propri creditori, perché un'impresa che ammette il proprio stato di difficoltà e che accetta l'aiuto di un esperto appare più onesta e credibile, potendo così intavolare trattative serie e mirate. Un altro vantaggio è costituito dalle misure protettive che, se concesse, rendono impossibile ai creditori iniziare o proseguire pignoramenti o azioni individuali, nonché risolvere contratti o rifiutarsi di adempierli, ovvero quell'insieme di iniziative che il creditore, una volta venuto a conoscenza dello squilibrio della società, potrebbe essere indotto a intraprendere. Non bisogna tralasciare un altro fattore, ovvero la tempistica: ricorrendo a tale procedura un'azienda può essere risanata in tempi relativamente brevi, considerati i 6 mesi previsti dalla norma, con possibilità di proroga per altri 6.

Tuttavia, tenuto conto che la volontà del Legislatore era quella di limitare il coinvolgimento dell'Autorità Giudiziaria nelle operazioni di ristrutturazione e che, nella maggior parte delle pronunce da parte dei Tribunali, spesso l'imprenditore in crisi si trova comunque a dover chiedere l'intervento giurisdizionale in merito alle misure protettive, il suddetto obiettivo non si può ritenere raggiunto. Peraltro, essendo le trattative della composizione totalmente stragiudiziali, quando viene richiesto l'intervento del Giudice per la valutazione di situazioni preliminari, quest'ultimo ha a disposizione informazioni

limitate ed insufficienti per analizzare il caso richiesto, il che spesso porta alla nomina di ausiliari e ad un allungamento dei tempi, fattore critico in situazioni di crisi.

Concludendo, si può certamente affermare che la CNC è caratterizzata da una serie di elementi che la portano a essere “un’arma utile” per la soluzione della crisi, ma allo stesso tempo la libertà nel poter scegliere i contenuti di tale percorso la rendono a volte rischiosa, sia per i creditori, sia per lo stesso debitore.

Esprimere dei giudizi definitivi a soli 2 anni dalla sua entrata in vigore risulta prematuro ed inappropriato, ma è altrettanto evidente che lo strumento presenta delle potenzialità inesplorate che lo potranno rendere un percorso perfetto o imperfetto a seconda delle situazioni che si verificheranno nella prassi ed a seconda della diffusione che ne daranno gli operatori del settore, auspicabilmente con finalità virtuose e non distorsive.

BIBLIOGRAFIA

LAZZARI M.S., VIROLI F., Appunti storici sull'insolvenza ed i suoi effetti, in La rivista dei curatori fallimentari.2020

FERDINANDO PARENTE, Il diritto privato oggi, 2001

FABIANI MASSIMO, Diritto fallimentare, 2011

GABRIELE FRANZINI, Il crac Parmalat; Storia del crollo dell'impero del latte,2004

LUIGI CAUSA, Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza

NAZZICONE, "L'art. 2086 c.c.: uno sguardo d'insieme"

STUDIO VERNA, ACCIARO E ASSOCIATI, editore MAGGIOLI, "Adeguati assetti organizzativi, amministrativi, contabili",2022

G. PAOLUCCI, Analisi di bilancio e finanziaria, logica, finalità e modalità applicative, VI edizione, Franco Angeli, Milano, 2023

NISIVOCCIA N., COLNAGHI A., FEOLE S., "La composizione negoziata della crisi", Giuffrè, 2024

SITOGRAFIA

<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/15499-impresen-in-difficolta-gli-strumenti-a-supporto-della-composizione-negoziata.html>