

## La risoluzione della crisi d'impresa al tempo del Covid-19: tra sospensioni, rinvii e soluzioni per il futuro

Marina Capobianco

SOMMARIO: 1. Crisi d'impresa, pandemia e strumenti di gestione. – 1.1 Le misure adottate dal legislatore nazionale. – 2. La riforma “rinviata”: osservazioni critiche sul rinvio del CCI. – 3. Possibili scenari futuri.

### 1. *Crisi d'impresa, pandemia e strumenti di gestione*

Come è noto, la crisi d'impresa<sup>1</sup> – se protratta e non opportunamente risolta – da squilibrio economico-finanziario, può condurre al dissesto aziendale e, nei casi più gravi, all'insolvenza<sup>2</sup>. Tra le cause che possono dar luogo a una crisi d'impresa si inseriscono – oltre ai fattori “soggettivi” – le diseconomie derivanti da elementi “oggettivi” e, in particolare, quelle causate da “eventi straordinari” che possono originare, tra gli altri, da “avvenimenti traumatici”<sup>3</sup>. Tra questi si colloca la pandemia da Covid-19, considerata fattore “generale” ed “imprevedibile” di crisi d'impresa a causa dello “*shock*” provocato su interi settori di attività a motivo del quale imprese sane, in condizioni economiche normali, possono veder compromessa la loro sopravvivenza<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Secondo autorevole dottrina, la crisi d'impresa costituisce il «patologico processo degenerativo del divenire della gestione aziendale, non più svolgentesi in condizioni di economicità». Così P. Andrei, *La prevenzione dei dissesti aziendali: alcuni spunti di riflessione*, Milano, 1996.

<sup>2</sup> Si esprime in questi termini, distinguendo la crisi d'impresa in base allo stadio dello squilibrio, S. Sciarrelli, *La crisi d'impresa*, Padova, 1996.

<sup>3</sup> Così L. Guatri, *All'origine delle crisi aziendali: cause reali e cause apparenti*, in *Finanza Marketing e Produzione*, 1985, 1, 11-18.

<sup>4</sup> Si tratta, in particolare di uno «*shock* esogeno e simmetrico che ha colpito in simultanea il lato della domanda e il lato dell'offerta [...] rispetto a precedenti crisi di natura endogena al sistema economico-finanziario». Per un'analisi degli effetti della pandemia sull'economia globale si rimanda a Consob, *La crisi Covid-19 Impatti e rischi per il sistema finanziario italiano in una prospettiva comparata*, Roma, 2020.

Detto fenomeno – costituendo un evento “eccezionale”, al pari di quanto avviene in caso di “guerra mondiale”<sup>5</sup> – ha richiesto ai vari paesi, anche su suggerimento degli Organismi internazionali, la previsione di misure “straordinarie” volte, da un lato, a rimediare alla situazione di illiquidità aziendale dovuta alla chiusura dell’attività d’impresa e, dall’altro, a gestire la crisi d’impresa nell’ottica della continuità<sup>6</sup>. Si collocano in tale quadro gli interventi legislativi che prevedono la “sospensione” e il differimento delle procedure concorsuali sulla base di precisi requisiti (come previsto dalla legislazione tedesca<sup>7</sup>) oppure in modo “generalizzato” (come introdotto da Svizzera<sup>8</sup>)<sup>9</sup>.

Quanto all’Italia, le misure previste a livello nazionale per adeguare gli istituti di natura concordataria alla crisi d’impresa si collocano nell’ambito del “diritto emergenziale della crisi”<sup>10</sup> anche ribattezzato “codice dell’emergenza”<sup>11</sup>. Il legislatore nazionale non ha creato “nuovi” istituti volti a regolare le crisi d’impresa sorte durante l’emergenza sanitaria limitandosi a riadattare alcuni istituti già disciplinati<sup>12</sup> mediante la “tecnica” – già impiegata in occasione di precedenti riforme alla legge fallimentare – di “allentamento” dei limiti legali con la previsione di norme di “diritto temporaneo” dell’impresa nell’ottica di tutelare, in via eccezionale, il debitore<sup>13</sup>.

<sup>5</sup> Cfr D. Galletti, *Il diritto della crisi sospeso e la legislazione concorsuale in tempo di guerra*, in *Il Fallimentarista*, 14 aprile 2020.

<sup>6</sup> Sul punto si veda Ceril, *COVID-19 urges legislators to adapt insolvency legislation*, Report, 20 marzo 2020 che, nell’ambito suddivide dette misure in quattro tipi: “finanziamenti intermedi” (aiuti di stato volti ad aiutare settori economici chiave), “sospensione degli obblighi e dei termini di presentazione delle istanze di accesso a una procedura” (concorsuale e concordataria), “ibernazione” (moratoria per le piccole imprese) e “sostentamento degli imprenditori e dei dipendenti” (finanziamenti e sovvenzioni per grandi imprese).

<sup>7</sup> La legislazione emergenziale tedesca, ad esempio, subordina la suddetta sospensione al fatto che il debitore dimostri che la crisi d’impresa derivi della pandemia e che esista la possibilità concreta di una ristrutturazione. *Bundesministerin der Justiz und für Verbraucherschutz, Insolvenzantragspflicht für durch die corona-epidemie geschädigte unternehmen aussetzen*, Comunicato stampa del 21 marzo 2020.

<sup>8</sup> La Svizzera, ad esempio, ha provveduto a sospendere le procedure concorsuali in modo indistinto ma differendo i termini con durata che varia in base al tipo di procedura. Cfr *Schweizerische Eidgenossenschaft, Verordnung über Massnahmen in der Justiz und im Verfahrensrecht im Zusammenhang mit dem Coronavirus (COVID-19-Verordnung Justiz und Verfahrensrecht)*, Ordinanza n. 272.81 del 16 aprile 2020.

<sup>9</sup> Per approfondimenti, G. Corno, L. Panzani, *La disciplina dell’insolvenza durante la pandemia da Covid-19. Spunti di diritto comparato, con qualche riflessione sulla possibile evoluzione della normativa italiana*, in *blogilcaso.it*, 27 aprile 2020.

<sup>10</sup> Tali misure si pongono in un rapporto di specialità rispetto alle regole ordinarie, seppur in via temporanea – da cui deriva la prevalenza degli istituti ivi introdotti rispetto alla disciplina ordinaria contenuta nella legge fallimentare. Così R. Brogi, *Diritto emergenziale della crisi d’impresa all’epoca del Covid-19*, in *Osservatorio Crisi d’Impresa*, 13 aprile 2020.

<sup>11</sup> Così A. Pezzano, M. Ratti, *Il downgrade del codice della crisi e il “nuovo” codice dell’emergenza: “vecchi” strumenti a supporto del concordato con riserva “di massa”, in Aa.Vv., Dalla crisi all’emergenza: strumenti e proposte anti-covid al servizio della continuità d’impresa*, Centro Studi Diritto della Crisi e dell’Insolvenza, Curtonatone, 2020, 43-72.

<sup>12</sup> Così R. Brogi, *op. cit.*

<sup>13</sup> Cfr V.C. Chionna, *Il diritto “(es)temporaneo” delle società e della crisi di impresa al tempo di Covid-19*, in *magistraturaindipendente.it*, 20 maggio 2020.

### 1.1. Le misure adottate dal legislatore nazionale

Nello specifico, il legislatore italiano, dando seguito ai suggerimenti degli Organismi internazionali ed europei – oltre a introdurre misure a sostegno della liquidità delle imprese<sup>14</sup> – ha modificato le norme relative alla risoluzione della crisi d'impresa di natura concordataria. In primo luogo, con la previsione del differimento dei termini di “adempimento”<sup>15</sup> – delle procedure promosse in epoca precedente al verificarsi dell'emergenza sanitaria (e, cioè, prima del 23 febbraio 2020) – dei concordati preventivi (art. 161, l. fall.) e degli accordi di ristrutturazione (art. 182-*bis*, l. fall.) mediante una proroga che varia in base al fatto che essi siano “già stati omologati” (in tal caso la proroga è di 6 mesi) o che siano ancora “in corso di omologazione” (in questa ipotesi, si ha una proroga sino a 90 giorni volta all'eventuale presentazione di una nuova proposta (o accordo) previa richiesta al tribunale e valutazione giudiziale<sup>16</sup> oppure – se la modifica attiene ai termini e non anche al contenuto della proposta o dell'accordo (in tal caso, si ha un'ulteriore proroga di 6 mesi rispetto alle “originarie scadenze” cui si applica la disciplina dell'*automatic stay*, art. 161, co. 7 e 8, l. fall.) – previa presentazione di una “memoria” con l'indicazione dei motivi per la richiesta dei termini e l'attestazione, con apposita documentazione, della necessità della modifica<sup>17</sup>.

<sup>14</sup> Ci si riferisce ai provvedimenti adottati con il D.L. n. 18/2020, c.d. “Cura Italia” che, tra gli altri, include misure volte all'avvio di ammortizzatori sociali, anche in deroga, su tutto il territorio nazionale, il sostegno finanziario imprenditoriale attraverso il sistema bancario, la sospensione nei pagamenti di debiti erariali e contributivi e al decreto D.L. n. 23/2020, c.d. “Decreto Liquidità”, con il quale il legislatore italiano – facendo seguito alla Comunicazione 2020/1863/CE (*Temporary framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak*) del 19 marzo 2020 – introduce delle misure di accesso al credito per le imprese (artt. 1-3) e misure volte a garantire la continuità delle imprese colpite dalla crisi da Covid-19 (artt. 4-14), che contempla interventi in ambito societario (artt. 6-8), rimedi in materia concorsuale (artt. 5, 9, e 10), in questa sede oggetto di esame, e finanziamenti per le piccole imprese (artt. 14 e 15). Per approfondimenti sul primo decreto, si rimanda ai contributi di D. Bardini, L. Gasparini, *Gli interventi straordinari a sostegno della liquidità delle imprese*, in Aa.Vv., *Dalla crisi all'emergenza: strumenti e proposte anti-covid al servizio della continuità d'impresa*, Centro Studi Diritto della Crisi e dell'Insolvenza, Curtonatone, 2020, 13-29 e M. Binelli, *La moratoria dei debiti ex art. 56 D.L. n. 18/2020*, in Aa.Vv., *Dalla crisi all'emergenza: strumenti e proposte anti-covid al servizio della continuità d'impresa*, Centro Studi Diritto della Crisi e dell'Insolvenza, Curtonatone, 2020, 30-42.

<sup>15</sup> Il concetto di “adempimento” cui la norma si riferisce fa desumere che il decreto di omologa sia già stato emanato. Pertanto, la proroga riguarda l'esecuzione dell'istituto (concordato o accordo) e non contempla alcuna valutazione da parte del tribunale che è tenuto a concedere il termine richiesto salvo il caso di inammissibilità dell'istanza. Così S. Ambrosini, G. Giannelli, *L'impatto del “Decreto Liquidità” sulla continuità aziendale delle imprese e sulle procedure concorsuali pendenti*, in *dirittofallimentaresocieta.it*, maggio 2020.

<sup>16</sup> Le due fattispecie (di cui all'art. 9, co. 1 e 2, D.L. n. 23/2020) si distinguono per la diversa *ratio*: per le procedure omologate e in fase di esecuzione, l'emergenza si risolve in «una proroga *ex lege*, forfettizzata in 6 mesi, dei termini di adempimento»; per le procedure ancora in corso, si stabilisce una «ri-attualizzazione delle ipotesi risolutive della crisi», Così S. Ambrosini, G. Giannelli, *op. cit.*

<sup>17</sup> La fattispecie in esame (*ex art. 9, co. 3, D.L. n. 23/2020*) costituisce una procedura “semplificata” perché «sottratta alla volontà dei creditori» rispetto alle altre due precedenti fattispecie nelle quali la proposta (o l'accordo) è rimessa all'approvazione dei creditori e le modifiche possono essere più incisive del mero differimento dei termini potendo queste riguardare l'intero assetto della proposta. Cfr S. Ambrosini, G. Giannelli, *op. ult. cit.*

Il differimento dei termini investe anche i concordati con riserva (art. 161, co. 6, l. fall.) e gli accordi di ristrutturazione con termine (art. 182-*bis*, co. 7, l.fall.) prevedendosi un'ulteriore proroga dei termini (rispetto a quella già concessa), sino a 90 giorni, pur in pendenza di istanza di fallimento, previa indicazione degli elementi alla base della richiesta spettando al tribunale concedere il differimento, sempre che sussistano “concreti e giustificati motivi” previa indicazione dei “fatti sopravvenuti” a causa della crisi sanitaria e, in caso di accordo, anche il “preesistere dei presupposti per pervenire a un accordo” con le maggioranze previste dalla legge (art. 182-*bis*, co. 1, l. fall.)<sup>18</sup>.

In secondo luogo, il legislatore nazionale ha introdotto l'improcedibilità delle istanze di fallimento (art. 15 l. fall.) e delle dichiarazioni di insolvenza per la liquidazione coatta amministrativa (art. 195 l. fall.) e per l'amministrazione straordinaria (art. 3, d.lgs. 270/1999) depositate tra il 9 marzo 2020 e il 30 giugno 2020, fatte salve quelle proposte dal P.m. (art. 7 l. fall.) e corredate da istanze cautelari o conservative (art. 15, co. 8, l. fall.)<sup>19</sup> prevedendo che – in caso dichiarazione di improcedibilità dei ricorsi cui segue la dichiarazione di fallimento o quella di insolvenza<sup>20</sup> – detti termini siano “scomputati” da quelli ordinari, riferiti all'anno di cessazione dell'attività dell'impresa (art. 10 l. fall.) o al termine di decadenza per l'esercizio delle azioni revocatorie (art. 69-*bis* l. fall.)<sup>21</sup>.

Da ultimo, il legislatore nazionale ha rinviato integralmente l'entrata in vigore del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza al primo settembre 2021, con conseguente slittamento, da un lato, dell'obbligo di segnalazione gravante sugli organi societari e sugli Organismi di Composizione della Crisi e, dall'altro, dell'obbligo di predisposizione delle procedure e dei sistemi di allerta e dei relativi indicatori<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> La fattispecie (di cui all'art. 9, co. 4, D.L. n. 23/2020).

<sup>19</sup> La misura in esame (contenuta all'art. 10, co. 1, D.L. n. 23/2020) è “generalizzata” in quanto l'unico criterio che determina l'improcedibilità è la data della pendenza del ricorso stante l'omissione da parte del legislatore dei debitori contro i quali pende il ricorso. Così, F. Lamanna, *Il “blocco” dei procedimenti prefallimentari imposto dal Decreto Liquidità*, in *ilfallimentarista*, 14 aprile 2020.

<sup>20</sup> L'astrattezza e la genericità dell'improcedibilità in esame, non basandosi su verifiche di insolvenza da parte del tribunale, è «suscettibile di frustrare la stessa ratio di tutela dell'imprenditore che venga a trovarsi in uno stato di insolvenza a causa del fermo alle attività produttive imposto dal Governo o comunque per cause riconducibili alla pandemia in corso». Così R. Brogi, *op. cit.*

<sup>21</sup> Il periodo di tempo da cui decorre il “congelamento” – compreso tra il 9 marzo 2020 e il 30 giugno 2020, secondo l'art. 10, co. 2, D.L. n. 23/2020 – che è minore rispetto a quello previsto per i concordati preventivi e gli accordi di ristrutturazione – che è compreso tra il 23 febbraio e il 31 dicembre 2020 – inizia dalla data della dichiarazione di improcedibilità (e cioè dal 30 giugno 2020). Cfr D. Perna, *Effetti del D.L. n. 23/2020 sulla materia concorsuale*, in *ilfallimentarista*, 7 maggio 2020.

<sup>22</sup> Il rinvio dell'entrata in vigore del Codice (contenuto all'art. 5, D.L. n. 23/2020 che modifica l'art. 389 del d.lgs. n. 14/2019) – oltre riguardare le nuove norme sulla liquidazione giudiziale per le imprese in stato di insolvenza (artt. 121-283) e le norme sulla liquidazione coatta amministrativa (artt. 293-316) – si estende alle procedure di allerta e di composizione assistita della crisi (artt. 12-25) e agli strumenti di regolazione della

## 2. La riforma “rinviata”: osservazioni critiche sul rinvio del CCI

Se non si pongono dubbi circa le finalità delle misure sospensive e di quelle atte a rendere improcedibili le istanze fallimentari (rispondere all'esigenza del debitore di adeguare la ristrutturazione aziendale al mutato contesto economico consentendogli una “ponderata valutazione” degli strumenti alternativi di risoluzione della crisi d'impresa evitando il sovraccarico degli uffici giudiziari<sup>23</sup>) suscita qualche perplessità il rinvio dell'entrata in vigore del Codice. Tale slittamento – benché giustificato da varie esigenze (non voler “frustrare” il tessuto imprenditoriale già compromesso dalla pandemia privilegiando il ricorso a strumenti già “rodati”<sup>24</sup> evitando “falsi positivi”<sup>25</sup>) – è stato ritenuto inadeguato, anche in relazione alle disposizioni sulla composizione della crisi<sup>26</sup>.

Se, da un lato, vi è esigenza di non obbligare le imprese, specie quelle di piccole dimensioni, ad adeguarsi ad un adempimento oneroso e complesso quale è quello di dotarsi di sistemi di controllo idonei a prevenire la crisi di impresa, in un momento in cui esse versano già in difficoltà<sup>27</sup> dall'altro, vi è la necessità di tutelare tali imprese con mezzi moderni.

Il dubbio di fondo è se la “riforma rinviata” non sia invece la più idonea a favorire il recupero dell'equilibrio economico-finanziario a prescindere dalla pandemia, grazie all'impiego di strumenti “più performanti” (piani attestati di risanamento, accordi di ristrutturazione dei debiti, convenzioni di moratoria, transazione fiscale e accordi su crediti contributivi), che possono risultare “decisivi” nel dare nuove opportunità alle imprese in crisi<sup>28</sup>.

---

crisi (56-120). Sul punto, A.M. Leozappa, *Quando il Codice della crisi viene rinviato per la crisi*, in *ilfallimentarista*, 21 maggio 2020.

<sup>23</sup> L'obiettivo della posticipazione dei termini è, infatti, di evitare che «procedure avviate o definite in condizioni di mercato non deformate dalla pandemia», possano “naufragare” in un quadro economico diverso. Così Cass. Civ., *Novità normative sostanziali del diritto “emergenziale” anti-Covid 19 in ambito contrattuale e concorsuale*, Relazione n. 56, 8 luglio 2020.

<sup>24</sup> Come si legge nella Relazione illustrativa del D.L. n. 23/2020, gli indicatori di allerta, pensati in un quadro economico stabile, «non potrebbero svolgere alcun concreto ruolo selettivo» finendo per produrre «effetti potenzialmente dannosi». Inoltre, l'incertezza economica deve essere affrontata con mezzi già sperimentati. Per approfondimenti, G. Ivone, *Il diritto dell'insolvenza al tempo della pandemia*, in *giustiziacivile.com*, 24 aprile 2020.

<sup>25</sup> L'impiego degli indicatori di allerta potrebbe essere tale da comportare dei giudizi distorti sulle imprese rispetto alla valutazione effettuata in condizioni economiche stabili. Sul punto, S. Zanati, *La riforma della crisi d'impresa in tempo di crisi da coronavirus: il rinvio per evitare il rischio di “falsi positivi”*, in *Associazione Concorsualisti*, 17 aprile 2020.

<sup>26</sup> Secondo R. Brogi, *op. cit.*, il differimento dell'entrata in vigore del Codice «tiene in *stand by*, misure di evidente impatto sociale sulle fasce più deboli, a partire da quelle in materia di esdebitazione».

<sup>27</sup> In effetti, i costi stimati per l'adeguamento delle imprese agli obblighi derivanti dal codice ammontano a 3,8 milioni di euro annui (di cui 2,2 milioni di euro per le piccole imprese) a fronte però di benefici stimati pari a 9,2 milioni di euro. Cfr Cerved, *Rapporto PMI*, 2019.

<sup>28</sup> Sul punto, A.M. Leozappa, *op. cit.*

È seguendo quest'ottica che, il legislatore – intervenendo sul Codice – ha apportato, tra le altre, delle “correzioni”<sup>29</sup> ai mezzi di regolazione della crisi d'impresa, da un lato, colmando le lacune evidenziate dalla dottrina<sup>30</sup> già l'indomani dalla sua emanazione e, dall'altro, adeguando tali mezzi a quanto previsto a livello europeo in materia<sup>31</sup>.

Detta “risistemazione” si pone in linea con la duplice logica ispiratrice dell'intera riforma di prevenire le situazioni di crisi mediante un sistema di monitoraggio basato su sofisticati indicatori di allerta, di matrice aziendalistica, e, in caso di dissesto, di promozione della “cultura del risanamento” anziché quella dell'eliminazione delle imprese dal mercato, tipica della legge fallimentare<sup>32</sup>.

### 3. *Possibili scenari futuri*

La crisi pandemica mostra come gli istituti usualmente impiegati in ambito concorsuale risultino oggi inadeguati a fornire una “via d'uscita”<sup>33</sup> alle imprese; detta circostanza ha indotto il legislatore ad adottare delle misure straordinarie richieste dall'eccezionalità dell'evento. Tali misure, però, sono “a tempo”: esse non per-

---

<sup>29</sup> Ci si riferisce alle modifiche apportate dal d.lgs. n. 147/2020 al d.lgs. n. 14/2019 a partire dalla definizione di crisi d'impresa (non più denominata “difficoltà” ma “squilibrio” economico-finanziario, art. 2), agli indicatori di crisi (ora rappresentati dalla non sostenibilità dei debiti per i 6 mesi successivi e dall'assenza di prospettiva di continuità per l'esercizio in corso e nella inadeguatezza dei mezzi propri rispetto a quelli di terzi (art. 13), alle procedure di allerta (con l'innalzamento delle soglie dell'allerta esterna che impongono all'Agenzia delle Entrate di effettuare, entro 60 giorni, la segnalazione circa l'esposizione debitoria che rileva, ora, quando l'ammontare totale del debito scaduto e non versato ai fini IVA, è superiore a determinati importi del volume d'affari, art. 15), agli assetti organizzativi societari (affidando esclusivamente agli amministratori il compito di rilevare tempestivamente una possibile situazione di crisi e della perdita della continuità aziendale, art. 15), ai mezzi di regolazione della crisi e, in particolare, il concordato (estensione dell'omologazione nonostante la mancata adesione dell'amministrazione finanziaria o degli enti gestori di forme di previdenza o assistenza obbligatorie quando l'adesione è determinante ai fini del raggiungimento della maggioranza per l'approvazione, a condizione che la proposta di soddisfacimento di tali creditori istituzionali sia conveniente rispetto all'alternativa liquidatoria (art. 48) e di quello in continuità (obbligo di indicare il piano industriale con l'evidenziazione degli effetti finanziari (art. 87), dei piani attestati di risanamento e degli accordi di ristrutturazione (eliminazione dell'attestazione, da parte dell'esperto della fattibilità giuridica, con attribuzione al tribunale della suddetta valutazione, artt. 56 e 57) e degli accordi ad efficacia estesa (eliminazione del requisito della prevalenza del ricavato della continuità aziendale nel soddisfacimento dei creditori (art. 61).

<sup>30</sup> Cfr S. Ambrosini, *Crisi e insolvenza nel passaggio fra vecchio e nuovo assetto ordinamentale: considerazioni problematiche*, in *dirittofallimentaresocieta.it*, 15 gennaio 2019.

<sup>31</sup> Di cui alla Direttiva 2019/1023/UE (su *ristrutturazione preventiva, l'esdebitazione e le interdizioni, nonché le misure volte ad aumentare l'efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione*). Sul tema si rimanda, tra gli altri, al contributo di L. Panzani, *Il preventive restructuring framework nella Direttiva 2019/1023 del 20 giugno 2019 ed il codice della crisi. Asonanze e dissonanze*, in *dirittobancario.it*, 14 ottobre 2019.

<sup>32</sup> Così A. Ilacqua, *Le criticità irrisolte del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza nel contesto dell'emergenza COVID-19*, in *Diritto Bancario*, 21 maggio 2020.

<sup>33</sup> Cfr D. Galletti, *Il diritto della crisi sospeso e la legislazione concorsuale in tempo di guerra*, in *ilfallimentarista.it*, 14 aprile 2020.

mettono di prevedere la sorte futura delle imprese oggi in difficoltà<sup>34</sup>. Invero, la crisi d'impresa può superare l'orizzonte temporale considerato dalla legge emergenziale.

Per scongiurare il verificarsi delle sconcertanti previsioni circa il futuro delle imprese<sup>35</sup> e invertire il *trend* che si prospetta, sono state formulate alcune soluzioni che il legislatore dovrebbe far proprie<sup>36</sup>. Una prima soluzione prospettata dalla dottrina è quella di introdurre una fattispecie speciale di "insolvenza incolpevole" (o per forza maggiore) con un maggior *favor debitoris* giustificato dall'attuale contesto economico-sociale<sup>37</sup>.

Inoltre, tenuto conto del fatto che le misure adottate per far fronte alla crisi pandemica hanno "rallentato" e, in taluni casi, "paralizzato" molte attività creando problemi sistemici a livello economico (estendendosi cioè oltre i singoli rapporti contrattuali), alcuni studiosi<sup>38</sup> hanno evidenziato la necessità di rendere maggiormente flessibili le regole ivi introdotte al fine di allentare i vincoli cui sono sottoposte le imprese, da un lato, e tutelare maggiormente i contraenti deboli, dall'altro, ad esempio, mediante la previsione di un sistema capace di intervenire sulle dinamiche economiche pur senza alterare le regole della concorrenza, volto alla redistribuzione dei rischi in esso presenti.

Infine, in considerazione del fatto che, tra le misure introdotte dalla legge emergenziale, non ve n'è una che, più di tutte, risulti idonea ad affrontare la cri-

---

<sup>34</sup> Anche a causa del fatto che il fallimento «non è mai un evento unico e circoscritto ma richiede tempo per potere essere assorbito dalle realtà economiche che ruotano attorno alla società coinvolta». Così Giorgetti, M. Giorgetti, *Covid-19 e procedure concorsuali: disciplina e prospettive future*, in *ilfallimentarista.it*, 2 aprile 2020.

<sup>35</sup> Secondo le stime di Cerved, *The impact of coronavirus on Italian non-financialcorporates*, Rapporto 2020, basate su due scenari, si prevede un aumento della probabilità, a seconda dei settori, tra il 2,7% e il 10,6% (nella migliore delle ipotesi) e tra il 7,5% e il 15,4% (nel peggiore dei casi). Si stima, altresì, che le imprese "a rischio" aumenteranno dell'8% (ipotesi ottimistica) e del 26% (ipotesi pessimistica). Secondo i dati del Centro Studi Unimpresa, elaborati sulla base delle informazioni provenienti da Bce, Infocamere, Unioncamere, Censis e Anpal, nel periodo tra aprile e settembre 2020, in Italia, si sono registrati 100.000 fallimenti e sono cessate oltre 98.000 imprese di vari settori (27.000 imprese del commercio, 12.500 imprese del settore edilizio, oltre 8.600 imprese del turismo e 8.500 imprese dell'industria).

<sup>36</sup> Per A. Pezzano, M. Ratti, *Il downgrade del codice della crisi e il "nuovo" codice dell'emergenza: "vecchi" strumenti a supporto del concordato con riserva "di massa"*, in Aa.Vv., *Dalla crisi all'emergenza: strumenti e proposte anti-covid al servizio della continuità d'impresa*, Centro Studi Diritto della Crisi e dell'Insolvenza, Curtonatone, 2020, 43-72, il legislatore ha sottoposto l'economia ad un concordato con "riserva di massa".

<sup>37</sup> Così S. Ambrosini, *La "falsa partenza" del codice della crisi, le novità del decreto liquidità e il tema dell'insolvenza incolpevole*, in *ilcaso.it*, 21 aprile 2020.

<sup>38</sup> Ciò in quanto, occorre «guardare con occhi diversi le relazioni negoziali a causa del fatto che la soggezione che solitamente accompagna la categoria dei contraenti deboli, deve cedere di fronte ad una sopravvenuta vulnerabilità "economica" del professionista che evidentemente chiede all'ordinamento misure eccezionali e temporanee che tutelino quei soggetti che, forti in condizione di "pace" rispetto alle proprie controparti, sono diventati deboli nei confronti delle stesse a causa degli effetti della pandemia». Così, G. Berti de Marinis, *La potenziale "prociclicità" di alcune regole a tutela dei c.dd. contraenti deboli ed il diritto della concorrenza nella crisi economico-sanitaria*, in *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, n 14, 2021, 488-513. Sul punto si veda anche Id., *Crisi economico-sanitaria e regolamentazione del mercato: necessità di un nuovo approccio alle disposizioni a tutela del contraente debole*, in V. Rizzo, L. Mezzasoma, E. Llamas Plombo, G. Berti de Marinis (a cura di), *Il consumatore e la normativa emergenziale ai tempi del Covid-19*, Napoli, 2021, 59-82.



si economico-finanziaria che si prospetta, c'è chi<sup>39</sup> auspica un ripensamento del legislatore circa il rinvio dell'entrata in vigore del Codice, specie dopo le modifiche a esso apportate, secondo un'impostazione ancora più *debtor oriented*, atta a tutelare "realmente" la continuità aziendale.

Si auspica, un maggior ricorso agli accordi di ristrutturazione e al concordato preventivo e, in particolare, quello di continuità<sup>40</sup>, a maggior ragione dopo le correzioni e, il potenziamento delle procedure di composizione della crisi da sovra-indebitamento (piani del consumatore e accordi di risanamento)<sup>41</sup> anche alla luce del fatto che il legislatore nulla dispone circa le imprese minori non fallibili (di cui alla L. n 3/2012)<sup>42</sup>.

In alternativa, il legislatore può accogliere la soluzione formulata da chi<sup>43</sup> auspica la previsione di un "nuovo" strumento, molto simile alla "vecchia" amministrazione controllata, connotato dall'impossibilità di presentare l'istanza di fallimento e dal "blocco" delle azioni esecutive dei creditori per un ragionevole periodo di tempo.

In ultima analisi, la "vulnerabilità" economica indotta dalla pandemia in atto e la "simmetrica" posizione di svantaggio in cui, oggi, si trovano sia le imprese che i consumatori, rende necessario un ripensamento degli strumenti di gestione della crisi d'impresa e dei contratti usualmente impiegati in ambito commerciale a tutela dei contraenti deboli<sup>44</sup> con una revisione del concetto di responsabilità patrimoniale alla luce delle nuove istanze socioeconomiche<sup>45</sup>.

<sup>39</sup> Cfr S. Ambrosini, G. Giannelli, *op. cit.*

<sup>40</sup> Cfr S. Morri, *La riforma del settore concorsuale alla luce dell'emergenza Covid-19 (qualche proposta: primo step)*, in *ilfallimentarista.it*, 13 maggio 2020.

<sup>41</sup> Così da permettere anche agli imprenditori "sotto-soglia" di accedere a una procedura concorsuale. Sul punto, M. Bianchi, *Le imprese minori: le rinnovate opportunità della L. 27 gennaio 2012, n. 3*, in Aa.Vv., *Dalla crisi all'emergenza: strumenti e proposte anti-covid al servizio della continuità d'impresa*, Centro Studi Diritto della Crisi e dell'Insolvenza, Curtotone, 2020, 213-226.

<sup>42</sup> Per gli accordi sulla composizione della crisi o per i piani del consumatore, infatti, non è stata alcuna proroga dei termini di adempimento né alcuna possibilità di adeguamento delle proposte già presentate e approvate alle mutate condizioni economiche. Non sembra nemmeno possibile l'applicazione, in via analogica, delle misure eccezionali. Così Cass. Civ., *Novità normative sostanziali del diritto "emergenziale" anti-Covid 19 in ambito contrattuale e concorsuale*, Relazione n. 56, 8 luglio 2020.

<sup>43</sup> Così da porre rimedio alla «inconcludenza delle opzioni adottate, tutte proiettate verso il mero disegno di "differire" nel tempo le conseguenze della crisi in atto, senza curarsi minimamente degli effetti non già soltanto a lungo, ma neanche di quelli a medio termine». Cfr D. Galletti, *op. cit.*

<sup>44</sup> Sul punto, L. Ruggeri, M. Gobbo, *Vulnerabilità economica tra diritto emergenziale e contrattuale*, in *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, n. 12 bis, 2020, 340-351. Si veda anche L. Ruggeri, *Morosità e tutela dei clienti tra nuova regolamentazione del mercato energetico e gestione dell'emergenza pandemica*, in V. Rizzo, L. Mezzasoma, E. Llamas Plombo, G. Berti de Marinis (a cura di), *Il consumatore e la normativa emergenziale ai tempi del Covid-19*, Napoli, 2021, 627-644.

<sup>45</sup> Per approfondimenti su questo aspetto, L. Mezzasoma, *La responsabilità patrimoniale del consumatore tra decreti «ristori» e interventi giurisprudenziali*, in V. Rizzo, L. Mezzasoma, E. Llamas Plombo, G. Berti de Marinis (a cura di), *Il consumatore e la normativa emergenziale ai tempi del Covid-19*, Napoli, 2021, 477-494.



*La risoluzione della crisi d'impresa al tempo del Covid-19: tra sospensioni, rinvii e soluzioni per il futuro*

La dottrina e le evidenze empiriche mostrano come gli attuali strumenti legislativi per la risoluzione della crisi d'impresa e dell'insolvenza, per come pensati dai legislatori di tutto il mondo, non siano sufficienti a far fronte alla crisi economico-finanziaria causata dall'emergenza sanitaria da Covid-19. Sulla scorta di tale considerazione, vari paesi, tra i quali l'Italia, hanno adeguato il proprio assetto normativo in materia concorsuale all'attuale contesto mediante la previsione di misure finalizzate a garantire la continuità aziendale e ad evitare che temporanei squilibri economico-finanziari indotti dalla pandemia si trasformino in insolvenza. Obiettivo del lavoro è di indagare gli effetti, la portata ed i limiti di tali misure, con particolare attenzione a quella che, più di tutte, ha subito aspre critiche: il rinvio della riforma della "vecchia" legge fallimentare contenuta nel "Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza" e, con essa, le innovazioni ivi contenute.

*The management of the business crisis at the time of Covid-19: between suspensions, postponements and future solutions*

Doctrine and empirical evidence show how the current legislative tools for resolving the business crisis and insolvency, as thought by legislators around the world, are not sufficient to cope with the economic-financial crisis caused by the emergency health care from Covid-19. On the basis of this consideration, various countries, including Italy, have adapted their regulatory framework on insolvency matters to the current context through the provision of measures aimed at guaranteeing business continuity and preventing temporary economic-financial imbalances induced from the pandemic to insolvency. The aim of the work is to investigate the effects, extent and limits of these measures, with particular attention to the one that, most of all, has suffered harsh criticism: the postponement of the reform of the "old" bankruptcy law contained in the "Crisis Code of Business and Insolvency" and, with it, the innovations contained therein.

