

Il Covid19 mette in freezer procedure concorsuali e Codice della Crisi: ecco gli effetti collaterali

[cronachefermane.it/2020/05/01/il-covid19-mette-in-freezer-procedure-concorsuali-e-codice-della-crisi-ecco-gli-effetti-collaterali/364023/](https://www.cronachefermane.it/2020/05/01/il-covid19-mette-in-freezer-procedure-concorsuali-e-codice-della-crisi-ecco-gli-effetti-collaterali/364023/)

May 1,
2020



di **Alessandro Felicioni e Marina Rosa Liberati**

Nei giorni scorsi, in vari paesi anche del Fermano, gruppi di commercianti organizzati hanno simbolicamente consegnato le chiavi dei loro negozi al sindaco della città in segno di resa di fronte all'impeto del virus. Agli imprenditori, invece non è concesso arrendersi e portare le chiavi della propria azienda in Tribunale per chiedere il proprio fallimento; ad invocare, insomma una sorta di eutanasia economica. Il d.l. Liquidità (n. 23 dell'8 aprile 2020) impedisce infatti a chiunque (salvo il PM e solo in particolari situazioni) di presentare istanza di fallimento nel periodo dal 9 marzo al 30 giugno. Non solo ai creditori dell'impresa ma anche, appunto, allo stesso imprenditore.

Nel pesante clima che si respira in queste settimane, tra finanziamenti garantiti ma irraggiungibili, sospensione dei versamenti a singhiozzo e mini assegni da 600 euro solo in parte coperti, il d.l. Liquidità si propone anche di intervenire per evitare che ci si accanisca su imprenditori già moribondi. Lo fa con una serie di misure che intendono sterilizzare o almeno limitare fortemente l'efficacia delle ordinarie disposizioni di natura fallimentare, creando una sorta di stand still normativo fino alla auspicabile uscita dal tunnel. Purtroppo però, i dettati normativi partoriti non sempre rispondono al nobile

intento che li ha ispirati.

Così, ad esempio, con l'art. 5 del d.l. è stata differita l'entrata in vigore del nuovo codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza. Si partirà dal 1 settembre 2021.

Appare evidente, come espresso nella relazione illustrativa al decreto, che nella situazione di crisi economica attuale alcune misure previste dal Codice sono quanto meno inopportune e intempestive: si pensi al **sistema degli allerts**, cioè delle misure dirette a rilevare tempestivamente l'emersione della crisi delle imprese. Tale sistema si basa su indicatori economici, finanziari e patrimoniali che hanno senso in un quadro economico stabile o, almeno, non così schizofrenico come quello attuale. Senza tale clima viene meno la finalità stessa degli *allerts* e dell'intero impianto: quello di selezionare le imprese in odore di crisi.



La stessa filosofia di fondo del **Codice della Crisi** rischia di essere tradita dalla sua immediata entrata in vigore. Se infatti ciò che ispira la riforma è il salvataggio delle imprese e la limitazione delle ipotesi di fallimento a casi estremi, renderla operativa in questo momento avrebbe lo stesso effetto di un pugno di sale su una ferita aperta. Tuttavia il rinvio *tout court* dell'intero codice appare, per altri versi, penalizzante proprio in considerazione dei tempi che viviamo. Si pensi alla rivisitata transazione fiscale prevista dalla nuova disciplina, più vantaggiosa per l'imprenditore e più vincolante per il fisco; non si contano i concordati preventivi o gli accordi di ristrutturazione saltati per il non voto dell'Agenzia delle Entrate e dell'Inps, anche di fronte a proposte più convenienti rispetto alla deriva fallimentare.

Oppure al nuovo accordo di ristrutturazione light, con percentuali di adesione ridotte. Insomma, alcune misure del codice avrebbero fatto comodo in una situazione che, per forza di cose, vedrà aumentare le procedure concorsuali nei prossimi mesi se non nelle prossime settimane.

Sempre in tema di intenzioni e fatti, l'art. 10 del d.l. ha previsto che tutte le istanze di fallimento presentate tra il 9 marzo 2020 ed il 30 giugno 2020, non possono essere portate avanti. La norma le dichiara "improcedibili" (non sospese) e quindi devono

essere riproposte dopo il 30 giugno.

Naturalmente questo periodo di limbo non rileva nemmeno per il decorso dei termini che possono essere a favore del fallito; così se il fallimento viene dichiarato dopo il 30 giugno perché si è fruito del periodo di sospensione, tale periodo non rileva né per il decorso dell'anno dell'eventuale cancellazione che renderebbe non più fallibile l'impresa, né per il termine utile a proporre azioni revocatorie.

Come evidenziato nella Relazione illustrativa, si è ritenuto indispensabile, sottrarre le imprese ai procedimenti finalizzati all'apertura del fallimento e di procedure anch'esse fondate sullo stato di insolvenza sia per evitare di sottoporre il ceto imprenditoriale alla pressione crescente delle istanze di fallimento di terzi e per sottrarre gli stessi imprenditori alla drammatica scelta di presentare istanza di fallimento in proprio in un quadro in cui lo stato di insolvenza può derivare da fattori esogeni e straordinari, con il correlato pericolo di dispersione del patrimonio produttivo, senza alcun reale vantaggio per i creditori dato che la liquidazione dei beni avverrebbe in un mercato fortemente perturbato; dall'altro, bloccare un altrimenti crescente flusso di istanze in una situazione in cui gli uffici giudiziari si trovano in fortissime difficoltà di funzionamento.

Tuttavia tale pensiero nobile finisce per penalizzare anche chi volesse presentare la dichiarazione di fallimento in proprio, anche solo per evitare guai peggiori proseguendo con l'attività in palese stato di insolvenza.

L'intervento del d.l. appare invece privo di controindicazioni con riferimento al trattamento delle **procedure concorsuali** in essere (concordati preventivi e accordi di ristrutturazione). Nella Relazione illustrativa, tali nuove norme sono giustificate con la circostanza che procedure di concordato preventivo o accordi di ristrutturazione aventi concrete possibilità di successo prima dello scoppio della crisi epidemiologica potrebbero risultare irrimediabilmente compromesse, con evidenti ricadute sulla conservazione di complessi imprenditoriali anche di rilevanti dimensioni; di qui la necessità di interventi volti a neutralizzare tale prospettiva.

Sono disciplinate tutte le fasi della procedura: per i concordati e gli accordi di ristrutturazione omologati i termini di adempimento sono prorogati di sei mesi. Se invece l'accordo di ristrutturazione è stato depositato per l'omologa o il concordato è in fase di omologa, il debitore può chiedere un termine fino a novanta giorni per il deposito di un nuovo piano e di una nuova proposta di concordato. Ciò per ovviare all'eventualità (soprattutto per i concordati in continuità) che la crisi epidemiologia incida sul piano concordatario sottostante la proposta formulata ai creditori. In tali circostanze, ovviamente, si ritorna al vaglio dei creditori con il nuovo piano. Nel caso in cui si voglia invece metter mano solo ai termini di adempimento di procedure non ancora omologate, si può scegliere una soluzione più snella, consistente nella modifica dei soli termini di adempimento prospettati nella proposta o nell'accordo. Basterà depositare all'udienza fissata per l'omologa una memoria contenente l'indicazione dei nuovi termini, assieme alla documentazione che comprova la necessità della modifica dei termini stessi. Da ultimo, se il concordato è nella fase prenotativa (così come l'ipotesi di accordo di ristrutturazione) si può richiedere, entro cinque giorni dalla scadenza del termine

concesso per presentare il piano e la proposta, una proroga di novanta giorni, indicando gli elementi e le motivazioni (correlate al virus) che rendono necessario tale maggior termine.