

Michele Paolo Pastore
Luca Jeantet
Luca Basso
Andrea Varoli

LA RISTRUTTURAZIONE

Linee guida
e strumenti
di composizione
della crisi d'impresa

Seconda edizione

Prefazione di Claudio Cacciamani



FrancoAngeli

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

Michele Paolo Pastore
Luca Jeantet
Luca Basso
Andrea Varoli

LA RISTRUTTURAZIONE

Linee guida
e strumenti
di composizione
della crisi d'impresa

Seconda edizione

Prefazione di Claudio Cacciamani

FrancoAngeli

2^a edizione. Copyright © 2015, 2016 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

INDICE

Prefazione	pag.	11
Introduzione	»	15
1. Le modifiche e le principali novità introdotte nella normativa fallimentare	»	19
1.1. Inquadramento	»	19
1.2. La revocatoria fallimentare e sue esenzioni	»	21
1.3. Concordato, “in bianco” e in continuità	»	25
1.4. Attestazione	»	33
1.5. Finanziamenti, garanzie e prededucibilità: il sostegno “in esecuzione” e il sostegno “in funzione”	»	36
2. Strumenti legali di composizione della crisi	»	45
2.1. Inquadramento	»	45
2.2. Piano di risanamento	»	46
2.3. Accordo di ristrutturazione	»	49
2.3.1. Accordo di ristrutturazione con intermediari finanziari e convenzione di moratoria	»	53
2.4. Concordato con Riserva, liquidatorio e in continuità	»	55
2.4.1. Concordato con Riserva	»	55
2.4.2. Concordato preventivo	»	58
2.4.2.1. Ammissione alla procedura. Il presupposto oggettivo: lo stato di crisi	»	59
2.4.2.2. Il contenuto della proposta	»	60
2.4.2.3. Il piano di concordato	»	63
2.4.2.4. Modalità e tempi di adempimento della proposta	»	64

2.4.2.5.	La decisione del Tribunale	pag.	65
2.4.2.6.	Proposte concorrenti e offerte concorrenti (art. 163, commi 4, 5, 6 e 7 e art. 163- <i>bis</i> l. fall.)	»	67
2.4.2.7.	Effetti dell'ammissione al concordato: amministrazione dei beni ed esercizio dell'attività durante la procedura (art. 167 l. fall.)	»	69
2.4.2.8.	Effetti della presentazione del ricorso (art. 168 l. fall.)	»	69
2.4.2.9.	Disciplina dei contratti pendenti (art. 169- <i>bis</i> l. fall.)	»	70
2.4.2.10.	Approvazione del concordato	»	73
2.4.2.11.	Omologazione ed esecuzione del concordato	»	74
2.4.2.12.	Esecuzione del concordato preventivo	»	75
2.5.	Il concordato con continuità	»	76
2.6.	Criteri di selezione e scelta degli strumenti legali di composizione della crisi	»	79
3.	La composizione della crisi da sovraindebitamento	»	83
3.1.	Inquadramento	»	83
3.2.	I presupposti soggettivi e oggetti di ammissione alla procedura	»	84
3.2.1.	L'impresa agricola	»	86
3.3.	Cause di inammissibilità	»	87
3.4.	Piano del consumatore e accordo da sovraindebitamento	»	87
3.4.1.	Deposito della proposta di accordo	»	88
3.4.2.	Lo svolgimento della procedura	»	89
3.4.3.	Omologazione	»	90
3.4.4.	Esecuzione dell'accordo, impugnazione e risoluzione	»	92
3.5.	Liquidazione dei beni	»	93
3.6.	Esdebitazione	»	94
3.7.	Istituzione del registro degli organismi autorizzati alla gestione della crisi da indebitamento (OCC)	»	95
3.8.	Profili fiscali	»	96
3.9.	Sanzioni e profili di responsabilità	»	97
4.	La Transazione Fiscale	»	98
4.1.	Inquadramento	»	98

4.2. La transazione fiscale: soggetti e modalità della transazione fiscale	pag.	99
4.3. Obbligatorietà e facoltatività	»	100
4.3.1. La posizione dell' Agenzia delle Entrate	»	101
4.3.2. La posizione della Corte Suprema e della Giurisprudenza	»	101
4.4. La procedura per la presentazione della domanda	»	102
4.4.1. La valutazione della domanda	»	103
4.4.2. La transazione fiscale nel concordato preventivo	»	103
4.4.3. La transazione fiscale negli accordi di ristrutturazione dei debiti <i>ex art. 182-bis l. fall.</i>	»	106
4.5. Conclusioni	»	107
5. Il piano di ristrutturazione e i suoi mezzi di verifica	»	110
5.1. Inquadramento	»	110
5.2. Documentazione	»	111
5.3. Presentazione azienda	»	113
5.4. Cause della crisi	»	114
5.5. Diagnosi e prognosi	»	115
5.6. Piano industriale e business plan	»	116
5.7. Manovra finanziaria e proposte al ceto creditore	»	118
5.8. Verifiche tramite pareri legali, IBR e perizie	»	120
6. L'Attestazione	»	122
6.1. Inquadramento	»	122
6.2. Struttura	»	123
6.3. Obiettivi	»	123
6.4. Oggetto di attestazione	»	124
6.5. Analisi di sensitività	»	127
7. Gli attori della ristrutturazione	»	129
7.1. Inquadramento	»	129
7.2. Advisor finanziario	»	130
7.3. Advisor legale	»	132
7.4. Attestatore	»	133
7.5. Tribunale	»	136
7.5.1. Il Commissario Giudiziale	»	137
7.6. Chief Restructuring Officer (CRO)	»	138
7.7. Fornitori	»	140
8. I rapporti con le Banche e gli Istituti di Credito	»	142
8.1. Il contesto e gli interlocutori nei rapporti con gli Istituti di Credito	»	142

8.2. Il business plan	pag.	145
8.3. Agente	»	147
8.4. La Centrale dei Rischi Interbancaria (CE.RI.)	»	148
8.5. Confidi, Sace e altri enti di garanzia	»	150
8.6. Le garanzie	»	151
9. La negoziazione e la conclusione di un Accordo di Ri-strutturazione	»	153
9.1. Inquadramento	»	153
9.2. L'avvio della negoziazione: l'affidamento nella tratta-tiva	»	154
9.3. Affrontare la crisi: la valutazione dei rischi	»	156
9.4. Apertura del tavolo di ristrutturazione	»	157
9.5. Standstill	»	159
9.6. Negoziazione	»	161
9.7. Signing	»	163
9.8. Omologazione	»	163
9.9. Closing	»	164
9.10. Esecuzione	»	164
9.11. Scioglimento	»	165
10. Operazioni straordinarie: gestione dell'impresa tra il deposito della domanda di pre-concordato e il deposito del Piano	»	167
10.1. Inquadramento	»	167
10.2. Il quadro normativo	»	169
10.3. Le applicazioni giurisprudenziali	»	172
10.4. Fattibilità delle operazioni straordinarie nell'impresa negli accordi di ristrutturazione, nel pre-concordato e nel concordato in continuità	»	174
10.5. Conversione dei crediti, anche "forzosa", in capitale	»	177
10.6. Emissione di strumenti finanziari partecipativi o altri titoli di debito	»	180
10.7. Sorte delle operazioni sul capitale in caso di insuc-cesso dei piani attestati <i>ex art. 67 l. fall.</i> e degli ac-cordi di ristrutturazione <i>ex art. 182-bis l. fall.</i>	»	183
10.8. Problematiche relative all'affitto di azienda nel con-cordato in continuità	»	186
10.8.1. Tratti distintivi del concordato con continuità aziendale	»	186

10.8.2. Compatibilità tra concordato con continuità aziendale e affitto di azienda: le soluzioni della dottrina e della giurisprudenza	pag.	188
10.8.2.1. <i>Segue</i> : l'esatta declinazione dell'art. 186-bis l. fall. in caso di affitto di azienda	»	189
10.8.3. <i>Segue</i> : i tempi di pagamento dei creditori	»	194
11. Struttura contrattuale degli accordi	»	196
Glossario	»	201
Riferimenti normativi	»	217
Link utili	»	227
Appendice		
Tabella 1. Quadro sinottico delle caratteristiche degli strumenti di composizione della crisi	»	230
Figura 1. Accordi di ristrutturazione dei debiti <i>ex art. 182-bis</i> l. fall. – Timeline finanziamenti	»	237
Figura 2. Concordato preventivo <i>ex artt. 160 ss. l. fall.</i> – Timeline finanziamenti	»	237
Figura 3. Concordato con continuità – Timeline alla luce del d.l. n. 83/2015 convertito in legge 6 agosto 2015, n. 132	»	238
Figura 4. Concordato liquidatorio – Timeline alla luce del d.l. n. 83/2015 convertito in legge 6 agosto 2015, n. 132	»	239
Figura 5. Schema iter Concordato preventivo	»	240
Figura 6. Schema iter Concordato in bianco	»	241

PREFAZIONE

di *Claudio Cacciamani*

La nuova edizione del volume aggiorna e integra la prima, oggetto di grande attenzione da parte di tutti i soggetti coinvolti, a vario titolo, in una crisi di azienda: imprenditori, finanziatori, professionisti, Fisco, Autorità di Giustizia, dipendenti, fornitori, clienti e stakeholder, in genere.

Nella precedente prefazione si era sottolineato come, nell'uso comune, il termine *crisi* avesse assunto un'accezione negativa e come l'etimologia del termine non avesse tale sfumatura di significato, derivando dal verbo greco "giudicare, valutare". In quanto tale, essa dovrebbe comunque implicare la capacità di effettuare una riflessione profonda, tipicamente su problemi di grande rilevanza.

Sempre rispetto alla precedente edizione, rimangono le condizioni di "ricorrenza" delle situazioni di crisi aziendali e gli spunti di analisi giuridica, economico-finanziaria e organizzativo-aziendale diventano sempre più sfidanti.

Sotto il primo profilo, il Legislatore nazionale muta in parte il proprio atteggiamento. Se, in passato, esso era pervaso da un approccio negativo verso l'imprenditore in stato patologico o in difficoltà temporanea, con la prima riforma si è puntato alla salvaguardia, comunque, del complesso aziendale, dell'avviamento commerciale e produttivo e delle posizioni dei lavoratori e degli stakeholder, in genere. Assai recentemente, tuttavia, con le innovazioni in tema di concordato preventivo si introducono nuovi limiti minimali allo svolgimento della procedura con effetti ancora tutti da valutare.

Infatti, tali innovazioni potranno avere conseguenze non del tutto positive per le grandi aziende e per quelle con una vasta platea di creditori.

Delle nuove disposizioni normative, nello specifico concernenti il concordato preventivo, la presente edizione tiene debito conto per le implicazioni non tanto e non solo giuridiche, ma imprenditoriali e verso i finanziatori.

Strettamente legato a tale punto rimane, come in passato, la posizione di questi ultimi, in generale, e delle banche, in particolare. Per queste l'attuazione di piani di salvataggio e di recupero della redditività delle aziende finanziate può non solo evitare gravi perdite economiche e patrimoniali puntuali, ma anche salvaguardare una relazione di clientela che potrebbe essere foriera di futuri redditi da interessi attivi e da commissioni.

Questo è particolarmente vero in periodi di compressione della redditività finanziaria delle banche, causata dalla riduzione dei tassi di interesse, come quella attuale e, probabilmente, dei prossimi anni. Di conseguenza, per queste procedere al salvataggio di un'azienda implica difendere e preservare nel tempo non solo il proprio stato patrimoniale, ma anche il conto economico, soprattutto prospettico.

In tutto ciò va posta grande attenzione agli strumenti giuridici utilizzati e alla bontà intrinseca dei piani di salvataggio di potere essere effettivamente realizzati fattivamente dall'impresa in crisi. Le conseguenze negative di tali insuccessi ricadrebbero su tutti i soggetti coinvolti, dall'imprenditore agli organi societari, ai professionisti incaricati di fornire assistenza e legittimazione al piano di risanamento.

D'altro canto, ancora di più oggi, il mutare repentino o il perdurare negativo inatteso della congiuntura può rendere necessario un adattamento nel tempo dei piani di salvataggio e una loro riedizione su ipotesi di contesto magari profondamente mutate nel giro di pochissimo tempo. In merito, l'esperienza dimostra come nel breve lasso temporale i piani e le previsioni economico-finanziarie debbano essere mutate anche profondamente.

Anche in questo ambito le recenti modifiche normative creano sia vantaggi allo svolgimento della procedura di gestione della crisi sia ostacoli, date le nuove maggioranze di adesione del ceto creditorio all'attuazione di una procedura di concordato che devono essere raggiunte.

A livello economico-finanziario, il fulcro rimane la condivisione collettiva di un business plan realizzabile non tanto e non solo nell'immediato, quanto nel medio termine da parte dell'impresa che abbia la capacità e la volontà di uscire dalla crisi. In questo ambito se, da una parte, il ruolo di un advisor rimane fondamentale per la verifica della coerenza delle ipotesi e dello sviluppo di un piano economico-finanziario affidabile e credibile, dall'altra, non deve prescindere dalle conoscenze che dell'azienda e del settore di riferimento solo il management dell'impresa possono avere. Atteggiamenti di contrapposizione tra advisor e dirigenza dell'azienda in crisi portano spesso a piani che poi o non sono realizzati, o risultano privi di solide fondamenta di realizzabilità.

Infine, a livello organizzativo-aziendale, come dimostra l'esperienza di questi ultimi tempi, la crisi deve essere un momento essenziale per rivisitare la gestione di impresa e, ove possibile, lenire il peso dei costi aziendali senza, tuttavia, fare diminuire la giusta tensione verso la soddisfazione del cliente e delle istanze del mercato. Piani di salvataggio eccessivamente aggressivi inducono a perdite di clientela e di ricavi superiori ai risparmi di costo. D'altro canto, il mantenimento di strutture organizzative obsolete ed eccessivamente onerose diventa causa di perdite economiche durature.

In una visione prospettica, è assai probabile che le imprese debbano essere sempre più pronte ad affrontare momenti di "crisi" o, meglio, di corretta gestione della stessa. Ciò è indotto dalla ormai completa globalizzazione dei mercati, dalle forti e repentine discontinuità delle economie, da imprevedibili shock politici internazionali e da altre cause a oggi magari imprevedibili. Per questo, sapere affrontare in modo efficace tali momenti continua a significare preservare non solo le aziende e i loro azionisti, ma anche la comunità economica locale che su queste basano la sua sopravvivenza, i finanziatori che le hanno affidate, gli stakeholder a vario titolo legati a esse.

Sui temi delineati, il volume consolida lo sviluppo in modo organico e coordinato gli argomenti di rilievo non solo delle crisi, ma soprattutto del risanamento delle imprese. L'aggiornamento della materia ne contribuisce ad arricchire il contenuto.

Il gruppo di lavoro che spontaneamente e con entusiasmo si è coagulato e lavora con assiduità attorno alla problematica delle patologie aziendali, da un lato, analizza in modo unitario, dall'altro, declina tecnicamente le singole tematiche, pur tra loro differenti.

Rispetto ai precedenti lavori sul tema, il libro continua a essere caratterizzato da una visione olistica alla crisi di impresa, non concentrandosi sulle singole questioni, ma avendo sempre presente il filo logico unitario lungo il quale si dovrebbe affrontare e tentare di risolvere una patologia di azienda. Di conseguenza, il valore aggiunto fornito dal gruppo di lavoro è da ritrovare nella volontà di fornire un percorso e un approccio che possano essere quanto mai efficaci nella prassi dei diversi casi aziendali che si incontrano nella realtà.

Quanto descritto impone un vivo ringraziamento agli Autori per il tempo dedicato sia singolarmente sia collettivamente alla redazione del testo. I vari confronti avuti all'interno del gruppo di lavoro assicurano uniformità di linguaggio e di approccio alle singole tematiche.

Un ringraziamento particolare va al dottor Michele Paolo Pastore, da sempre costante elemento catalizzatore del gruppo di ricerca e che

incentiva un continuo e costante scambio osmotico di idee e competenze tra i diversi Autori, svolto con passione ed entusiasmo.

Infine, ancora una volta, va profonda gratitudine al Lettore, auspicando che, da una parte, voglia essere benevolo, perdonando eventuali errori e omissioni e, dall'altra, possa fornire indicazioni e stimoli per il futuro prosieguo e continuo aggiornamento delle ricerche sul tema.

Area Credito Finanza e Assicurazioni
Dipartimento di Economia
Università degli Studi di Parma
Novembre 2015

INTRODUZIONE

La crisi finanziaria innescata oltreoceano, che ha colpito le economie mondiali dal 2008, ha messo a dura prova la capacità delle imprese italiane di sopravvivere al contesto competitivo.

La lunga fase di recessione ha inevitabilmente influito sulle scelte del legislatore, che già dal 2005 ha modificato la disciplina della ristrutturazione d'impresa.

Sino al recente passato la crisi d'impresa, individuata con lo stato d'insolvenza, aveva come sbocco prevalente il fallimento, cioè lo strumento giuridico con cui venivano accompagnate al di fuori del ciclo produttivo le aziende inefficienti e non competitive.

La manifestazione formale d'insolvenza segnava l'apertura delle procedure civili, penali e di liquidazione dell'impresa, impedendo di fatto soluzioni alternative al fallimento che potessero riportare l'impresa in una situazione di nuovo equilibrio economico, patrimoniale e finanziario.

L'inevitabile soluzione comportava, salvo eccezioni, la perdita di posti di lavoro, il blocco delle produzioni e la perdita anche delle parti sane o recuperabili dell'impresa.

Le curatele tramite le revocatorie, godendo di un regime probatorio agevolato, incidavano su atti spesso remoti nel tempo grazie a una presunzione formalistica del "periodo sospetto".

Tale sistema non agevolava le imprese a manifestare tempestivamente le proprie difficoltà che venivano spesso palesate tardivamente, ormai in situazioni non recuperabili.

L'eventuale tentativo di salvataggio dell'impresa era assai rischioso poiché la situazione dell'imprenditore e di chi dava sostegno finanziario, in caso di fallimento, si sarebbe aggravata di fronte all'ordinamento; in tale contesto risultava difficile, salvo casi eccezionali, approcciare tentativi di ri-

strutturazione d'impresa il cui epilogo era il fallimento e l'uscita dal ciclo produttivo.

Il cambiamento del contesto economico e l'evoluzione dei mercati ha portato il legislatore ad una revisione della legge fallimentare; a partire dal 2005 si assiste ad un'inversione di tendenza nella regolamentazione della crisi d'impresa: la legislazione passa da una concezione prevalentemente liquidatoria e punitiva ad un ordinamento il cui obiettivo è la salvaguardia della parte sana dell'azienda, mirando alla continuazione dell'attività produttiva e al mantenimento dei livelli occupazionali.

Con successivi passaggi normativi, susseguitisi nel 2007, nel 2010 e nel 2012, la nuova legge fallimentare si dota di nuovi strumenti legali adatti a definire percorsi di ristrutturazione della parte sanabile dell'impresa, cioè di quella parte ancora in grado di creare valore.

Infatti non solo i piani attestati di risanamento e gli accordi di ristrutturazione si pongono questo obiettivo, ma anche lo stesso concordato preventivo abbandona la concezione meramente liquidatoria che in passato l'ha contraddistinto, proponendosi in alcune fattispecie come strumento per superare una situazione di difficoltà.

Il legislatore ha valorizzato la partecipazione delle imprese alla gestione della crisi, lasciando loro il potere di individuare la soluzione ritenuta più adatta tra il novero dei nuovi strumenti legislativi, e riservando al giudice il compito di intervenire qualora i tentativi privati di gestione dell'insolvenza si rivelino inadatti al raggiungimento del risultato sperato a tutela degli interessi delle parti in causa.

Quando il quadro normativo sembrava essersi ormai stabilizzato con il Decreto del Fare del 2013 e si era in attesa delle decisioni della Commissione ministeriale insediatasi per una riforma organica della legge fallimentare, il legislatore, con una sorta di colpa di spugna e nell'arco di meno di due mesi, ha modificato le carte in tavola, intervenendo nuovamente d'urgenza.

Con il decreto legge n. 83/2015, pubblicato in data 27 giugno 2015, e la successiva legge di conversione 6 agosto 2015, n. 132, pubblicata il 20 agosto 2015 ed entrata in vigore il 21 agosto 2015, il legislatore è ancora una volta intervenuto in materia fallimentare, adottando misure che si muovono verso quattro direttrici:

- un crescente rigore nel ricorso allo strumento del concordato preventivo (si pensi alla soglia di soddisfazione minima per i creditori chirografari in misura pari al 20% in caso di concordato che non sia in continuità aziendale ai sensi dell'art. 186-*bis* legge fall. e all'abrogazione della regola del silenzio assenso);
- una maggiore competitività delle soluzioni delle crisi d'impresa;

- una maggiore privatizzazione del procedimento di risanamento:
- una maggiore propensione per *tailor made solutions*, con attribuzione, almeno nelle intenzioni legislative, di sempre maggiori poteri di intervento ai creditori (si pensi all'asta competitiva obbligatoria e alle proposte alternative nel concordato preventivo) e della possibilità per il debitore di risolvere alcuni dei problemi concreti che gli operatori del settore si trovano quotidianamente a fronteggiare nei vari tavoli di negoziazione degli accordi di ristrutturazione ove – con sempre maggior frequenza, per vero – si assiste alla (più o meno motivata) “uscita” di qualche istituto dalle trattative, alle volte con effetti ostativi al raggiungimento di un accordo con gli stakeholder e con conseguente necessità per il debitore di adottare scelte concorsuali più invasive, che si riflettono non solo sulle concrete possibilità di recupero dei creditori, ma anche sulla tenuta stessa dell'attività d'impresa in continuità aziendale e, con essa, della conservazione della forza lavoro.

Il concordato preventivo, specie a seguito delle modifiche entrate in vigore nel mese di agosto, risulta significativamente modificato con una rilevante riduzione delle possibilità di sua attivazione rispetto alle esperienze che si sono sino ad oggi registrate.

Premessa la rinnovata impostazione legislativa, il percorso per la composizione della crisi e il raggiungimento della ristrutturazione dell'impresa è costellato da insidie che attengono alla sfera negoziale, alla difficoltà di accordi multilaterali le cui parti hanno spesso interessi divergenti se non addirittura tra loro confliggenti, oltre anche alle umane antipatie e simpatie.

L'esperienza empirica insegna che non necessariamente la logica prevale e spesso un'errata impostazione iniziale delle proposte che l'azienda avanza nei confronti dei creditori rischia di compromettere il raggiungimento del miglior risultato, se non addirittura il risultato stesso.

È da considerare inoltre che la complessità degli accordi richiede l'assistenza di diverse figure di professionisti estremamente qualificate il cui costo della consulenza arriva ad avere un'incidenza sostanziale nella valutazione di perseguire il salvataggio o meno dell'impresa. Le dimensioni aziendali ancora una volta giocano un ruolo fondamentale e la generazione di importanti flussi finanziari si è spesso rivelata una discriminante fondamentale per l'assorbimento di tali costi.

L'obiettivo è quello di fornire una mappa che riassume sinteticamente le opportunità di ristrutturazione più congeniali e compatibili alle singole situazioni aziendali, ma soprattutto contestualizzare le fasi negoziali e le criticità che si possono incrociare nel percorso negoziale.

L'imprenditore, il professionista, lo studente, il bancario e tutti gli stakeholder d'impresa devono poter accedere ad uno strumento sintetico di immediata lettura che consenta loro sia di conoscere il "cosa è" sia di avere un primo approccio con il "come si fa", per cogliere le opportunità esistenti senza avventurarsi in tentativi infruttuosi, potendo scegliere consapevolmente tra le migliori alternative di recupero aziendale.

Agli interlocutori più avveduti, vengono forniti alcuni suggerimenti di approfondimento dei singoli temi; a tutti l'accesso a strumenti di lavoro facilmente reperibili e consultabili.

Agevolare la conoscenza e la cultura della ristrutturazione d'impresa ha come obiettivo quello di agevolare l'accessibilità agli strumenti di ricomposizione delle crisi aziendali, ampliando la platea delle aziende sanabili per salvaguardarne il contributo alla ricchezza del paese.

1. LE MODIFICHE E LE PRINCIPALI NOVITÀ INTRODOTTE NELLA NORMATIVA FALLIMENTARE

1.1. Inquadramento

Il decreto legge 22 giugno 2012, n. 83, convertito con modificazioni dalla legge 7 agosto 2012, n. 134 (c.d. Decreto Sviluppo), ha significativamente modificato la disciplina concorsuale, intervenendo su quattro fronti principali: la figura dell'*attestatore*, con la previsione che deve essere designato dal debitore in stato di crisi e dotato di particolari, e più stringenti, requisiti professionali; il *concordato preventivo*, con l'introduzione, tra l'altro, della possibilità di presentare una domanda con riserva e d'adempiere gli obblighi concordatari in continuità aziendale; l'*accordo di ristrutturazione*, con l'adeguamento della sua disciplina a quella del concordato preventivo e il recepimento dell'interpretazione giurisprudenziale formatasi con decorrenza dall'anno 2005; la *normativa penale*, con l'estensione dell'esonero da responsabilità per i reati di bancarotta (preferenziale e semplice) ai pagamenti ed alle operazioni di finanziamento autorizzate dal Giudice e con la configurazione, al nuovo art. 236-*bis* l. fall., d'una fattispecie di reato proprio, riservata al professionista incaricato di attestare la veridicità dei dati aziendali e la fattibilità di un piano.

Queste novità sono tutte contenute in un capo del Decreto Sviluppo rubricato "*Misure per facilitare la gestione delle crisi aziendali*", essendo così evidente l'intenzione legislativa di contenere il ricorso a soluzioni liquidatorie in favore, principale e preferenziale, di soluzioni gestorie concordate in vista d'una sempre maggiore privatizzazione dell'insolvenza ed in aderenza alla teoria del c.d. *going concern*, secondo cui un'impresa operativa genera, a beneficio dei suoi creditori, ricchezza maggiore rispetto a quella ricavabile in un contesto concorsuale liquidatorio.