

2021



DIRITTO DELLA
CRISI

www.dirittodellacrisi.it

Le finalità della composizione negoziata per le soluzioni della crisi d'impresa

di Fabio Santangeli, Ordinario di diritto processuale civile nell'Università di Catania

4 Gennaio 2022

Quali sono gli obiettivi sottesi all'istituto della composizione negoziata e quali gli snodi operativi che attendono le imprese nel futuro prossimo e nel medio periodo? La riflessione muove sul crinale tra attualità e prospettive del nuovo strumento.

Riproduzione riservata

Sommario:

1. La relazione
2. Lo stato dell'arte. La situazione al momento dell'adozione delle nuove misure
3. Gli obiettivi della composizione negoziata
4. I prossimi passi?

I. La relazione

Il 13 ottobre 2021 il Senato della Repubblica ha approvato, con modificazioni, il decreto legge 24 agosto 2021 n. 118, recante misure urgenti in materia di crisi e di risanamento aziendale. La Camera dei Deputati, infine, lo ha convertito in legge il 21 ottobre 2021 (n. 147).

La legge contiene una serie di disposizioni tese a contribuire o a meglio affrontare nel prossimo futuro situazioni di difficoltà o crisi aziendali; tra queste, spicca il nuovo strumento della "composizione negoziata per le soluzioni della crisi d'impresa".

Per individuare le ragioni che hanno condotto all'adozione di questo nuovo istituto un grande ausilio è offerto dalla Relazione al decreto legge, che è estremamente chiara.

Delle Relazioni, in genere, l'avvertenza è "diffidare"; quello che si scrive, spesso, non è la descrizione della realtà e delle vere finalità dei provvedimenti; al di fuori delle affermazioni "commendevoli" si celano spesso (ulteriori se non contrapposti) obiettivi che si ritiene opportuno, per svariate ragioni, non esplicitare.

Come si leggerà, tuttavia, non è questo il caso, e pertanto l'analisi delle ragioni alla base delle nuove misure può essere condotta seguendo, per lo più, le riflessioni della relazione.

2. Lo stato dell'arte. La situazione al momento dell'adozione delle nuove misure

La relazione ricorda come il decreto legge *interviene nella attuale situazione di generalizzata crisi economica causata dalla pandemia da SARS-CoV-2 per fornire alle imprese in difficoltà nuovi strumenti per prevenire l'insorgenza di situazione di crisi o per affrontare e risolvere tutte quelle situazioni di squilibrio economico-patrimoniale che, pur rivelando l'esistenza di una crisi o di uno stato di insolvenza, appaiono reversibili.....*

Molte delle imprese che non saranno in grado di garantire la propria continuità aziendale... non hanno, ad oggi, idonei mezzi o strumenti per analizzare e comprendere la situazione in cui si trovano né per evitare che la crisi degeneri in dissesto irreversibile. Tale constatazione è particolarmente evidente per le micro, piccole e medie imprese, che rappresentano il substrato del sistema produttivo nazionale e che possono essere efficacemente sostenute se le si accompagna in un processo di presa di coscienza della situazione aziendale esistente e delle soluzioni praticabili per prevenire la crisi o per raggiungere il risanamento aziendale in caso di crisi, o di insolvenza, già esistente.

È difficile, in tutta franchezza, non concordare con queste osservazioni; colgono nel segno, sia nella percezione del pericolo imminente, sia nella consapevolezza della necessità di offrire immediatamente (ciò che rende comprensibile il ricorso al decreto legge) alle imprese ulteriori strumenti per prevenire o superare fasi di crisi.

3 . Gli obiettivi della composizione negoziata

Pertanto, continua la Relazione, «*È necessario intervenire, in via d'urgenza, fornendo, nel contempo, agli imprenditori in difficoltà ulteriori strumenti, efficaci e meno onerosi, per il risanamento delle attività che rischiano di uscire dal mercato.*

Proprio perché il mero rinvio del Codice della crisi di impresa [1] non è risolutivo, ad esso si affiancano due tipologie di interventi: l'introduzione di un nuovo strumento di ausilio alle imprese in difficoltà, di tipo negoziale e stragiudiziale, e la modifica del regio decreto n. 267 del 1942 con l'anticipazione di alcune disposizioni dello stesso Codice ritenute utili ad affrontare la crisi economica in atto [2] .

Il nuovo strumento è denominato "composizione negoziata della crisi". Si tratta di un percorso più strutturato rispetto a quello previsto dal Codice della crisi d'impresa, adeguato alle mutate esigenze di cui si è detto e meno oneroso, con il quale si intende agevolare il risanamento di quelle imprese che, pur trovandosi in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario tali da rendere probabile la crisi o l'insolvenza, hanno le potenzialità necessarie per restare sul mercato, anche mediante la cessione dell'azienda o di un ramo d'azienda. Non vi sono requisiti dimensionali di accesso alla composizione negoziata, che è concepita con strumento utilizzabile da tutte le realtà imprenditoriali iscritte nel registro delle imprese, comprese le società agricole.

La scelta compiuta è quella di affiancare all'imprenditore un esperto nel campo della ristrutturazione, terzo e indipendente e munito di specifiche competenze, al quale è affidato il compito di agevolare le trattative necessarie per il risanamento dell'impresa.....

Il percorso della composizione è esclusivamente di tipo volontario ed è dunque attivabile solo dalle imprese che decidono di farvi ricorso.....».

Il d.l., quindi, ha introdotto un istituto di nuovo conio, con tratti davvero originali (completato tempestivamente ed esaustivamente da un Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia [3] estremamente chiaro), frutto dell'eccellente lavoro svolto dalla Commissione di Riforma [4] .

Si rivolge a potenziali situazioni di crisi [5] che, se certo oggi esacerbate dal momento post pandemico, sono state, sono e saranno francamente fisiologiche per un gran numero di imprese.

Non pretende evidentemente di essere la panacea di tutti i mali; non fornisce, ad esempio, garanzie statali per finanziamenti a imprese meritevoli, non fornisce



formazione per gli imprenditori, non garantisce strumenti sostanziali di supporto al tessuto economico etc.....per queste cose il legislatore ha pensato, pensa, e penserà ad altri strumenti. Sarebbe un errore, pertanto, riporre aspettative esagerate sulla “composizione negoziata per le soluzioni delle crisi d’imprese”.

Allo stato attuale, peraltro, il debitore ha già una vasta gamma di strumenti per reagire ad una situazione di crisi. Egli può ritenere opportuno evitare di compiere azioni affrettate o inconsulte ed attendere che la situazione si risolva da sola; può innovare ed intervenire sul proprio ciclo produttivo, può agire con dinamiche esclusivamente privatistiche cercando accordi con alcuni o tutti gli interessati, può concludere accordi garantiti da un “piano attestato di risanamento” ex art. 67 l.f., può proporre un concordato preventivo, una convenzione di moratoria, un accordo di ristrutturazione, ovvero le attuali procedure concorsuali “minori”. In generale, più si chiede la protezione del patrimonio del debitore, più il contrattare è l’ingresso di un giudice, un ingessamento nella gestione dell’impresa, dalla limitata possibilità di pagare debiti precedenti alle difficoltà nel concludere atti di straordinaria amministrazione (ciò che rende spesso impossibile imprimere all’impresa in termini rapidi quel deciso cambio di passo talora indispensabile).

La composizione negoziata si offre, allora, semplicemente come un ulteriore strumento a disposizione del debitore per reagire ad una situazione di difficoltà grazie anche ad una nuova serie di misure ed incentivi, che sembrano particolarmente pensate ed efficaci se adottati in una fase iniziale di difficoltà.

Ed in effetti, la nuova disciplina [6] ha dei tratti originali di notevole interesse [7].

Lodevolmente, si lascia la decisione di ricorrere o no alle nuove disposizioni all’imprenditore [8], la si induce adottando intelligenti misure premiali, soprattutto in materia tributaria [9] (ma addirittura, financo la rinegoziazione “forzosa” di contratti) [10]; si tranquillizza il debitore [11] garantendo che eventuali risultati non positivi non condurranno all’attivazione di un procedimento concorsuale davanti al tribunale fallimentare.

Ed anzi il tribunale, attraverso l’uso della concessione delle misure cautelari, delle autorizzazioni etc, diviene oggettivamente per l’imprenditore *uno strumento di ulteriore ausilio per la soluzione concordata delle crisi, e non più una istituzione da temere* [12].

Si mantiene, ancora, all’imprenditore l’onere di gestione dell’azienda [13], favorendone, con le giuste cautele, anche la cessione come strumento di risoluzione della crisi.

Il legislatore, infine, sembra davvero puntare davvero sull' "esperto" (in ambito *restructuring/turn around*), alla cui figura, ai poteri e limiti è dedicata parte del Decreto Dirigenziale tempestivamente emesso, che si preoccupa di puntualizzare da subito i compiti analiticamente, con una indicazione chiara delle apprezzabili *best practices* che si consiglia di seguire [14], lasciando tuttavia il giusto spazio alla sensibilità dell'esperto per coniugare la disciplina generale alle molteplici e mutevoli esigenze del caso concreto oggetto dell'intervento. È auspicabile, in effetti, ad esempio che proprio la capacità dell'esperto come organo terzo non scelto dal debitore possa far percepire ai terzi ed in particolare ai creditori la utilità di una proposta (contrapposta alle conseguenze nel caso del rigetto), e la fattibilità della stessa avendola sottoposta ad un attento ed imparziale esame.

Ma, ancora, il favore per l'imprenditore che con correttezza e serietà [15] abbia deciso di utilizzare lo strumento della "composizione negoziata", si estenderà anche alle ipotesi in cui il tentativo non abbia successo; a tacer d'altro, attraverso la figura del "concordato liquidatorio", che consente di individuare una disciplina di chiusura della sfortunata esperienza imprenditoriale attraverso una peculiare figura concorsuale minore, tesa (a evitare il fallimento e) a liquidare nel più breve tempo possibile le imprese non più sostenibili, con dinamiche assai più rapide, efficienti, leggere e facilitate (non è ad esempio richiesta l'approvazione dei creditori), che anche da sole si riveleranno in concreto potente incentivo per l'adozione della composizione negoziata per l'imprenditore in crisi.

Tanto, dunque, si è costruito; e sembra a portata di mano che lo strumento della composizione negoziata aiuti a convincere l'imprenditore, prima, della necessità di prendere immediata consapevolezza delle situazioni di difficoltà o crisi aziendali [16], e poi di reagire non nascondendo la testa sotto la sabbia nell'attesa (spesso illusoria) che passi la tempesta, ma provando ad intervenire con professionalità (anche di terzi) per aggredire tempestivamente le crisi aziendali, tentando se necessario una ristrutturazione decisa in luogo di un mero galleggiamento.

Attraverso uno strumento, che dal combinato disposto delle nuove disposizioni legislative e dalle indicazioni del Decreto Dirigenziale sembra realmente rivolto con particolare attenzione a favorire una tempestiva aggressione delle situazioni di difficoltà proprio al vasto panorama delle medie e piccole imprese, cui invece davvero mal si addicono i tradizionali procedimenti concorsuali "minori".

Ci sarebbero davvero le condizioni per un cambio "epocale" di atteggiamento del debitore in difficoltà. Sarebbe, già solo questo, un ulteriore risultato straordinario,

con ricadute sociali ed economiche importanti nel medio periodo.

È giusto, tuttavia, manifestare fondate perplessità sul successo, quantomeno su un successo generalizzato dell'istituto della composizione negoziata. Un ceto, quello imprenditoriale, abituato a temere iniziative giudiziarie, e qualunque ingresso di terzi in situazione di crisi, non sarà francamente ancora sufficientemente invogliato ad adire la composizione negoziata. Voglio dire, si deve tenere conto della reale attitudine del mondo imprenditoriale (e dei professionisti che attorno ad esso gravitano), con tutti i pregi ma anche i limiti che oggi questa classe ha. E si corre, temo, il fortissimo rischio che uno strumento ben pensato e altrettanto ben scritto non ottenga il successo che meriterebbe, ed anzi, alla luce delle limitate conseguenze negative di un eventuale insuccesso, possa essere usato dal debitore prevalentemente in modo strumentale, a fini dilatori, o solo come (comoda) via per accedere al concordato liquidatorio semplificato coattivo *ex artt. 18-19* [17], o solo per vendere l'azienda in modo rapido e informale. Un risultato, minimale, quando non addirittura negativo, che va scongiurato ad ogni costo, per esempio investendo certo sulla professionalità dell'esperto, ma con la consapevolezza di come sarebbe stato necessario intervenire con maggiore decisione per rafforzarne ulteriormente la posizione nella sua attività di facilitazione.

4. I prossimi passi?

Ciò induce ad alcune considerazioni, necessariamente di (prossimo) *iure condendo*, alla luce della acclarata necessità di intervenire nei prossimi mesi sul codice della crisi di impresa e dell'insolvenza.

Una prima riflessione attiene alla opportunità o no di inserire l'istituto della composizione negoziata nel codice della crisi di impresa [18], previa naturalmente un adeguamento delle disposizioni generali del nuovo codice. La questione, a mio giudizio, va oltre l'attribuzione della natura concorsuale o no alla nuova disciplina [19]; una natura che io credo certamente negata alla composizione negoziata "pura", rimane incerta (nella sua accezione minimale [20]) già quando si interessi il tribunale per la concessione di misure cautelari, protettive o autorizzazioni, nonché certamente nella fase eventuale del concordato liquidatorio coattivo semplificato. Ritengo, tuttavia, sia comunque opportuno inserire nel nuovo codice della crisi quelle disposizioni che si occupano di governare i fenomeni di crisi e insolvenza [21]

, anche per consentire una visione d'insieme degli strumenti giudiziali e paragiudiziali adottati per risolvere le difficoltà, la crisi e l'insolvenza delle imprese. Abbiamo già avvertito che non va taciuta una meditata preoccupazione sull'utilizzo ed il successo del nuovo strumento della composizione negoziata. Onde evitare questa deriva, appare allora opportuno al momento dell'adozione del nuovo codice, adottare ulteriori modifiche per rendere più efficace l'istituto della composizione negoziata, per renderlo davvero appetibile e vincente nella fase fisiologica [22] (la salvezza e il risanamento) e non principalmente solo per i vantaggi di quella che dovrebbe essere una fase patologica (il concordato liquidatorio coattivo semplificato dopo l'insuccesso della composizione negoziata). Più in generale, utilizzare questa finestra di tempo per perfezionare quei tratti del nuovo istituto che si rendesse importante correggere, laddove non sia sufficiente una modifica regolamentare, non soltanto ma in particolare per facilitare il compito dell'esperto nella fase delle trattative con i creditori [23].

Va, ancora, rammentato come nella Relazione alla legge ora promulgata, nel motivare il rinvio all'entrata in vigore del nuovo codice della crisi di impresa, espressamente indica anche la necessità di intervenire su alcuni istituti del nuovo codice della crisi di impresa ritenuti "poco flessibili". Dall'analisi delle nuove disposizioni sulla composizione negoziata, allora, potrebbe trarsi spunto per riscrivere comunque alcune disposizioni del codice della crisi di impresa in linea con le finalità del nuovo istituto. Una indicazione, quella di una tendenza alla rivisitazione quantomeno della disciplina di tutti gli strumenti di composizione concordata delle crisi, fino anche al concordato fallimentare, in maggiore coerenza con le dinamiche della composizione negoziata, che si caratterizza appunto per dinamiche fluide senza che per ciò si venga meno alla attenta esigenza di tutela di tutti gli *stakeholders*; naturale, allora, ipotizzare di impegnarsi in una riconsiderazione di alcune soluzioni adottate nel codice della crisi di impresa e dell'insolvenza [24], che talora inclinano all'opposto verso una certa rigidità e superfetazione degli strumenti di controllo e di indirizzo giudiziali nella gestione delle procedure [25].

La riflessione si fa più complessa se circoscritta a quel segmento della composizione negoziata che è il concordato liquidatorio coattivo semplificato ex artt. 18 e 19; una misura, anche se non soltanto, premiale, proprio per indurre l'impresa in crisi a mettersi nelle mani di un esperto sapendo che, se va male, il debitore avrà almeno "guadagnato" il concordato liquidatorio coattivo semplificato. Ecco, da

questo punto di vista, se le finalità della composizione negoziata sembrano chiare, quelle del concordato liquidatorio coattivo semplificato mi paiono più “oscuri”: indizio di un deciso ripensamento di alcune storture del codice della crisi di impresa, o semplice spinta alla composizione negoziata (che si gioverebbe all’opposto del mantenimento delle regole sul concordato preventivo liquidatorio adottate dal nuovo codice della crisi d’impresa)? La risposta la trarremo, naturalmente, dalla prossima “manutenzione” del codice della crisi d’impresa [26].

Infine si dovrà intervenire con decisione sull’impianto degli istituti dell’allerta per coerenziarle in qualche modo compatibili con le disposizioni oggi introdotte [27]; non è un obiettivo, una finalità della composizione negoziata, ma tuttavia rimane una conseguenza necessitata.

Le misure non sono probabilmente *de plano* incompatibili, ma certo l’assetto complessivo dovrà essere radicalmente ripensato.

Qui c’è però davvero più tempo, poiché l’entrata in vigore delle misure sull’allerta è stata posticipata al 31 dicembre 2023; dunque almeno questa riflessione potrà attendere, e svilupparsi anche alla luce degli esiti delle misure oggi introdotte.

Note:

[1] La scelta della data, il 16 maggio 2022 “tiene conto del termine entro il quale deve essere recepita la direttiva UE, sia del disposto dell’art. 31, 1° comma, della legge 24 dicembre 2012 n. 234”. Così Ambrosini, *Il doppio rinvio del cci: quando si scrive “differimento” e si legge “ripensamento”,* in *www.ristrutturazioniaziendali.ilcaso.it*, 2021, § 2.

M.Fabiani-I.Pagni, *La transizione dal codice della crisi alla composizione negoziata*, in corso di pubblicazione, ai § 1 e2, spiegano le ragioni che hanno condotto alla necessità del rinvio

[2] V. G.Nardecchia, *Anticipazioni del codice della crisi: le modifiche della legge fallimentare*, in corso di pubblicazione.

[3] Decreto del 28 settembre 2021.

[4] La Commissione di Riforma istituita con decreto di nomina del 22 aprile 2021, presieduta dalla prof.ssa Ilaria Pagni.

[5] La disciplina, all'art. 2, individua, al di là delle formule, una situazione di reale difficoltà dell'impresa alla base dell'adozione del nuovo strumento; un momento, pertanto, anche ancora anteriore alla vera e propria crisi (nei sensi di cui all'art. 2 lett. a) comma 1° c.c.i. E per rispondere a queste situazioni (in cui una reazione tempestiva può garantire la ricerca di soluzioni senza che prima si sia inutilmente bruciata ricchezza) il nuovo strumento appare, almeno in alcuni casi, francamente davvero adatto.

M.Fabiani-I.Pagni, *op. cit.*, al § 6, ritengono che la situazione di difficoltà non debba essere considerata come un vero e proprio presupposto oggettivo necessario per l'avvio della composizione, valorizzando invece l'attenzione alle concrete possibilità di risanamento. Diversamente, Rossi, *Composizione negoziata della crisi d'impresa: presupposti e obiettivi*, in www.dirittodellacrisi.it.

Ma l'ambito di applicazione della disposizione è comunque ben più ampio; l'art. 9, per come emendato in Senato, espressamente precisa come anche un'impresa allo stato insolvente, ma con concrete prospettive di risanamento, possa tentare la strada della composizione negoziata.

[6] V. V.Minervini, *La "composizione negoziata" nella prospettiva del recepimento della direttiva "insolvency". Prime riflessioni*, in www.lcaso.it, 2021, per la sintonia delle disposizioni in commento con la Direttiva 2019/1023, insieme tuttavia alla necessità, per evitare tensioni con i principi europei di diritto della concorrenza, che le nuove regole siano adottabili solo da imprese davvero risanabili.

[7] L'apprezzamento, tuttavia, non è certo unanime, contra ad es. F.Lamanna, *Nuove misure sulla crisi d'impresa del D.L. 118/2021: Penelope disfa il Codice della crisi recitando il "de profundis" per il sistema dell'allerta*, in www.lfallimentarista.it, 2021; Galletti, *Breve storia di una (contro) riforma "annunciata"*, in www.lfallimentarista.it, 2021.

[8] Naturalmente, non qualunque imprenditore potrà efficacemente utilizzare il nuovo strumento; la "composizione negoziata" (ed i conseguenti potenziali benefit anche in caso di insuccesso del tentativo) è riservata solo alle ipotesi in cui sia almeno tendenzialmente possibile ipotizzare, ad esempio, anche grazie a forti riduzioni dei crediti vantati dai creditori con accordi raggiunti anche grazie alla figura dell'esperto, un verosimile risanamento dell'impresa.

- [9] V. agli artt. 8 e 14.
- [10] Una rinegoziazione affidata al giudice dall'art. 10 comma 2.
- [11] Tuttavia, mi sembra forse eccessivo ritenere da questo che nella composizione negoziata il primato della *business rescue culture* si imponga; ferma certa la centralità del salvataggio della impresa in crisi, della tutela della continuità dell'impresa in senso oggettivo, non può dirsi che gli interessi dei creditori siano *tout court* sacrificati e neanche che il ruolo dell'imprenditore in crisi sia subordinato ad altre esigenze certo più commendevoli (per quanto sia rimarchevole la previsione del Decreto Dirigenziale che accompagna le nuove disposizioni legislative che valuta tanto gli assetti organizzativi che le capacità tecniche per eseguire il piano di risanamento); non si prevede certo, ad esempio, la possibilità di un concordato preventivo proposto da terzi per il salvataggio dell'impresa, ad esempio, o un risanamento tramite sacrifici imposto ai creditori contrari, e dunque forse la "composizione negoziata" appare fenomeno non così innovativo almeno sotto questo profilo. Diversamente, V.Minervini, *op.cit.*
- [12] Se pure, avvertono M.Fabiani-I.Pagni, *op.cit.*, § 10, il tribunale, chiamato nel corso della procedura di composizione negoziata a rilasciare autorizzazioni, o confermare, modificare o revocare misure protettive o cautelari, opera come giudice civile, come tale legittimato a operare la segnalazione di cui all'art. 7 l.f., che può condurre alla dichiarazione di fallimento.
- [13] Il potere gestorio è, ad esempio, soggetto ad autorizzazione da parte del tribunale ex art. 10 comma 1 lett. a-c) se l'imprenditore intende acquisire un finanziamento se si voglia assegnare il rango di prededuzione al credito di rimborso, o ai sensi dell'art. 10 comma 1 lett. d) quando il debitore intenda procedere alla cessione dell'azienda o di un suo ramo con parziale esenzione dei debiti pregressi, a prescindere dalle indicazioni per l'imprenditore nella gestione dell'impresa nella fase delle trattative indicate dall'art. 9.
- [14] Le indicazioni del Decreto Dirigenziale sembrano ispirate dal documento "*Crisi d'impresa. Indici di allerta*" del 20 ottobre 2019 espresso dal CNDCEC.
- [15] L'art. 18, per come emendato in Senato, espressamente richiede come

condizione per la presentazione del concordato semplificato, che l'esperto abbia dichiarato che le trattative si sono svolte secondo correttezza e buona fede.

- [16] In questo senso, soccorre anche il Decreto dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28 settembre 2021 che offre all'imprenditore test di valutazione per comprendere lo stato dell'impresa che, se certo perfettibili, forniscono comunque un ausilio a costo zero per le valutazioni del debitore.
- [17] Rappresenta questo pericolo A.Rossi, *Composizione negoziata della crisi d'impresa: presupposti e obiettivi*, cit., 7.
- [18] O della legge fallimentare, se il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza non dovesse vedere la luce.
- [19] S.Ambrosini, *La nuova composizione negoziata: caratteri e presupposti*, in *Ristrutturazioni aziendali*, 2021, 12, ritiene che non si ravvisino gli estremi per qualificare come concorsuale questo nuovo strumento.
- [20] I requisiti richiesti per la qualificazione giuridica di un istituto come procedura concorsuale sono stati analizzati in particolare per l'inquadramento degli accordi di ristrutturazione dei debiti sono ad oggi individuati dalla corte di cassazione in asserita aderenza ai principi ricavabili nella normativa europea come aventi natura concorsuale. Un esame delle varie posizioni è offerto da A.Petronzi, *Sulla natura giuridica degli accordi di ristrutturazione dei debiti*, in *www.Diritto.it*, 2019.
- [21] Opinione opposta manifesta invece S.Ambrosini, *La nuova composizione negoziata: caratteri e presupposti*, cit., 12.
- [22] Rossi, *op.cit.*, 11, rappresenta oggettivamente una difficoltà per il successo del nuovo strumento, dato dal rischio di un immediato "cordone sanitario" per l'impresa, alla luce del fatto che, a differenza di analoghe situazioni precedute dall'apertura di procedure concorsuali, i creditori successivi all'inizio della procedura non sono coperti dalla prededuzione, ciò che potrebbe indurre fornitori etc. a evitare di intraprendere o mantenere rapporti con l'impresa nella fase delle trattative; l'art. 12 comma 3 pur circoscrivendo l'esonero da

revocatoria sembra invece sufficientemente proteggere atti e pagamenti effettuati dal debitore nel corso delle trattative.

- [23] In F.Santangeli, *Il D.L. 118/2021. Spunti per la conversione*, in *www.lldirittodellacrisi*, 2021, in una articolata riflessione sulle implementazioni possibili della disciplina della composizione negoziata, per favorirne una applicazione vincente, suggerivo ulteriori spunti che potessero favorire le possibilità di una soluzione vincente della fase della trattative, così incentivando l'uso della composizione negoziata; in particolare, preso atto della commendevole e particolare attenzione delle nuove disposizioni particolarmente tese a indurre la partecipazione reale e tempestiva dei creditori ed in particolare degli intermediari del credito attesa la consapevolezza del legislatore della centralità del tema, suggerivo precisazioni sulla possibilità di procedere alla rideterminazione dei contratti di mutuo, ed ancora, in ipotesi di non partecipazione alle trattative o partecipazione solo formale da parte degli intermediari del credito, di prevedere, in sintonia con le disposizioni di cui all'art. 4, comma 4 e 6, che oggi impone all'istituto una partecipazioni tempestiva con motivazione della propria posizione, di reagire in maniera davvero efficace, ad esempio consentendo all'imprenditore al termine della procedura di depositare un accordo ex art. 11 chiedendo al tribunale, assistito dalla relazione dell'esperto, di sostituirsi all'istituto di credito formalmente o sostanzialmente assente nel giudizio sulla proposta di accordo con l'istituto, assumendo, come metro di valutazione pur sempre esclusivamente l'interesse del creditore nel ricevere un trattamento migliore rispetto alle altre ipotesi in astratto praticabili.
- [24] A.Jorio, *Alcune riflessioni sulle misure urgenti: un forte vento di maestrale soffia sulla riforma*, in *www.lldirittodellacrisi.it*, 2021, 1-2, ritiene farisaico il rinvio, **combatte** il possibile esito di un composito patchwork giuridico per accontentare tutti, rilancia sulla inidoneità del nuovo codice della crisi di impresa.
- [25] È, intendo dire, evidente una qual certa contrapposizione tra l'ispirazione del d.l. 118/2021, incentrato su iniziative volontarie del debitore all'interno di uno strumento duttile con forte accentuazione privatistica, rispetto all'impianto attuale del nuovo codice della crisi di impresa ispirato da un innervamento dei "lineamenti pubblicistici, connotata da profili di coattività per il debitore e

presidiata da risvolti sanzionatori e ampi spazi di intervento autoritativo giudiziale”, così M.Perrino, *Disciplina italiana dell’allerta e direttiva Insolvency*, in www.dirittodellacrisi.it; S.Ambrosini, *Il (doppio) rinvio del cci: quando si scrive “differimento” e si legge ripensamento*”, in www.ristrutturazioniazionali.it, 2021, contrappone la riforma *creditor oriented* di cui all’attuale formula del codice della crisi di impresa, alla legge oggi in commento la cui filosofia appare all’opposto una riforma *debtor oriented*, o *debtor friendly*, Rossi, *op.cit.*, 8, ravvisa un contesto “*firm oriented*, piuttosto che *debtor oriented*”.

[26] V. *retro* alla nota 1.

[27] Se pure è vero, tuttavia, che la composizione negoziata abbraccia situazioni di difficoltà potenzialmente anche assai lievi, che favoriscono una precocissima emersione, non ancora considerate come elementi che facciano scattare i sistemi di allerta. Ipotizza l’adozione dei sistemi di allerta al limitato scopo di impedire l’aggravamento della condizione di conclamata insolvenza dell’impresa, Ambrosini, *Il (doppio) rinvio del cci: quando si scrive “differimento” e si legge “ripensamento”*, cit., §3.