

Cultura e gestione della crisi: Appunti sull'intervento di Giovanni Casartelli alla trasmissione Conti in Tasca su Radio Giornale, in onda sabato 18 novembre 2023

L'andamento dei tassi e i fatti che stiamo registrando a livello mondiale — le due guerre e i postumi della crisi da Covid — hanno affaticato **le aziende**. Sul mercato di sbocco dei prodotti finiti si sta inoltre registrando una ulteriore complicazione: dopo i consumi da gratificazione che hanno contraddistinto il 2022 le aziende si misurano con la difficoltà — soprattutto nei settori della moda — di collocare i loro prodotti agli stessi ritmi che avevano registrato nel 2022.

In materia di **debito privato** la prima cosa utile da dire — così guardiamo all'Italia con un approccio un po' meno negativo — è che rispetto ad altri Paesi il nostro debito aggregato pubblico-privato ci vede messi meglio rispetto alla Cina e rispetto alla stessa Germania — e questo è significativo! —, allo stesso livello della Francia. Ritengo che sia un dato importante per inquadrare il tema del **debito delle aziende e dei privati**: andiamo dalla grandissima azienda alla micro-impresa vitale per l'imprenditore e per chi collabora con l'impresa al privato che non ha un'impresa ma ha una famiglia e gestisce i suoi conti: anche lui con la conseguenza del rialzo molto forte dei tassi di interesse si trova ad esempio a pagare alcune centinaia di euro in più di rata per il mutuo di casa.

Non bisogna aver paura di parlare di crisi. La crisi è un fatto che può essere epocale — come nel caso della crisi da Covid, una esperienza che nessuno di noi avrebbe potuto immaginare — e che comunque non può essere considerato inevitabile: non bisogna aver paura di parlare di crisi, e bisogna farlo in termini pragmatici.

Il Codice della Crisi che è entrato in vigore a luglio 2022 — in realtà è una norma del 2019 ma il Covid ha imposto al Legislatore di ritardarne l'entrata in vigore — cambia la cultura di base che c'è dietro al concetto stesso della crisi.

Già da un punto di vista lessicale non si parla più di fallimento ma di liquidazione giudiziale. Questo porta con sé **un cambiamento culturale** che non è improvviso, che nel nostro Paese già da alcuni anni riconosce l'importanza sociale delle imprese e che è vocato a garantire le massime condizioni di continuità e salvataggio per le aziende. La legge fallimentare di ottanta anni fa era più una legge per la bancarotta; oggi il diritto della crisi mira a **risanamento e continuità**.

Il nuovo Codice della Crisi sostanzialmente riordina gli strumenti e ne introduce di nuovi. Tra questi **la composizione negoziata della crisi** che nasce come strumento amministrativo — quindi prima di arrivare in Tribunale.

La logica alla base del nuovo Codice della Crisi è quella di anticipare l'emersione della crisi: bisogna **intercettare prima le difficoltà** perché intervenendo prima si riesce a fare di più e meglio.

In Italia in un anno e mezzo sono state aperte circa 1.100 procedure. C'era forse una aspettativa di numeri più alti ma si tratta di uno strumento davvero nuovo che deve conquistare la fiducia degli operatori. È uno strumento che deve **tranquillizzare chi è in crisi** — l'imprenditore — **e chi la crisi la subisce**: dipendenti, clienti, fornitori, banche.

Como via Luigi Cadorna 1, 22100

tel. 031 265 554 fax 031 266 386

Milano via Lanzzone 31, 20123

tel. 02 4805 661 fax 02 4805 6666

Tradate (VA) via Edward Jenner 1, 21049

tel. 0331 814 433 fax 0331 844 645

info@studio-tettamanti.it
www.studio-tettamanti.it

ACB Member

Il primo elemento importante è che la procedura **dura sei mesi, al massimo prorogabile a 12 mesi**: le parti coinvolte sanno che in sei mesi saranno contattate, potranno negoziare, verranno aggiornate e capiranno quali sono le prospettive.

A questo strumento **possono accedere** grandissime aziende — in questo momento ci sono anche grandi gruppi che hanno avuto accesso: Sampdoria calcio, ad esempio, che speriamo abbia definitivamente risolto la sua crisi attraverso una composizione negoziata, e nel settore della moda un marchio importantissimo quale Trussardi — e piccole imprese (le cosiddette “sotto-soglia”).

È uno strumento che si **attiva attraverso le Camere di Commercio** che fanno da filtro e nominano (attraverso un apposito elenco) un Esperto — questo è il nome che viene indicato nel Codice della Crisi — che ha competenze aziendalistiche, giuridiche, di crisi di impresa; che serve con compiti compositi: mediazione, consulenza, verifica della veridicità dei dati e della attendibilità di quanto viene proposto per superare la crisi, e che si pone in una posizione super-partes tra l'imprenditore-debitore e i suoi creditori.

È uno strumento cui dobbiamo dare fiducia: circa metà delle pratiche presentate in Italia è in corso e metà è già stata conclusa portando al **superamento della crisi per 150-200 imprese**, con il **salvataggio di circa 6.000 posti di lavoro**.

L'invito è di **agire ai primi segnali** che qualcosa non sta andando come si sperava, senza attendere che i conti dell'azienda dimostrino in modo eclatante la difficoltà.

Lo stesso vale per i privati. Nel nostro Ordinamento dal 2012 si parla di fallimento della persona fisica: dipendenti e lavoratori che non hanno una Partita IVA. È un approccio che arriva dagli Stati Uniti — un Paese in cui il debito privato è davvero colossale. In Italia è entrato in vigore prima con una legge autonoma e poi è confluito nel Codice della Crisi. Si riconosce che il debito del privato merita attenzione nella sua gestione: il principio è quello di garantire a tutti una ripartenza.