

Proposte concorrenti

# Gli ostacoli, normativi e culturali, alle proposte concorrenti nel concordato preventivo in continuità

di Riccardo Ranalli (\*)

È prevedibile che nei prossimi mesi molte imprese, per l'accresciuto indebitamento ad esito del Covid-19, siano costrette a ricorrere agli strumenti di composizione della crisi. Il concordato preventivo in continuità si presenterà, a tal fine, un'opzione indubbiamente efficace; vi è però il rischio che, pur potendolo evitare, il debitore vi ricorra con l'obiettivo di far gravare sui soli creditori l'onere del risanamento dell'impresa. Ne deriverebbe il rischio di attivare un effetto domino che si ripercuoterebbe sul sistema delle imprese reso più fragile dalla pandemia. L'istituto delle proposte concorrenti dovrebbe mitigare tale rischio. Purtroppo esso è di fatto rimasto sulla carta, principalmente a causa di una disciplina che espone il terzo proponente ad incertezze valutative ed a rischi eccessivi. Eppure sarebbero sufficienti pochi adeguamenti del dettato normativo per vitalizzare lo strumento. È però doveroso osservare che parte del suo mancato successo dipende da ostacoli anche culturali: invero già oggi sarebbero percorribili proposte concorrenti a costo zero per il creditore proponente, agevolmente confezionabili e di sicuro vantaggio per i creditori ed il sistema, incomprensibilmente trascurate dagli operatori della crisi d'impresa.

## Una necessaria considerazione preliminare sul contesto attuale

Chi scrive ha già avuto modo di evidenziare (1) che lo scenario delle crisi d'impresa negli anni venturi sarà segnato da un evento, la pandemia del 2020, che ha inciso ed inciderà sul sistema macroeconomico globale in misura assai significativa. Essa comporterà l'adattamento dell'offerta delle imprese ad una domanda destinata a mutare (2) per effetto del mutamento di costumi fino a ieri radicati.

Cambieranno i bisogni dei consumatori e quelli dei clienti (3). Nel contempo il livello di indebitamento delle imprese è destinato ad aumentare per effetto della sottrazione di risorse cagionata dai lockdown e dai provvedimenti emergenziali volti ad aumentare la resilienza del sistema. Post-Covid le imprese presenteranno un indebitamento finanziario aggravato dalla nuova finanza accordata attraverso i provvedimenti emergenziali emanati nel corso del 2020 (4).

(\*) Contributo redatto per *Le crisi d'impresa. Liber amicorum di Alberto Jorio*, a cura di S. Ambrosini, in corso di pubblicazione.

(1) R. Ranalli, *Le carenze, in parte normative e in parte culturali, degli strumenti di composizione della crisi in tempi di Covid*, in [www.ilcaso.it](http://www.ilcaso.it), 10 agosto 2020.

(2) L'inedito contesto macroeconomico ha infatti condotto studi autorevoli a porre un accento significativo sugli scenari macroeconomici possibili, non solo rispetto al grado di incidenza della pandemia sui consumi, ma più marcatamente sui tempi e sui livelli di normalizzazione della domanda. In tal senso, si rimanda a Cerved Industry Forecast, *L'impatto del Covid-19 sui settori*, maggio 2020.

(3) Nel mondo del lavoro sembra ormai farsi largo il ricorso a modalità alternative al lavoro in presenza, quali lo *smart working*

ed il lavoro a distanza, con il ricorso ad essi non solo in via temporanea, per fronteggiare la situazione emergenziale ma, una volta superata tale situazione, si pensa di mantenerli a regime in molti ambiti operativi; occorre dunque valutare come ciò potrà incidere sull'economia dei grandi centri urbani, pilastro del nostro sistema economico. Lo stesso ingente pacchetto di misure di stimolo *Next Generation EU* comporterà ulteriore discontinuità rispetto al passato in un'ottica di transizione alla *green economy* dei processi produttivi e dei costumi.

(4) Ci si riferisce innanzitutto alla finanza garantita di cui agli artt. 1 e 13, D.L. n. 23/2020, conv. in L. n. 40/2020, ma anche a quella del Fondo Patrimonio PMI del comma 12, art. 26, D.L. n. 34/2020, conv. in L. n. 77/2020.