



NOTA OPERATIVA N. 15/2014

OGGETTO: La crisi di impresa e le possibili soluzioni

- **Introduzione**

La crisi economica, che ha investito il nostro Paese, sta avendo effetti devastanti sulle imprese; la presente nota operativa ha lo scopo di evidenziare i possibili **rimedi manageriali e quelli previsti dal Legislatore per il suo superamento.**

- **Breve excursus degli effetti della crisi economica**

La crisi economica degli ultimi anni ha prodotto una drastica riduzione del numero delle imprese, con conseguenze negative sull'occupazione.

Infatti, se da una parte gli occupati sono scesi da 23,4 milioni (agosto 2008) a 22,4 milioni (giugno 2014), quindi con una perdita secca di un milione di posti di lavoro, dall'altra le imprese attive, nello stesso periodo, sono passate dai 3,40 milioni (giugno 2008) ai 3,17 milioni (giugno 2014), come segnalano i dati di Infocamere.

In questo contesto, la gestione delle procedure concorsuali (oltre 120mila nel 2012, ultimo dato disponibile dell'Istituto Tagliacarne) assume grande rilievo visto che la sopravvivenza delle attività imprenditoriali costituisce proprio l'obiettivo esplicito di queste procedure, come modificate a partire dalla riforma della Legge Fallimentare del 2006, seguita poi da altri numerosi provvedimenti legislativi.

E', quindi, importante capire quali sono le condizioni che possono determinare una scelta, non solo tra una procedura concorsuale ed un'altra, ma anche tra una soluzione di natura manageriale ed una concorsuale, perché non sempre è necessario risanare un'impresa con una soluzione descritta dalla **Legge Fallimentare (R.D. 267/42).**

- **La scelta tra soluzione manageriale o concorsuale**

Dato che non tutte le crisi aziendali sono uguali, anche le soluzioni per il loro superamento non possono e devono essere uguali.

D'altronde, le crisi possono differenziarsi in funzione **dei sintomi, delle cause, della gravità, nonché delle prospettive che la situazione aziendale lascia ancora aperte.**

Ne consegue che la soluzione alla crisi imprenditoriale va scelta tenendo conto dei fattori sopra ricordati, oltre che delle condizioni previste dalla Legge per l'accesso ai diversi strumenti di superamento della crisi di impresa.

La prima scelta da fare è, comunque, tra una **soluzione di natura manageriale**, ossia di reimpostazione del business, ed una di **natura concorsuale**.

In estrema sintesi, si può affermare che **i fattori che influenzano la scelta tra una soluzione manageriale e una concorsuale possono essere i seguenti:**

1) **atteggiamento dei terzi:** se questo è aggressivo, allora potrebbe essere preferibile una soluzione concorsuale, in grado di proteggere in diversi modi l'impresa in crisi;

2) **dimensione del peggioramento dei parametri di riferimento** (es. riduzione del fatturato, crescita del rapporto debiti/patrimonio netto): se questa supera un tasso del 30% in un periodo di tempo variabile tra i sei mesi e l'anno, sarebbe opportuno optare per **una soluzione concorsuale**, visto che l'accelerazione della crisi potrebbe poi impedirne l'attivazione, diventando il fallimento l'unico sbocco possibile;

3) **rischi di natura penale:** se si sospetta che l'imprenditore abbia commesso, o stia per commettere, qualche atto che possa configurarsi come un reato, ai sensi degli **artt. 216-217 della Legge Fallimentare** (bancarotta fraudolenta e semplice), diventerebbe auspicabile una soluzione concorsuale, che, tra i vari vantaggi, presenta quella della protezione da quei reati (ovviamente a determinate condizioni);

4) **costi delle procedure:** se questi costi sono ritenuti sopportabili, e comunque forieri di protezione da danni peggiori, ancora una volta è raccomandabile una soluzione concorsuale;

5) **atteggiamento dell'imprenditore:** se egli ritiene che vi siano pochi margini per un recupero dell'attività come era prima dell'avvio della crisi, sarebbe opportuno procedere verso una soluzione concorsuale, che limita sicuramente i danni (per l'imprenditore in crisi e per i terzi coinvolti);

6) **conoscenza delle procedure da parte dell'imprenditore e dei terzi:** poiché parlare di procedure concorsuali provoca nella maggior parte delle persone, siano esse imprenditori in crisi, lavoratori, creditori, clienti o fornitori, un forte impatto emotivo, è consigliato ricorrere ad una procedura concorsuale solo nel caso in cui essa non abbia **riflessi di carattere psicologico**.

Se vi sono, quindi, le condizioni per affrontare la crisi d'impresa con una serie di misure che non comportano la riduzione dei diritti dei terzi, si può procedere con le metodologie collaudate del **business plan**, tentando peraltro un rilancio dell'azienda; altrimenti bisognerà riflettere sulla scelta della procedura concorsuale.

- **La scelta tra una soluzione concorsuale extragiudiziale o una giudiziale**

Tentata la soluzione manageriale senza successo, oppure deciso, fin dall'inizio, che è **preferibile una soluzione concorsuale**, si apre il problema di quale soluzione adottare.

La prima scelta da fare è, quindi, tra una **soluzione concorsuale extragiudiziale**, ossia che non richiede un passaggio al Tribunale Fallimentare, oppure una **soluzione di tipo giudiziale**, che si attiva attraverso la presentazione, in Tribunale, di un ricorso.

In altre parole, la scelta è tra **la procedura del piano di risanamento** da una parte, e **le procedure dell'accordo di ristrutturazione dei debiti e del concordato preventivo** dall'altra.

Il motivo per cui si potrebbe preferire il **piano di risanamento** deriva dal fatto di offrire una protezione dell'impresa in crisi in termini di impossibilità per i creditori di avviare azioni revocatorie per tutti gli atti, i pagamenti e le garanzie concesse su beni dell'impresa in crisi, effettuati dalla stessa in attuazione del piano, senza la necessità di passare per il Tribunale Fallimentare, e senza neppure l'obbligo di depositare il piano nel registro delle imprese, (essendo tale adempimento solo opzionale).

E' evidente, però, che questa ultima soluzione è possibile solo a determinate condizioni:

1) **il passivo** è contenuto, sia in assoluto, sia relativamente al patrimonio;

2) **i creditori non sono propensi ad avviare azioni esecutive**, visto che sono possibili in questa procedura.

Vi sono, poi, delle ulteriori circostanze che potrebbero rendere consigliabile il piano di risanamento:

a) **il tempo è un fattore critico**: le procedure concorsuali giudiziali richiedono tempo per essere attivate, per cui potrebbe risultare saggio partire con il piano di risanamento, la cui redazione potrà risultare comunque utile anche per le altre procedure concorsuali, visto che tutte lo prevedono fra la documentazione da depositare;

b) **vi è una liquidità**, o un attivo rapidamente liquidabile, **tale da soddisfare il grosso del passivo**: in queste condizioni i creditori si sentono più tranquilli, ed è, quindi, ragionevole non attendersi da parte loro iniziative aggressive verso il patrimonio dell'impresa in crisi, poiché, in caso contrario, è preferibile una soluzione concorsuale giudiziale, che protegge da queste misure;

c) **non vi sono particolari tensioni con i principali creditori**: anche questo è un fattore che può rendere preferibile il piano di risanamento, che, al contrario, sarebbe difficilmente perseguibile se i creditori iniziassero ad attivare azioni esecutive anche solo per dispetto o ripicca, dalle quali il piano di risanamento non può, come è noto, proteggere;

d) è **opportuno non rendere pubblico lo stato di crisi**: se si ritiene che la crisi sia recuperabile, e si preferisce non correre il rischio che il deposito del ricorso per una delle procedure concorsuali giudiziali renda nota la situazione di difficoltà (circostanza pericolosa nei rapporti con le banche). In tal caso il piano di risanamento, non essendo oggetto ad alcuna pubblicità della situazione, può essere una giusta soluzione;

e) **non vi sono particolari ostacoli per la continuità dell'attività**: in questo caso è, di nuovo, preferibile il piano di risanamento, non essendoci rischi di blocco dell'attività; problematica che, invece, può essere superata dalle procedure concorsuali giudiziali che prevedono regole in tal senso (es. **art. 182-quinquies** sulla possibilità di pagare i debiti necessari per la continuità aziendale);

f) **il numero di creditori è limitato**: anche questa circostanza può rendere più facile la gestione di un piano di risanamento, per il quale, tra l'altro, non è formalmente previsto un consenso dei creditori per la sua attivazione;

g) **non c'è bisogno di un prestito ponte**: la necessità di un tale finanziamento renderebbe decisamente preferibile per i nuovi creditori una delle procedure concorsuali giudiziali, fra i cui numerosi effetti vi è anche la possibilità della prededucibilità dei finanziamenti funzionali all'attivazione della procedura concorsuale dell'accordo di ristrutturazione dei debiti o del concordato preventivo (ex **art. 182-quater**).

- **La scelta tra l'accordo di ristrutturazione dei debiti o il concordato preventivo**

Se il piano di risanamento, per uno dei motivi sopra ricordati, non risultasse conveniente per tentare di uscire dalla crisi d'impresa, allora la scelta deve focalizzarsi tra **l'accordo di ristrutturazione dei debiti, disciplinato dall'art. 182-bis del R.D. 267/42, e il concordato preventivo, regolamentato dagli artt. 160 e seguenti, sempre del R.D. 267/42.**

Più in generale, si può affermare che quando la crisi si dimostra essere (per il momento) insuperabile (o almeno tale è la sensazione), ed i creditori non possono più essere soddisfatti in modo integrale, allora è decisamente preferibile che le soluzioni alla crisi di impresa passino per il Tribunale, per cui si entra nel campo delle soluzioni giudiziali.

Dunque, in tali circostanze, l'imprenditore in crisi **dovrà valutare se attivare l'accordo di ristrutturazione dei debiti, oppure il concordato preventivo.**

Va detto che queste due soluzioni giudiziali presentano molte affinità, a cominciare dalle condizioni di accesso, che sono identiche.

Infatti, entrambe le procedure sono accessibili solo quando l'impresa è in crisi, che, **ai sensi dell'art. 160 della Legge Fallimentare**, comprende anche lo **stato di insolvenza** (e quindi vi può essere crisi anche prima dell'insolvenza), e si rispetta almeno uno solo dei seguenti requisiti, che sono quelli previsti per l'attivazione della procedura fallimentare (**art. 1, comma 2, R.D. 267/42**):

a) aver avuto, almeno una volta negli ultimi 3 esercizi, un attivo patrimoniale annuo superiore a 300.000 euro;

b) aver realizzato, almeno una volta negli ultimi 3 esercizi, ricavi lordi annui superiori a 200.000 euro;

c) avere un ammontare di debiti, anche non scaduti, superiore a 500.000 euro.

Un secondo elemento comune tra i due istituti (accordo di ristrutturazione dei debiti e concordato preventivo) è dato dal fatto che in **entrambe le procedure occorre presentare una domanda in Tribunale**, i cui contenuti sono sostanzialmente gli stessi, come dimostra il fatto che l'**art. 182-bis** della Legge Fallimentare, relativo all'accordo, rinvia, per questo aspetto, all'**art. 161**, che disciplina la domanda del concordato preventivo.

E' da rilevare che dalla presentazione della domanda in poi le differenze non mancano, sia in termini di procedura, sia in termini di effetti, anche se per quest'ultimo profilo le differenze tra le due procedure sono poco rilevanti.

Dunque, quale delle due procedure giudiziali utilizzare?

Ammesso che una scelta di questo genere possa essere effettuata consapevolmente solo dopo aver approfondito la conoscenza di entrambe le procedure, ed aver compreso la gravità e le ragioni della crisi dell'impresa, in questa sede si possono utilmente fare delle considerazioni che, per quanto generali, possono essere di una qualche utilità per districarsi al momento della decisione.

Alla luce di questa premessa si può affermare che, in linea di massima, **l'accordo di ristrutturazione dei debiti** è una soluzione da preferire quando la **crisi**, pur essendo grave, è ancora abbastanza **gestibile**, tanto che è **possibile soddisfare integralmente fino al 40% dei propri debiti**, requisito non richiesto nella procedura del concordato preventivo, pur essendo anche in quel caso ipotizzabile una ristrutturazione dei debiti.

Un altro elemento importante da considerare è la **volontà dell'imprenditore in crisi di continuare ad impegnarsi nell'azienda in difficoltà, o, in ogni caso, di gestirla personalmente**.

Se vi è questa volontà, allora la scelta deve ricadere necessariamente sull'accordo di ristrutturazione dei debiti, visto che con il concordato preventivo **la nomina di un commissario giudiziale** toglie inevitabilmente autonomia all'imprenditore in crisi.

In effetti, **nel concordato preventivo le operazioni di salvataggio vanno condotte dall'imprenditore in crisi sotto la vigilanza di un commissario giudiziale** (ex art. 167, comma 1, R.D. 267/42), e **la sorveglianza di un giudice delegato** (ai sensi dell'art. 167, comma 2, R.D. 267/42), circostanze che non possono non limitare significativamente la libertà di azione dell'imprenditore, anche perché le eventuali operazioni straordinarie vanno autorizzate dal giudice delegato.

Non solo, ma considerando che fra le varie possibili iniziative attuabili con **il concordato preventivo** vi è esplicitamente (**art. 160, comma 1, lettera b, R.D. 267/42**) la cessione di beni e di attività a creditori e terzi (cd. assuntori), questa soluzione, di fatto, **presuppone la volontà dell'imprenditore in crisi di cedere, se non tutta, comunque buona parte della propria attività imprenditoriale**.

Un ulteriore elemento che rende meno attraente la soluzione del concordato preventivo è dato dal fatto che **i beni immobili e gli altri beni soggetti a pubblica registrazione** (es. auto, furgoni, barche) dell'imprenditore in crisi non sono più nella sua piena disponibilità, nel senso che il commissario giudiziale fa trascrivere nei pubblici registri, dove sono iscritti questi beni, la circostanza che si è aperta per il titolare dei beni la procedura di concordato preventivo (**art. 166, comma 2, R.D. 267/42**).

A queste considerazioni, se ne aggiungono altre, che possono suggerire il **ricorso all'accordo di ristrutturazione dei debiti**:

- 1) **il debito è poco frazionato**, ossia il numero di debitori è limitato: dato che l'assenso all'accordo **va raccolto individualmente con firme autenticate** (non essendo prevista un'assemblea, come nel caso del concordato preventivo), allora è evidente che un'operazione di raccolta del consenso di quei creditori che abbiano almeno il 60% dei debiti dell'impresa in crisi diventerebbe di difficile attuazione in caso di tanti creditori, per di più se dispersi geograficamente;
- 2) **è possibile, con le risorse disponibili, il pagamento di almeno il 40% dei debiti**, che costituisce una condizione per l'attestazione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti (e del sottostante piano). Premesso che la Legge prevede una postergazione di 120 giorni dalla data di omologazione dell'accordo (o dalla scadenza del debito, se successivo a questa data) dei debiti non rientranti nell'accordo di ristrutturazione, è chiaro che l'accordo è fattibile se vi sono risorse liquide, o liquidabili nel termine di 120 giorni, poiché in caso contrario occorre necessariamente attivare la procedura del concordato preventivo;
- 3) **l'accordo con i creditori ha superato il 50% dei debiti, ma non il 60%**: in questo caso va escluso l'accordo di ristrutturazione, visto che il quorum minimo è il 60% (**art. 182-bis, comma 1, R.D. 267/42**), mentre quello previsto per il concordato preventivo è del 50% più uno, ma solo dei **crediti ammessi al voto (art. 177, comma 1, R.D. 267/42)**.

Bisogna, quindi, fare attenzione, in quanto, mentre nell'accordo di ristrutturazione dei debiti la percentuale del 60% si applica a tutti i debiti dell'impresa in crisi, nel concordato preventivo sono esclusi dal calcolo del quorum i creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, dei quali la proposta di concordato prevede l'integrale pagamento, così come sono esclusi dal computo il coniuge del debitore, i suoi parenti e affini fino al quarto grado, i cessionari o aggiudicatari dei loro crediti da meno di un anno prima della proposta di concordato.

Altro elemento di scelta tra le due soluzioni potrebbero essere le conseguenze delle due procedure, che per quanto simili, non sono del tutto identiche, anche sotto il profilo della loro tempistica.

Al riguardo si può in primo luogo affermare che **la procedura del concordato preventivo presenta alcuni potenziali vantaggi competitivi** rispetto all'accordo di ristrutturazione dei debiti.

Questa affermazione è dovuta al fatto che, sebbene entrambe le procedure consentano la presentazione del ricorso in assenza della documentazione completa (cd. concordato in bianco e deposito della proposta di accordo), ottenendo subito vari effetti protettivi, quali il **blocco delle azioni esecutive e cautelari sul patrimonio del debitore e dell'acquisizione dei diritti di prelazione come le ipoteche (ex art. 168 per il concordato preventivo, e art. 182-bis,**

comma 6 per l'accordo di ristrutturazione), nel caso del **concordato** si hanno ulteriori effetti, ossia:

- a) la possibilità per l'impresa in crisi di compiere atti di ordinaria amministrazione, così come di straordinaria amministrazione (questi ultimi previa autorizzazione del Tribunale, **ex art. 161, comma 7, R.D. 267/42**);
- b) la prededucibilità dei crediti sorti durante questa fase (art. 161, comma 7, R.D. 267/42);
- c) l'esenzione da azione revocatoria per gli atti, i pagamenti e le garanzie legalmente posti in essere dopo il deposito della domanda anticipata di concordato (art. 67, comma 3, lettera e, R.D. 267/42).

E' evidente che i terzi che saranno chiamati ad operare con l'impresa in crisi, all'indomani del deposito del concordato in bianco, si sentiranno più tranquilli, almeno rispetto ad un'impresa in crisi che ha fatto domanda anticipata di accordo di ristrutturazione, visto che in tale caso non sono previsti questi benefici.

La scelta della procedura concorsuale può, comunque, essere modificata dopo aver depositato una domanda anticipata (sia di concordato, sia di accordo), in quanto entrambe le procedure consentono il proseguimento con l'altra procedura.

In altre parole, **la domanda anticipata di concordato preventivo può consentire il proseguimento della procedura con la soluzione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti** (art. 161, comma 6, R.D. 267/42), **così come la domanda anticipata di accordo di ristrutturazione dei debiti, può continuare con un concordato preventivo** (art. 182-bis, comma 8, R.D. 267/42).

Le differenze tra le due procedure non sono però limitate alla fase iniziale (che può partire con una domanda anticipata).

Infatti, vi è un effetto del concordato preventivo, che non è previsto nel caso dell'accordo di ristrutturazione dei debiti.

Si fa riferimento alla possibilità, consentita dall'**art. 169-bis** per la procedura del concordato preventivo, di richiedere l'autorizzazione del Tribunale per sciogliersi dai contratti in corso di esecuzione alla data della presentazione della domanda, oppure per sospendere i contratti per non più di 60 giorni (prorogabili una sola volta).

Va detto, però, che in tali casi il contraente dell'impresa in crisi ha diritto ad un indennizzo equivalente al risarcimento del danno conseguente al mancato adempimento, e tale credito è soddisfatto come credito anteriore al concordato, ma non in modo prededucibile, e quindi senza vantaggio rispetto agli altri creditori.

Inoltre, la norma specifica che lo scioglimento del contratto non si estende all'eventuale clausola compromissoria in esso contenuta, e che tale possibilità di scioglimento non esiste neppure per le seguenti tipologie di contratti:

1) lavoro subordinato;

2) contratto preliminare di vendita (trascritto), che ha per oggetto un immobile ad uso abitativo destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti ed

affini entro il terzo grado, ovvero un immobile ad uso non abitativo destinato a costituire la sede principale dell'attività di impresa dell'acquirente;

3) finanziamenti destinati ad uno specifico affare;

4) locazione di immobili.

Il concordato preventivo può risultare preferibile anche sul piano della durata degli effetti della presentazione della domanda (completa) di attivazione della procedura.

Infatti, i divieti di iniziare o proseguire azioni cautelari o esecutive sul patrimonio dell'impresa in crisi e di acquisire titoli di prelazione non concordati sui beni dell'impresa in crisi hanno nelle due procedure una diversa tempistica.

Nell'accordo di ristrutturazione dei debiti la sospensione delle azioni cautelari ed esecutive è limitata a 60 giorni dalla data di pubblicazione nel registro delle imprese dell'accordo (ma non dall'omologazione, dopo la quale il blocco è definitivo), **mentre nel concordato preventivo l'inibizione dura fino al decreto di omologazione del concordato preventivo.**

Inoltre, nell'**accordo di ristrutturazione dei debiti** non è prevista esplicitamente l'inefficacia delle ipoteche giudiziali iscritte nei 90 giorni che precedono la data della pubblicazione del ricorso nel registro delle imprese (**prevista per il concordato dall'art. 168, comma 3, R.D. 267/42**).

Un'ultima differenza, che potrebbe spingere verso una scelta del concordato preventivo, è data dal fatto che in materia di effetti delle due procedure concorsuali **la disciplina del concordato preventivo è più completa.**

Infatti, nelle norme sul concordato preventivo vi è un esplicito rinvio a numerose regole, applicabili alla procedura fallimentare, che riguardano tutta una serie di fattispecie (es. crediti infruttiferi, crediti non pecuniari), rinvio che invece non è previsto dall'art. 182-bis per l'accordo di ristrutturazione dei debiti, con la conseguenza che, durante quest'ultima procedura, potrebbero sorgere delle incertezze in merito a come regolarsi (circostanza dannosa sia per l'impresa in crisi, sia per i terzi coinvolti nella procedura concorsuale).

Queste circostanze potrebbero, quindi, spingere verso la scelta del concordato preventivo, anche se è il caso di ricordare che **gli effetti dell'omologazione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti e del concordato preventivo sono di fatto identici.**

- Le soluzioni fallimentari alla crisi di impresa

Quando il ricorso alle soluzioni concorsuali giudiziali non ha avuto successo (oppure non si è ritenuto di utilizzarle), e lo stato di illiquidità dell'impresa in crisi è diventato tale da portare l'azienda al fallimento, allora non resta che avvalersi, se vi sono le condizioni, delle soluzioni previste dalla procedura fallimentare.

In effetti, nell'ambito della **procedura fallimentare**, sono previsti diversi istituti che possono offrire una prospettiva di sopravvivenza all'azienda:

1) **il concordato fallimentare;**

2) **l'esercizio provvisorio dell'azienda nell'ambito della procedura fallimentare;**

3) **l'affitto dell'azienda nell'ambito della procedura fallimentare;**

4) **la vendita dell'azienda nell'ambito della procedura fallimentare.**

Il concordato fallimentare può essere preso seriamente in considerazione, costituendo una soluzione alternativa alla liquidazione dell'attivo dell'impresa in via di fallimento, per il fatto che è finalizzato a trovare una soluzione utile per chiudere anticipatamente il fallimento.

Tale soluzione può costituire una valida opportunità per l'imprenditore in crisi, ma anche per i creditori, che possono trovare vantaggioso entrare in possesso di beni, inclusi i titoli, anche relativi all'impresa in via di fallimento, o a sue parti, che possono riprendersi dalla situazione di crisi che ha portato verso il fallimento.

Persa l'opportunità del concordato fallimentare, a fronte dell'inevitabile programma di liquidazione previsto dalla procedura fallimentare, occorre preoccuparsi della **gestione provvisoria dell'impresa fallita**, che può essere sancita con un provvedimento del Giudice Delegato.

Tale possibilità è limitata, però, al caso in cui l'improvvisa interruzione dell'attività possa comportare un danno grave, ed è sottoposta alla condizione che la prosecuzione non deve arrecare pregiudizio ai creditori.

In alternativa all'esercizio provvisorio dell'impresa fallita, si può pensare **all'affitto dell'azienda**, o di suoi rami, come consente la Legge Fallimentare.

L'istituto dell'affitto dell'azienda si configura come un'altra soluzione da considerare quando si è invischiati nella procedura fallimentare, in quanto **assicura l'integrità** (almeno temporanea) **dell'azienda**, o di suoi interi rami, nella prospettiva di una loro migliore collocazione sul mercato.

La finalità conservativa di questa soluzione è confermata dalla regola secondo la quale l'affittuario ha un diritto di prelazione sull'azienda fallita (da lui gestita in affitto), su autorizzazione del Giudice Delegato, previo parere favorevole del Comitato dei Creditori.

D'altronde, la soluzione dell'affitto non può che essere temporanea, mentre la **vendita dell'impresa fallita** può costituire un'utile soluzione, non solo per i creditori (che possono risultare maggiormente soddisfatti), ma anche per la collettività nel suo complesso (basti pensare ai posti di lavoro salvati).

In effetti, la disciplina fallimentare attribuisce a tale soluzione una decisa priorità, affermando che si può procedere alla vendita dei vari cespiti aziendali solo quando non risulta praticabile la vendita del complesso imprenditoriale.

Solo in assenza di tutte le suddette condizioni e presupposti, non resta che **portare al dissolvimento l'attività imprenditoriale**.

Il Redattore
Dott. Massimiliano Di Pace

Il Presidente della Fondazione
Prof. Paolo Moretti