OSSERVATORIO INSOLVENZA

di Morri Rossetti & Franzosi

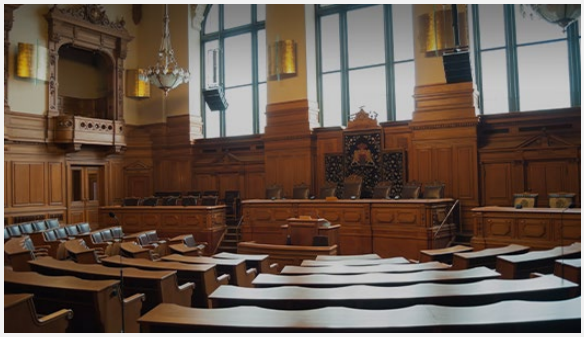
Monthly Roundup

Settembre 2026

Settembre 2026

I principali aggiornamenti in materia di Crisi d'impresa e Insolvenza di settembre 2026.

Concordato minore e *cram down* fiscale: la convenienza si misura anche nelle tempistiche



Il fattore tempo entra nel giudizio di convenienza: una lettura economica del *cram down*

Il Tribunale di Busto Arsizio con la sentenza del 19 maggio 2026 (est. Tosi) affronta il tema dell'omologazione del concordato minore in assenza dell'adesione dell'Amministrazione finanziaria, applicando il meccanismo previsto dall'**art. 80, comma 3, CCII**.

La pronuncia si segnala per avere valorizzato una nozione sostanziale di **convenienza della proposta** rispetto all'alternativa della liquidazione controllata, attribuendo rilievo non solo al maggiore soddisfacimento economico del creditore pubblico, ma anche alla tempestività e alla maggiore certezza dell'incasso.

Il caso concreto

La procedura riguardava una debitrice sovraindebitata per circa 1,22 milioni di euro, priva di beni utilmente liquidabili e titolare del solo reddito da lavoro dipendente.

Le obbligazioni erano state contratte nella qualità di socia ed amministratrice di società di capitali o derivanti da garanzie rilasciate a favore delle stesse società.

La proposta di concordato minore era interamente finanziata da un **apporto di finanza esterna** di euro 45.000 proveniente dal convivente, già garantito mediante assegno circolare depositato presso l'OCC, con la previsione di pagamento dei crediti erariali nella misura del 3,8%, degli enti locali nella misura del 3,5% e dei creditori chirografari nella misura del 2%, creditori suddivisi in tre classi.

Il dissenso dell'Erario

Il voto contrario dell'Erario impediva il raggiungimento della maggioranza dei crediti ammessi al voto, pur in presenza del consenso della quasi totalità degli altri creditori, delle altre due classi.

La comparazione con la liquidazione controllata: il difficile giudizio di convenienza ex art. 80 CCII

Il Tribunale ha tuttavia ritenuto sussistenti i presupposti per il *cram down* fiscale. In particolare, dalle verifiche dell'OCC emergeva che, nell'ipotesi di liquidazione controllata, il creditore erariale avrebbe ottenuto euro 36.759,97, mentre nel concordato avrebbe percepito euro 37.826,75. La proposta risultava quindi economicamente più vantaggiosa rispetto all'alternativa liquidatoria.

Il fattore tempo entra nel giudizio di convenienza: una lettura economica del *cram down*

Il giudice osserva che il pagamento concordatario sarebbe avvenuto in un'unica soluzione entro trenta giorni dalla definitività dell'omologazione, mentre nello scenario liquidatorio l'incasso sarebbe maturato progressivamente nell'arco del triennio previsto dalla disciplina della liquidazione controllata.

A ciò si aggiungeva la maggiore affidabilità della proposta concordataria, fondata su una provvista già disponibile, rispetto alle incertezze connesse alla futura percezione del reddito della debitrice, reddito da lavoro subordinato *"per tutta la durata della procedura ed agli eventuali maggiori costi straordinari di mantenimento del nucleo familiare che potrebbero rendersi necessari nel corso della procedura stessa per far fronte ad esigenze allo stato imprevedibili*".

Finanza esterna e utilità dei creditori: quando una soddisfazione minima può dirsi ancora apprezzabile?

Parimenti significativo è il rilievo attribuito alla genericità delle contestazioni formulate dall'Amministrazione finanziaria, la quale si era limitata a qualificare come irrisoria la percentuale di soddisfazione offerta senza contestare i dati economici e i criteri di calcolo utilizzati dall'OCC.

Secondo il Tribunale, una simile valutazione meramente soggettiva non è sufficiente a escludere l'omologazione quando la proposta assicuri un risultato oggettivamente migliore rispetto alla liquidazione controllata.

Il raffronto non può arrestarsi al dato percentuale, ma deve tenere conto del reale valore economico dell'offerta, considerando anche i tempi di realizzo e il grado di certezza del soddisfacimento.

In tale prospettiva, la pronuncia rappresenta un ulteriore passo verso una lettura funzionale del *cram down* fiscale, coerente con le finalità di risanamento e di regolazione della crisi perseguite dal Codice della crisi.

Ai fini dell'omologazione del concordato minore ex art. 80, comma 3, CCII, la convenienza della proposta rispetto all'alternativa della liquidazione controllata deve essere valutata non solo in termini quantitativi, ma anche con riguardo alla tempestività e alla certezza del soddisfacimento del creditore pubblico; consegue che il dissenso dell'Amministrazione finanziaria può essere superato quando la proposta assicuri un risultato complessivamente più favorevole rispetto allo scenario liquidatorio.

* * *

Tardività del ricorso prenotativo all'esito della CNC

Tribunale di Brescia, Sezione IV Civile, 27 luglio 2026, Pres. Dott.ssa Simonetta Bruno, Est. Dott. Alessandro Pernigotto

Nell'ambito di un procedimento per l'apertura della liquidazione giudiziale già pendente su istanza di un creditore, la deroga prevista dall'art. 40, comma 10, ultimo periodo, CCII consente sempre all'imprenditore di presentare tardivamente una domanda di accesso a uno strumento di regolazione della crisi oppure

richiede un'effettiva continuità sostanziale tra il percorso negoziale e la nuova domanda?

I fatti

Con ricorso del 20 ottobre 2025, un creditore chiedeva l'**apertura della liquidazione giudiziale** della società debitrice; conseguentemente, il Tribunale fissava la **prima udienza** ai sensi dell'art. 41 CCII per il **26 novembre 2025**. Analoga istanza veniva altresì proposta dal Pubblico Ministero, che depositava il proprio ricorso in data 4 novembre 2025.

Costituendosi in giudizio il 25 novembre 2025, la società debitrice rappresentava di aver depositato, nella medesima data, un **ricorso ai sensi dell'art. 19 CCII** volto ad ottenere la conferma delle misure protettive precedentemente richieste nell'ambito della composizione negoziata. In ragione di ciò, la società domandava il differimento dell'udienza fissata ai sensi dell'art. 41 CCII, la quale veniva quindi rinviata più volte sino alla scadenza delle misure protettive e, da ultimo, al 22 luglio 2026.

Nelle more del procedimento di composizione negoziata, la società debitrice, in data 3 luglio 2026, rinunciava alla procedura. A seguito di tale rinuncia il Pubblico Ministero chiedeva l'anticipazione dell'udienza, che veniva quindi rifissata al 9 luglio 2026.

Con memoria depositata l'8 luglio 2026, la società debitrice dava atto di aver contestualmente presentato un **ricorso ai sensi degli artt. 40 e 44 CCII**, sostenendone l'ammissibilità alla luce della deroga prevista dall'art. 40, comma 10, CCII.

La posizione del Tribunale

Il Tribunale di Brescia ha dichiarato inammissibile la domanda proposta dalla società debitrice, ritenendo che la stessa fosse stata presentata oltre il **termine decadenziale previsto dall'art. 40, comma 10, CCII**.

La disposizione prevede che "*nel caso di pendenza di un procedimento per la apertura della liquidazione giudiziale introdotto da un soggetto diverso dal debitore, la domanda di accesso a uno strumento di regolazione della crisi e dell'insolvenza è proposta [...] a pena di decadenza, entro la prima udienza fissata ai sensi dell'articolo 41*".

Il medesimo comma contempla tuttavia una specifica **deroga**, disponendo che "*Il termine di cui al primo periodo non si applica se la domanda di accesso a uno strumento di regolazione della crisi e dell'insolvenza è proposta all'esito della composizione negoziata, entro sessanta giorni dalla comunicazione di cui all'articolo 17, comma 8*".

La società debitrice, avendo ricevuto in data 6 luglio 2026 la comunicazione della relazione finale dell'esperto ai sensi dell'art. 17, comma 8, CCII, **sosteneva di poter beneficiare di tale ultima previsione**.

Richiamando la Relazione illustrativa allo schema di decreto legislativo n. 83/2022, il Tribunale di Brescia ha chiarito che la **deroga** prevista dall'ultimo periodo dell'art. 40, comma 10, CCII è volta a "***premiare l'imprenditore*** *il quale abbia avuto accesso alla composizione negoziata e* ***che all'esito del percorso delle trattative*** *[...]* ***intenda convogliare il prodotto dei negoziati****, condotti secondo buona fede, correttezza e trasparenza* ***in uno strumento di regolazione della crisi***".

Lo strumento prescelto, prosegue il Tribunale, deve risultare "***causalmente connotato*** *[...]* ***da quanto accaduto nel corso della negoziazione***", poiché, diversamente, la funzione premiale della disposizione verrebbe integralmente svilita.

A sostegno di tale ricostruzione i giudici bresciani hanno richiamato la pronuncia della Suprema Corte (Cass. Sez. I, 13 maggio 2026, n. 13997), secondo cui il legislatore non ha inteso premiare la mera partecipazione del debitore alla composizione negoziata, bensì creare una *"eccezionale finestra temporale posteriore alla conclusione della composizione negoziata affinché tutte le soluzioni che tale procedura ha stimolato possano sfociare in un istituto ancora interno del procedimento unitario disciplinato dall'art. 40 CCII"*.

La derivazione eziologica tra composizione negoziale e strumento di regolazione della crisi

Nel caso esaminato da Tribunale di Brescia, i giudici hanno escluso la sussistenza di un rapporto di derivazione tra il percorso di composizione negoziata e lo strumento di regolazione della crisi e dell'insolvenza al quale la società debitrice aveva chiesto di accedere.

A fondamento di tale conclusione, il tribunale ha valorizzato la sostanziale diversità tra il piano di risanamento elaborato nell'ambito della composizione negoziata e quello posto a base del ricorso prenotativo.

In particolare, il progetto di risanamento sviluppato nel corso delle trattative presupponeva una soluzione fondata sulla continuità indiretta, mentre il ricorso ex art. 40 e 44 CCII veicolava una proposta in continuità diretta.

Significativamente, la stessa società debitrice, per il tramite del proprio procuratore, aveva dichiarato in udienza che lo strumento di regolazione della crisi cui intendeva accedere "*si fonda su presupposti e prospettazioni nuove e svincolate da quelle vagliate nell'ambito della composizione negoziata*".

Alla luce di tali circostanze, **il Tribunale ha ritenuto insussistente qualsiasi profilo di derivazione eziologica tra la composizione negoziata e lo strumento cui la società debitrice chiedeva di accedere**.

Ne è conseguita la declaratoria di inammissibilità del ricorso prenotativo e la contestuale dichiarazione di apertura della liquidazione giudiziale.

Lo spunto pratico

La pronuncia del Tribunale di Brescia chiarisce che **la deroga prevista dall'art. 40, comma 10, ultimo periodo, CCII non opera automaticamente per il solo fatto che l'imprenditore abbia intrapreso una composizione negoziata**.

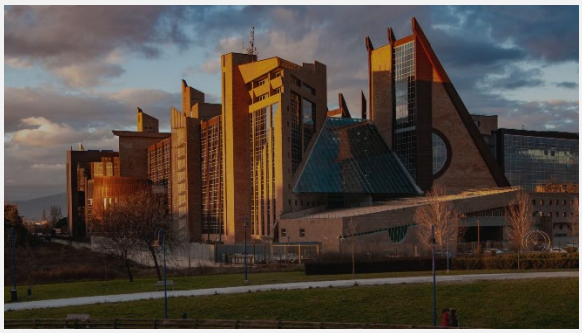
Per beneficiare del termine di sessanta giorni successivo alla conclusione del percorso negoziale, **è necessario che lo strumento di regolazione della crisi successivamente proposto costituisca il naturale sviluppo delle trattative svolte e delle soluzioni emerse nel corso della composizione negoziata**.

La decisione impone agli operatori di prestare particolare attenzione alla continuità tra il progetto di risanamento individuato in sede negoziale e quello posto a fondamento della successiva domanda di accesso a uno strumento di regolazione della crisi.

Qualora tale collegamento venga meno e la proposta si fondi su presupposti nuovi e autonomi rispetto a quelli oggetto delle trattative, il debitore rischia di non poter beneficiare della deroga e di incorrere nella decadenza prevista dall'art. 40, comma 10, CCII.

* * *

Concordato in continuità: la clausola di vendita dell'azienda non trasforma il piano in liquidatorio



Tribunale di Firenze, 20 maggio 2026, N. 135/2026, Pubblicata 8 luglio 2026, Pres. Dott.ssa Legnaioli, Est. Dott. Soscia

Può un concordato preventivo in continuità aziendale essere riqualificato come concordato liquidatorio quando il piano prevede, quale clausola di salvaguardia, la futura vendita dell'azienda in caso di mancato raggiungimento degli obiettivi economici?

Con la sentenza del Tribunale di Firenze del 20 maggio 2026, n. 135/2026, il Collegio fornisce una risposta netta ad entrambe le questioni: **la previsione di una vendita dell'azienda subordinata al mancato raggiungimento di determinati risultati economici non snatura la natura in continuità del concordato**, trattandosi di una mera clausola di salvaguardia; inoltre, la meritevolezza del debitore non costituisce un autonomo requisito per l'omologazione del concordato in presenza di *cram down* fiscale, purché la proposta risulti più conveniente rispetto all'alternativa della liquidazione giudiziale.

La continuità aziendale sopravvive alla clausola di vendita dell'impresa

La sentenza n. 135/2026 del Tribunale di Firenze si inserisce in un tema destinato ad assumere crescente rilievo nella pratica: quale sia il confine tra un concordato realmente in continuità e un concordato liquidatorio soltanto presentato come tale.

Il caso riguardava una società che aveva proposto un concordato in continuità aziendale diretta, fondato sui flussi generati dalla prosecuzione dell'attività per un orizzonte quinquennale.

Accanto ai flussi della gestione, il piano prevedeva una **clausola di salvaguardia: qualora**, nei tre anni successivi all'omologazione, **i flussi della continuità non avessero raggiunto almeno il 60% delle previsioni formulate, sarebbe stata avviata la vendita competitiva del complesso aziendale** per consentire il soddisfacimento dei creditori residui.

Secondo l'Agenzia delle Entrate tale previsione dimostrava l'assenza di una reale continuità aziendale e rivelava l'effettiva natura liquidatoria del piano.

La continuità sarebbe stata soltanto temporanea e strumentale a rinviare la cessione dell'azienda, consentendo alla debitrice di evitare la disciplina più rigorosa prevista per il concordato liquidatorio, tra cui la soglia minima di soddisfacimento dei creditori chirografari.

Il Tribunale non ha condiviso questa impostazione. **La presenza di una componente liquidatoria non determina, di per sé, la riqualificazione del concordato**. Il criterio decisivo è la funzione che la continuità svolge all'interno del progetto complessivo e la sua effettiva realizzazione secondo l'assetto delineato nel piano.

Secondo il Collegio, la continuità deve essere valutata in base alla struttura fisiologica del piano e non sulla base di eventi meramente eventuali. Nel caso esaminato, la prosecuzione dell'attività da parte della stessa debitrice costituiva l'assetto ordinario del concordato, la vendita dell'azienda

rappresentava, invece, un meccanismo correttivo destinato ad attivarsi soltanto nel caso di significativo scostamento dagli obiettivi programmati.

Il criterio non è più quantitativo: conta la funzione del piano

Il dato normativo è particolarmente significativo. **L'art. 84, comma 3, CCII** consente che, nel concordato in continuità, i creditori siano soddisfatti mediante il ricavato prodotto dalla continuità aziendale anche in misura non prevalente. Ne consegue che una clausola di salvaguardia di questo tipo non può essere considerata incompatibile con la natura del concordato.
Il principio assume particolare interesse pratico, perché conferma la legittimità dei piani che prevedano strumenti di protezione destinati a reagire a eventuali scostamenti della performance aziendale, senza per questo perdere la qualificazione di concordati in continuità.

La conseguenza pratica è rilevante: non è necessario che la continuità produca la maggior parte dell'attivo destinato ai creditori perché il concordato possa qualificarsi come "in continuità". Ciò che occorre è che la prosecuzione dell'attività sia reale e che l'operazione complessivamente considerata mantenga una funzione coerente con il modello legale della continuità.

La pronuncia fiorentina valorizza proprio questa lettura funzionale. **La futura cessione dell'azienda non viene considerata un elemento incompatibile con la continuità** perché prevista come rimedio al mancato raggiungimento degli obiettivi pianificati e non come modalità originaria e necessaria di liquidazione del patrimonio.

Il collegamento con l'art. 87, comma 1, lett. i), CCII è significativo: il piano deve indicare le iniziative da adottare qualora si verifichi uno scostamento dagli obiettivi pianificati. La previsione di una soluzione alternativa all'impossibilità di proseguire nella continuità può quindi rappresentare, anziché un indizio di abuso, un elemento di prudente costruzione del piano.

Nella fattispecie esaminata, il Tribunale ha inoltre richiamato l'art. 84 CCII ricordando che la continuità aziendale comprende sia la forma diretta sia quella indiretta e che anche la cessione dell'azienda in esercizio costituisce una modalità di continuità riconosciuta dal legislatore.

Ne consegue che una clausola di salvaguardia di questo tipo non può essere considerata incompatibile con la natura del concordato. La cessione, dunque, non coincide necessariamente con la liquidazione dell'impresa: può conservare il valore organizzato dell'azienda e consentire la prosecuzione dell'attività sotto una diversa titolarità.

Una continuità sostanziale, non una continuità *"di facciata"*

La conclusione del Tribunale non indica che qualsiasi componente liquidatoria possa essere inserita in un piano per ottenere automaticamente la qualificazione in continuità, il rischio della continuità meramente apparente rimane concreto.

Sul punto conserva rilievo Cass. civ., sez. I, 8 gennaio 2025, n. 348, che ha chiarito come la prosecuzione possa essere anche soltanto parziale e accompagnata dalla liquidazione di beni non funzionali all'esercizio dell'impresa, senza che ciò imponga un giudizio di prevalenza quantitativa tra le due componenti. La Corte richiede però che la continuità riguardi almeno una porzione significativa del nucleo aziendale e che l'attività conservi la propria identità qualitativa.

La verifica deve quindi essere condotta considerando il complesso delle circostanze concrete: tipo di impresa, identità dell'attività produttiva, forza lavoro, clientela, beni destinati alla prosecuzione e organizzazione aziendale.

La sentenza del Tribunale di Firenze offre una chiave di lettura utile per la costruzione dei futuri piani concordatari: **la presenza di una componente liquidatoria non è, da sola, sufficiente a snaturare il concordato in continuità**.

Dopo l'eliminazione del criterio della prevalenza quantitativa, la qualificazione deve essere ricercata nella funzione concreta dell'operazione e nella reale presenza di un'attività d'impresa destinata a proseguire.

La questione, in definitiva, non è stabilire se nel piano esista anche una liquidazione, ma capire che cosa il piano stia realmente cercando di conservare e attraverso quale meccanismo intenda creare valore per i creditori.

Una cessione dell'azienda prevista come soluzione alternativa può essere compatibile con la continuità; una continuità costruita soltanto per rinviare una liquidazione già sostanzialmente decisa rischia invece di perdere la propria funzione.

Per il professionista che assiste il debitore, la lezione è quindi soprattutto progettuale: **la continuità deve essere dimostrabile prima ancora che dichiarata. Quanto più il piano contiene elementi liquidatori, tanto più sarà necessario rendere trasparente il rapporto tra tali operazioni, prosecuzione dell'attività e soddisfacimento dei creditori.**

È su questa coerenza complessiva che, alla luce della pronuncia fiorentina, sembra destinato a concentrarsi il controllo giudiziale.

Lo spunto pratico per imprese e professionisti su *cram down* fiscale e meritevolezza: il focus resta sulla convenienza economica

Il secondo profilo affrontato dalla sentenza riguarda **l'applicazione del *cram down* fiscale e contributivo.**

La procedura presentava infatti un passivo tributario particolarmente significativo, generato da un protratto omesso versamento di imposte e contributi. L'Agenzia delle Entrate sosteneva che tale condotta, qualificabile come forma di autofinanziamento dell'attività d'impresa, dovesse precludere l'omologazione del concordato.

Il Tribunale riconosce apertamente che il comportamento dell'impresa è censurabile e che il mancato versamento di tributi altera la concorrenza e produce effetti negativi sul sistema economico. Tuttavia, precisa che tale valutazione appartiene a un piano diverso rispetto a quello richiesto per l'omologazione del concordato.

Richiamando Cass. n. 10723 del 22 aprile 2026, **il Collegio evidenzia che il controllo del Tribunale deve concentrarsi esclusivamente sulla verifica della convenienza della proposta rispetto allo scenario liquidatorio**, non rilevando ai fini dell'omologazione la meritevolezza del debitore; tale circostanza, però, non potrà chiaramente protrarsi successivamente all'omologa; pertanto, l'attenzione della società al pagamento delle imposte e dei contributi correnti dovrà essere massima.

Nel caso concreto tale requisito risultava soddisfatto tenuto altresì conto che era prevista la messa a disposizione dei creditori dell'intero patrimonio dei soci, sia immobiliare che mobiliare, dunque, di fatto, la procedura ha acquisito il retratto di un'eventuale azione di responsabilità.

In ipotesi di liquidazione giudiziale il valore di realizzo sarebbe stato assorbito integralmente dai creditori privilegiati e dal Fondo di Garanzia, senza lasciare alcuna utilità per Erario ed enti previdenziali, viceversa, nel concordato, tali creditori avrebbero percepito una percentuale del proprio credito, seppur modesta.

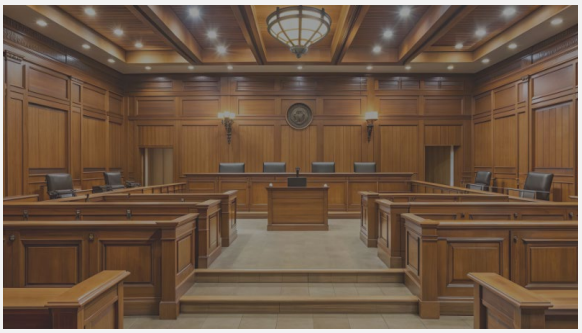
Particolarmente interessante è anche il passaggio dedicato all'**applicazione congiunta del *cram down* fiscale e della ristrutturazione trasversale di cui all'art. 112, comma 2, CCII.**
Il Tribunale afferma espressamente che i due istituti possono operare contemporaneamente qualora ne ricorrano i presupposti.

Per le imprese la cui continuità dipende dal possesso del DURC, la pronuncia offre un'indicazione operativa precisa: nell'istanza di conferma delle misure protettive è opportuno rappresentare in modo concreto il nesso tra regolarità contributiva, prosecuzione dei contratti e riuscita del risanamento, chiedendo che il provvedimento chiarisca gli effetti della sospensione delle azioni esecutive anche sul rilascio della certificazione.

La portata della decisione è particolarmente utile nei settori in cui il DURC è un requisito essenziale per mantenere commesse e flussi di cassa.

* * *

Composizione negoziata e DURC: quando le misure protettive evitano il blocco dell'impresa



La presenza di debiti contributivi anteriori all'accesso alla composizione negoziata **non impedisce necessariamente il rilascio del DURC** quando il Tribunale abbia confermato misure protettive che sospendono le azioni esecutive e, quindi, anche la riscossione coattiva dei contributi.

È il principio affermato dal **Tribunale di La Spezia con provvedimento del 27 luglio 2026**, che ha confermato le misure protettive richieste dall'impresa e ha accertato che l'esposizione contributiva e previdenziale anteriore alla composizione negoziata non costituisce causa ostativa al rilascio del DURC e della documentazione analoga, compresa la certificazione prevista dall'art. 17-bis del D.Lgs. n. 241/1997.

La decisione è particolarmente rilevante per le imprese la cui continuità dipende dalla possibilità di **partecipare ad appalti, proseguire commesse e mantenere rapporti contrattuali** per i quali la regolarità contributiva rappresenta un requisito essenziale.

La composizione negoziata, da sola, non *"salva"* il DURC

Il primo passaggio della decisione è importante perché il Tribunale esclude una soluzione apparentemente più immediata.

La semplice pendenza della composizione negoziata **non determina una sospensione legislativa dei pagamenti**. L'art. 18, comma 3, CCII precisa infatti che, durante la composizione negoziata, i pagamenti dell'imprenditore non sono inibiti.

Da ciò il Tribunale ricava l'inapplicabilità dell'art. 3, comma 2, lett. b), del D.M. 30 gennaio 2015, che considera comunque sussistente la regolarità contributiva quando vi sia una sospensione dei pagamenti prevista dalla legge.

Il punto è quindi netto: **l'accesso alla composizione negoziata non produce automaticamente un DURC regolare**. Ed è proprio questa distinzione a rendere significativa la seconda parte del ragionamento.

La svolta è nella sospensione della riscossione coattiva

Il Tribunale sposta infatti l'attenzione dalla sospensione dei *pagamenti* alla sospensione della **riscossione coattiva**. L'art. 3, comma 2, lett. f), del D.M. 30 gennaio 2015 consente il rilascio del DURC in presenza di crediti affidati agli agenti della riscossione per i quali sia stata disposta, a seguito di ricorso giudiziario, la sospensione della cartella di pagamento o dell'avviso di addebito. Secondo il Tribunale, la disposizione deve essere interpretata alla luce della sua ratio.

Se l'ordinamento impedisce temporaneamente al creditore pubblico di ottenere il pagamento mediante **coercizione diretta**, attraverso l'esecuzione forzata, sarebbe irragionevole consentire di ottenere lo stesso risultato attraverso una forma di **coercizione indiretta**, rappresentata dal diniego del DURC.

Quest'ultimo, infatti, può impedire all'impresa di partecipare agli appalti, svolgere determinate attività o beneficiare di agevolazioni, finendo di fatto per costringerla al pagamento immediato dei debiti contributivi.
È su questa base che il Tribunale propone un'**interpretazione estensiva** della disciplina: ciò che rileva è che la riscossione coattiva del debito contributivo sia effettivamente sospesa, e non necessariamente che siano già stati formati il ruolo o gli atti della riscossione.

Misure protettive e DURC diventano così strettamente collegati

Il passaggio decisivo riguarda quindi gli effetti delle **misure protettive nella composizione negoziata**.
Una volta depositato il ricorso e confermato dal Tribunale il divieto per i creditori di iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari, anche la riscossione coattiva dei contributi resta temporaneamente paralizzata. Per il Tribunale di La Spezia, questa situazione può rientrare nella logica dell'art. 3, comma 2, lett. f), del D.M. 30 gennaio 2015.

La conseguenza è particolarmente rilevante: **la presenza del debito contributivo interessato dalla sospensione della riscossione non è, di per sé, ostativa al rilascio del DURC**, sempre che non sussistano ulteriori irregolarità contributive estranee alla sospensione.

Nel caso esaminato, il Tribunale aveva confermato il divieto per i creditori – diversi dai lavoratori – di iniziare o proseguire azioni esecutive e cautelari, includendo espressamente anche la procedura prevista dall'art. 72-bis del D.P.R. n. 602/1973.

Da qui l'accertamento secondo cui **l'esposizione contributiva e previdenziale anteriore all'accesso alla composizione negoziata non costituisce causa ostativa al rilascio del DURC**. La stessa conclusione viene estesa alla documentazione analoga, inclusa la certificazione prevista dall'art. 17-bis del D.Lgs. n. 241/1997.

Non è un effetto automatico della composizione negoziata

La portata pratica della decisione deve però essere delimitata. Il principio espresso dal Tribunale **non equivale a riconoscere una generale "regolarità contributiva" a tutte le imprese che accedono alla composizione negoziata**.

Il presupposto determinante è l'esistenza di una misura protettiva efficace che impedisca la riscossione coattiva. Il DURC viene quindi collegato alla sorte delle misure protettive: se queste vengono revocate, cessano di produrre effetti o non vengono prorogate, viene meno anche il presupposto sul quale si fonda il ragionamento del Tribunale.

Lo stesso provvedimento evidenzia, inoltre, che le misure possono essere revocate o abbreviate e che la loro durata complessiva è soggetta ai limiti previsti dal Codice della crisi. Si tratta, dunque, di **una tutela funzionale e temporanea**, strettamente collegata all'effettivo svolgimento del percorso di risanamento.

Per le imprese in continuità il DURC diventa parte della strategia di risanamento

Questo è probabilmente il profilo più interessante sul piano operativo.
Per un'impresa che opera negli appalti o nei subappalti, la perdita del DURC può compromettere le commesse proprio nel momento in cui la continuità aziendale è necessaria per generare i flussi finanziari sui quali costruire il risanamento.

Nel ricorso esaminato dal Tribunale, infatti, la tutela relativa al DURC era stata richiesta proprio per preservare la possibilità dell'impresa di **proseguire rapporti di appalto e subappalto, incassare i corrispettivi delle lavorazioni e acquisire nuove commesse**.

La decisione suggerisce quindi un approccio più ampio alla composizione negoziata: le misure protettive non devono essere considerate soltanto come uno strumento per "fermare" le esecuzioni dei creditori, ma possono diventare **un presidio della continuità operativa dell'impresa**.

Il DURC, in questa prospettiva, non è un problema amministrativo collaterale. Può diventare una componente essenziale della strategia di risanamento e deve essere affrontato già nella fase di predisposizione dell'istanza per le misure protettive.

Un precedente da valorizzare, ma con cautela

Il provvedimento del Tribunale di La Spezia offre una lettura **favorevole alla continuità aziendale**, costruita attraverso un'interpretazione estensiva dell'art. 3, comma 2, lett. f), del D.M. 30 gennaio 2015. La soluzione appare coerente con la funzione della composizione negoziata: sarebbe infatti difficilmente conciliabile con un percorso finalizzato al risanamento impedire la riscossione forzata dei contributi e, contemporaneamente, consentire che il mancato rilascio del DURC determini la perdita delle commesse necessarie a finanziare quello stesso risanamento.

Il principio, tuttavia, **non deve essere trasformato in un automatismo**. La tenuta della soluzione dipende dall'effettiva operatività delle misure protettive, dalla natura dei debiti interessati e dall'assenza di ulteriori irregolarità non coperte dalla sospensione.

È proprio su questo terreno che la decisione potrebbe assumere maggiore rilevanza pratica: **la richiesta relativa al DURC può diventare parte integrante della strategia cautelare della composizione negoziata**, soprattutto nei casi in cui la continuità dell'impresa dipenda dalla conservazione di appalti e commesse.

Per maggiori informazioni e approfondimenti

Massimiliano Poppi

Partner e Responsabile Osservatorio Insolvenza

Massimiliano.Poppi@MorriRossetti.it

Morri Rossetti & Franzosi **Osservatorio Insolvenza**

OSSERVATORIO INSOLVENZA

di Morri Rossetti & Franzosi

Piazza Eleonora Duse, 2
20122 Milano
MorriRossetti.it

Osservatorio-insolvenza.it