

INTRODUZIONE

SOMMARIO: 1. La nuova declinazione della competitività nel concordato preventivo tra modelli stranieri, recepimento di prassi giurisprudenziali e ricerca di una maggiore “efficienza”. – 2. Il perimetro dell’indagine.

1. *La nuova declinazione della competitività nel concordato preventivo tra modelli stranieri, recepimento di prassi giurisprudenziali e ricerca di una maggiore “efficienza”*. – La competitività è divenuta uno degli elementi tipici del concordato preventivo. La recente introduzione della disciplina delle proposte e delle offerte concorrenti ha infatti inciso in profondità sul complessivo assetto della fattispecie, che è risultata fortemente segnata dal (sin qui inedito) rilievo attribuito dalla legge alla concorrenza¹.

Ancorché frutto di un intervento normativo dal perimetro parziale e adottato in via d’urgenza, questa impostazione sembra destinata a permanere nel nostro diritto concorsuale, che si auspica sia finalmente in procinto di conoscere un assetto più stabile a valle di quasi tre lustri di perenne cantiere riformatore², plastica rappresentazione di una sorta di “diritto liquido”, degno regolatore di una società altrettanto “liquida”³. L’attuale regime, discendente dalle innovazioni apportate dal d.l. 27 giugno 2015, n. 83, convertito con modificazioni nella l. 6 agosto 2015, n. 132, pare infatti aver trovato conferma, pur con qualche – peraltro oppor-

¹ Cfr. A. JORIO, *Orizzonti prevedibili e orizzonti improbabili del diritto concorsuale*, in S. Ambrosini (diretto da), *Fallimento, soluzioni negoziate della crisi e disciplina bancaria dopo le riforme del 2015 e del 2016*, Bologna, 2017, pp. 24 ss.

² Cfr. M. FABIANI, *Il diritto della crisi e dell’insolvenza*, Bologna, 2017, pp. 37-38.

³ Cfr. R. RORDORF, *Prefazione*, in S. Ambrosini, *Il nuovo diritto della crisi d’impresa: l. 132/15 e prossima riforma organica. Disciplina, problemi, materiali*, Bologna, 2016, pp. 1 ss.

tuno – affinamento, nel d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14, recante il “codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza” (nel seguito c.c.i.i.), la cui entrata in vigore è fissata al decorso del diciottesimo mese dalla pubblicazione sulla Gazzetta ufficiale, intervenuta il 14 febbraio 2019; ferme le integrazioni e le correzioni che potranno essere apportate in attuazione dell’ulteriore delega di cui alla l. 8 marzo 2019, n. 20. Sotto il profilo in esame la c.d. “miniriforma” ha quindi in qualche misura anticipato la riforma “organica”, adottando soluzioni che erano emerse, quantomeno a livello di ipotesi di articolato, proprio nel corso dei lavori della Commissione istituita dal Ministro della Giustizia con decreto del 28 gennaio 2015 e presieduta dal pres. Renato Rordorf⁴, le quali sono state poi effettivamente trasfuse nella nuova legge.

Per effetto di queste modifiche, il debitore ha visto almeno in parte scolorare la veste di *dominus* della gestione della propria crisi (o, secondo l’*id quod plerumque accidit*, della propria insolvenza, atteso che la presoché totalità dei ricorsi per l’accesso alla procedura “minore” provengono da soggetti incapaci di far regolarmente fronte alle proprie obbligazioni): le soluzioni che egli prospetti ai creditori sono divenute contendibili, tanto nel loro complesso, quanto con riferimento allo specifico (ma cruciale) profilo delle singole alienazioni di attivi.

La proposta di concordato e il piano sul quale essa si fonda hanno pertanto cessato di essere una prerogativa esclusiva dell’imprenditore⁵. È infatti divenuta ammissibile la sottoposizione ai creditori di percorsi (anche radicalmente) “alternativi”, i quali, ove ritenuti preferibili dalla maggioranza dei creditori sulla base della discrezionale valutazione di convenienza affidata al meccanismo del voto, si sostituiscono all’impostazione originaria. Nel nuovo sistema, la soluzione “esterna” si innesta sulla domanda del debitore e ne ridetermina liberamente il contenuto, divenendo, ove

⁴ Cfr. L. PANZANI, *Le alternative al fallimento. Il concordato e gli accordi di ristrutturazione dopo il d.l. n. 83/2015*, in O. Cagnasso-L. Panzani (diretto da), *Crisi d’impresa e procedure concorsuali*, III, Torino, 2016, pp. 3123-3124. Per una valutazione critica della sovrapposizione tra i lavori della “Commissione Rordorf” e il ricorso alla decretazione d’urgenza cfr. P. VELLA, *La contendibilità dell’azienda in crisi. Dal concordato in continuità alla proposta alternativa del terzo*, in *IlCaso.it*, 2016, pp. 2 ss.

⁵ Cfr. G. PRESTI, *Concordato preventivo: dal monopolio del debitore alle proposte concorrenti fino all’iniziativa dei terzi*, in M. Arato-G. Domenichini (a cura di), *Le proposte per una riforma della legge fallimentare. Un dibattito dedicato a Franco Bonelli*, Milano, 2017, pp. 91 ss.

approvata, l'oggetto dell'omologazione e della successiva fase esecutiva.

A un diverso livello, ogniqualvolta la prospettazione dell'imprenditore postuli il trasferimento in favore di un cessionario appositamente selezionato in via preventiva di uno o più *assets* (inclusa l'azienda in funzionamento, in conformità al noto schema della continuità aziendale c.d. "indiretta"), scatta un meccanismo idoneo a "scardinare" l'impostazione "preconfezionata"⁶. Va infatti esperita una gara tesa a individuare sul mercato un offerente "migliore", tale perché disponibile a versare un corrispettivo più elevato; e quando la celebrazione della competizione, governata dal tribunale con l'ausilio del commissario e senza il coinvolgimento dei creditori, dia l'esito sperato, il terzo aggiudicatario soppianta l'iniziale "acquirente *in pectore*", indipendentemente dal fatto che l'avvicendamento sia o meno gradito all'imprenditore. Senza dire che tale *iter* postula altresì l'attribuzione all'autorità giudiziaria di penetranti poteri conformativi, i quali, ancorché circoscritti a quanto necessario per rendere comparabili le offerte, sono capaci di incidere (sia pur indirettamente) sulla concreta articolazione del piano e della proposta, che non a caso il ricorrente è chiamato a modificare alla luce dell'esito della gara.

Il ridimensionamento del ruolo del debitore è un corollario diretto (e ragionevolmente inevitabile) dell'opzione per la concorrenza. La competizione non può invero che essere finalizzata all'emersione e, ove ciò si riveli proficuo, all'adozione di percorsi diversi da quelli tracciati dall'imprenditore e, di conseguenza, almeno potenzialmente in contrasto con la sua volontà. Il che probabilmente equivale a dire che l'apertura al mercato si traduce giocoforza in un inasprimento dello spossessamento concordatario, il quale, benché tuttora lontano dall'essere "pieno" come nel fallimento (e nella futura liquidazione giudiziale), tuttavia si rivela "meno attenuato" di quanto fosse in passato. L'imprenditore che acceda al concordato continua a conservare l'amministrazione del proprio patrimonio, ma è assoggettato, oltre che alla sorveglianza commissariale e all'onere di munirsi della preventiva autorizzazione giudiziale al compimento degli atti di natura straordinaria, alle potenziali ingerenze dei terzi (e, in qualche misura, dello stesso tribunale) nella concreta conformazione del programma di superamento della crisi (o dell'insolvenza).

⁶ Cfr. G. MEO, *Appunti in tema di cessione dei beni nel concordato preventivo*, in *osservatorio-oci.org*, 2017, p. 9.

Neppure i soci dell'impresa debitrice sono risparmiati dai corollari della concorrenza. Al fine di ampliare il perimetro della contendibilità e di consentire anche al terzo di prospettare soluzioni che postulino interventi sul capitale (e più in generale, con l'entrata in vigore del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, operazioni societarie straordinarie), è previsto un meccanismo che permette di darvi attuazione pur nell'assenza della collaborazione dei soci, coartandone il consenso. Di qui il superamento, quantomeno in relazione alla fattispecie delle proposte concorrenti, del tradizionale principio della neutralità delle procedure concorsuali rispetto agli assetti dell'organizzazione societaria⁷.

All'esito dei menzionati interventi riformatori, le dinamiche della procedura "minore" risultano complessivamente riconfigurate.

In passato il debitore si confrontava con il tribunale (con riguardo ai profili di ammissibilità) e con i creditori (con riferimento alla convenienza) attraverso un canale sostanzialmente "a senso unico". Da un lato si costruiva la soluzione della crisi (o dell'insolvenza); dall'altro la si valutava, secondo i diversi criteri propri del vaglio di ammissibilità e della deliberazione di approvazione. L'esito era un giudizio "secco": l'ammissione contro la dichiarazione di inammissibilità e l'approvazione contro la reiezione; senza che vi fosse la possibilità di modificare l'oggetto dell'esame, neppure allo scopo di favorire il buon esito della procedura. Ciò non significa che non fosse possibile esercitare attività di *moral suasion* sul debitore, come accadeva con una certa frequenza attraverso l'utilizzo dello strumento della richiesta di chiarimenti *ex art.* 162, 2° comma, l.fall. (talora equivalente a una vera e propria sollecitazione a intervenire su aspetti del piano o della proposta ritenuti critici) o preannunciando con largo anticipo un voto negativo in difetto di congrui adeguamenti dell'impostazione del concordato. Non vi era però modo di fare emergere direttamente soluzioni alternative a quella prospettata dall'imprenditore.

Oggi il confronto dialettico è assai più esplicito e, al contempo, complesso. Il piano e la proposta che giungono alla soglia del giudizio di omo-

⁷ In materia cfr. A. NIGRO, *La società per azioni nelle procedure concorsuali*, in G.E. Colombo-G.B. Portale (diretto da), *Trattato delle società per azioni*, 9**, Torino, 1993, p. 336; G. FERRI JR., *Soci e creditori nella struttura finanziaria della società in crisi*, in U. Tombari (a cura di), *Diritto societario e crisi d'impresa*, Torino, 2014, p. 100, cui *adde*, da ultimo, V. PINTO, *Concordato preventivo e organizzazione societaria*, in *Riv. soc.*, 2017, pp. 100 ss.

logazione sono – almeno potenzialmente – il “precipitato” dell’azione concorrente di una pluralità di soggetti (il debitore, i terzi proponenti e i terzi offerenti), i quali agiscono in competizione tra loro in un contesto che conosce altresì un rinnovato “protagonismo” giudiziale, essendo il tribunale chiamato a stabilire le concrete modalità dello svolgimento della competizione tra le offerte, il che – come detto – gli consente di esplicitare una (sia pur indiretta) influenza sulla conformazione del piano e della proposta.

Alla luce del nuovo impianto, pur volendo ritenere che la procedura “minore” conservi una natura essenzialmente “negoziale”⁸, non possono sottacersi le oggettive difficoltà di inquadramento della fattispecie concordataria⁹. Non sembra infatti possibile continuare a concepire il concordato preventivo semplicemente come una sorta di – sia pur peculiare – “accordo” tra il debitore e (la maggioranza de)i creditori i cui effetti sono subordinati all’omologazione. Oggi il contenuto del negozio non è più (o, comunque, non è sempre) il prodotto dell’incontro delle volontà dell’imprenditore e di chi lo ha a vario titolo finanziato, siccome la proposta del primo è suscettibile di essere sostituita, integrata o modificata *ab externo* a vari livelli, sulla base di schemi concorrenziali che sembrano strutturati con lo scopo di premiare le impostazioni più gradite ai creditori (cui – lo si ripete – spetta individuare la proposta destinata a prevalere) o che appaiono comunque per loro più favorevoli, perché idonee a perseguire la massimizzazione degli incassi (“certificata” dal crisma della procedura competitiva) e, di conseguenza, a incrementare l’ammontare delle risorse distribuibili.

In questa prospettiva, la pervasività della competitività è tale da contribuire a spostare la collocazione del “baricentro” del concordato preventivo. Mentre fino al 2015 esso gravitava intorno all’autonomia negoziale e a uno spiccato *favor debitoris*, la “miniriforma” prima e il codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza poi hanno fatto segnare una ampia rivalutazione delle forme di eterotutela, per l’appunto tese alla protezione degli interessi dei creditori¹⁰.

⁸ Cfr. S. AMBROSINI, *Il concordato preventivo*, in AA.VV., *Le altre procedure concorsuali*, in F. Vassalli-F.P. Luiso-E. Gabrielli (diretto da), *Trattato di diritto fallimentare e delle altre procedure concorsuali*, IV, Torino, 2014, pp. 9 ss.

⁹ Cfr. G. D’ATTORRE, *Le proposte “ostili”*, in M. Sandulli-G. D’Attorre (a cura di), *La nuova mini-riforma della legge fallimentare*, Torino, 2016, pp. 145-146.

¹⁰ Cfr. A. NIGRO-D. VATTERMOLI, *Diritto della crisi delle imprese. Appendice di aggiornamento in relazione al d.l. n. 83/2015, conv. dalla legge n. 132/2015*, Bologna, 2016, p. 8.

L'oggettiva portata innovatrice della "miniriforma" e del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza non è peraltro sinonimo dell'adozione di soluzioni assolutamente originali. Gli istituti delle proposte e delle offerte concorrenti, pur conati *ex novo*, sembrano almeno in parte ispirati a esperienze straniere (pur con gli opportuni adattamenti al diritto interno, le cui peculiarità impediscono semplicistiche affermazioni di totale equipollenza), nonché ai risultati dell'interpretazione "creatrice" della nostra stessa giurisprudenza¹¹.

La possibilità che il piano e la proposta di soluzione della crisi provengano da un soggetto diverso dal debitore è ben nota all'ordinamento tedesco. A norma del § 218 dell'*Insolvenzordnung* (di qui in avanti *InsO*) l'*Insolvenzplan* può essere predisposto, oltre che dal debitore, dall'*Insolvenzverwalter* (curatore). È inoltre possibile che la *Gläubigerversammlung* (assemblea dei creditori) affidi il medesimo compito al *Verwalter* (amministratore), indicandogli gli obiettivi da perseguire (§ 157 *InsO*)¹². In Francia, ancorché l'accesso alla *procédure de sauvegarde* possa essere richiesto dal solo debitore (in difficoltà, ma non insolvente), dal 2014 l'art. L626-30-2 del *Code de Commerce* (nel seguito *c. comm.*) consente ai componenti di un *comité de créanciers* di predisporre un piano destinato a competere con quello dell'imprenditore¹³. Nel caso invece di *cession des paiements*, si dà luogo, su iniziativa del debitore, di uno o più creditori o del *procureur de la République* all'apertura della procedura di *redressement judiciaire*: anche in questo caso il piano elaborato dall'*administrateur*, con la collaborazione del debitore, può entrare in competizione con quello proposto dai componenti di un *comité de créanciers* (art. L631-19 *c. comm.*)¹⁴.

Trova altresì un parallelo nei modelli dell'*Insolvenzplan* e del *redres-*

¹¹ Sulla portata creatrice dell'interpretazione cfr. R. GUASTINI, *La sintassi del diritto*, Torino, 2014.

¹² Cfr. P. KINDLER, *La procedura concorsuale unitaria (Insolvenzverfahren) nel diritto tedesco*, in AA.VV., *Profili storici, comunitari, internazionali e di diritto comparato*, in F. Vassalli-F.P. Luiso-E. Gabrielli (diretto da), *Trattato di diritto fallimentare e delle altre procedure concorsuali*, V, Torino, 2014, p. 202; I.M. WILLRODT, *An Introduction to the Insolvency Law of Germany*, in O. Cagnasso-L. Panzani (diretto da), *Crisi d'impresa e procedure concorsuali*, I, Torino, 2016, p. 182.

¹³ Cfr. E. INACIO, *An Introduction to the Insolvency Law of France*, in O. Cagnasso-L. Panzani (diretto da), *Crisi d'impresa e procedure concorsuali*, I, cit., p. 200.

¹⁴ Cfr. E. INACIO, *An Introduction to the Insolvency Law of France*, cit., p. 204.

sement judiciaire la già menzionata possibilità, accordata al terzo proponente dal nostro diritto interno, di ottenere l'assenso forzoso dei soci dell'impresa debitrice all'approvazione dell'aumento del capitale eventualmente previsto dal piano; possibilità che è per l'appunto parimenti contemplata sia dal sistema tedesco che da quello francese, per vero indipendentemente dal soggetto autore del piano (§§ 217 e 225a *InsO* e art. 631-19-2 *c. comm.*)¹⁵.

Per quanto attiene, invece, alle offerte concorrenti, si tratta di un istituto peculiare del nostro ordinamento, il cui antecedente "storico" è rappresentato da quella giurisprudenza che, attribuendo valenza generale al principio secondo il quale le cessioni di beni in esecuzione del concordato devono essere effettuate secondo gare competitive (art. 182 l.fall.), è giunta a predicare la non opponibilità alla procedura concorsuale "minore" dell'individuazione di acquirenti predeterminati dall'imprenditore, neppure in caso di preventiva sottoscrizione di appositi contratti preliminari di compravendita, destinati a essere eseguiti in costanza del concordato o in attuazione dello stesso onde beneficiare delle protezioni che ne discendono¹⁶. Il caso più noto è probabilmente quello della Fondazione San Raffaele del Monte Tabor, la quale aveva depositato dinanzi al Tribunale di Milano un piano basato sulla cessione dei propri complessi aziendali a un terzo precedentemente selezionato al prezzo di euro 250 milioni, che è tuttavia lievitato fino a oltre euro 400 milioni grazie all'apertura al mercato imposta dall'autorità giurisdizionale¹⁷.

Un risultato così lusinghiero ha probabilmente indotto il legislatore a

¹⁵ Cfr., anche per l'ampia ricostruzione comparatistica, L. BENEDETTI, *La posizione dei soci nel risanamento della società in crisi: dal potere di veto al dovere di sacrificarsi (o di sopportare) (Aufopferungs o Duldungspflicht)?*, in *RDS*, 2017, pp. 725 ss.

¹⁶ Nell'opposto senso di favorire i piani di cessione "preconfezionati" sembrerebbe muoversi la legislazione francese. Nell'abito delle misure di *prévention*, l'art. L611-7 *c. comm.* prevede che il *conciliateur*, su istanza del debitore e previo parere dei creditori, possa essere incaricato di organizzare una cessione (parziale o totale) dell'azienda, da perfezionarsi nell'ambito di una successiva procedura di *sauvegarde*, *redressement* o *liquidation judiciaire* (in proposito cfr. D. VATTERMOLI, *La riforma (ulteriore) del diritto della crisi delle imprese in Francia: tra semplificazione, modernizzazione e riequilibrio degli interessi coinvolti*, in *RDS*, 2014, p. 453).

¹⁷ Cfr. F. LAMANNA, *Speciale Decreto "Contendibilità e soluzioni finanziarie" n. 83/2015: concordato preventivo – "Proposte/piani" ed "offerte" concorrenti*, in *IFallimentarista*, 2015, p. 12.

fare tesoro di quell'esperienza, se, come dichiarato apertamente nella relazione illustrativa della "miniriforma", l'introduzione delle proposte e delle offerte concorrenti mira a conseguire l'obiettivo del miglioramento della *performance* concordataria. Il presupposto da cui ha preso avvio la riforma (per quanto concerne i profili che qui interessano) pare quindi risiedere nella convinzione che l'apertura al mercato renda di per sé la procedura "minore" maggiormente efficiente¹⁸.

Gli studi quantitativi sulle procedure di concordato preventivo dichiarate a partire dall'entrata in vigore della riforma del 2005 hanno riguardato essenzialmente la determinazione della percentuale dei piani con continuità aziendale e la misurazione del successo delle ristrutturazioni, attraverso il computo del "tasso di sopravvivenza" delle singole imprese a una certa distanza temporale dall'accesso alla procedura¹⁹. Non è stato invece naturalmente possibile ponderare il grado di congruità della *recovery* concretamente assicurata nella fase di esecuzione rispetto a ipotetiche soluzioni alternative. Si è nondimeno fatta strada la convinzione che l'attribuzione "in esclusiva" al debitore della costruzione del piano e della proposta e, comunque, della possibilità di scegliere la collocazione dei propri *assets* attivi costituisca un fattore di inefficienza. Fermo l'obbligo di rispettare i requisiti di ammissibilità, l'imprenditore è invero fatalmente portato a preferite le soluzioni che si confacciano al suo interesse, prima che a quello dei creditori a ottenere il miglior soddisfacimento concretamente conseguibile.

Di qui l'opzione per l'apertura al mercato, di modo che, attraverso i meccanismi della concorrenza, si imponga la soluzione "migliore" sotto il profilo del trattamento dei creditori, nonostante l'eventuale contrarietà del debitore.

Se, in astratto, l'equazione che mette in relazione la concorrenza con l'efficienza della procedura (con riguardo allo specifico profilo del tasso di *recovery* assicurato alla massa) appare condivisibile, non può tuttavia sottacersi che il legislatore della "miniriforma" (e fors'anche, almeno in

¹⁸Cfr. P. PISCITELLO, *Il concordato preventivo tra modelli competitivi e ritorno al passato*, in *Corr. giur.*, 2016, p. 302.

¹⁹Cfr. C. CASTELLI-G. MICUCCI-G. RODANO-G. ROMANO, *Il concordato preventivo in Italia: una valutazione delle riforme e del suo utilizzo*, Roma, 2016; A. PALETTA-G. ALIMEHMETI, *Analisi delle condizioni di efficienza economica del concordato preventivo*, in *osservatorio-oci.org*, 2016.

parte, quello del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza) non sembra aver tenuto adeguatamente conto del fatto che l'intervento dei terzi nel concordato è giocoforza foriero di costi di transazione, i quali, ove non opportunamente amministrati, rischiano di divenire essi stessi fonte di inefficienze. La criticità può sorgere, in particolare, nella misura in cui si creino ingiustificate "barriere all'ingresso" nella competizione o quando si facciano gravare sulla procedura adempimenti suscettibili di tradursi in un inutile dispendio di tempo e di denaro, con pregiudizio destinato a trovare finale allocazione a carico di quegli stessi creditori che le nuove norme paiono invece voler meglio tutelare.

Una riflessione in proposito si impone anzitutto con riferimento alle proposte concorrenti. Nonostante le ampie potenzialità che, "sulla carta", l'istituto presenta, la sua esperienza applicativa è stata, sin qui, oggettivamente deludente. Non può considerarsi un elemento accidentale il fatto che, in poco meno di un quadriennio, si sia registrato – a quanto consta – un solo caso edito di proposta concorrente: quello relativo alla crisi della Giuseppe Bottiglieri Shipping Company s.p.a., nel quale peraltro la prospettiva alternativa a quella dell'impresa debitrice ha avuto vita assai breve, essendo stata giudicata inammissibile dal Tribunale di Napoli per difetto di legittimazione del proponente²⁰.

Assai più elevato è stato il tasso di operatività delle offerte concorrenti, il che non è tuttavia di per sé indicativo del loro "successo", atteso che esse sono state concepite dalla "miniriforma" come una fattispecie ad applicazione sostanzialmente automatica. È tuttavia appena il caso di esplicitare che imporre *ex lege* la ricerca di un offerente "migliore" non equivale a fornire alcuna garanzia del suo reale reperimento. Perché la ricerca abbia davvero concrete *chances* di concludersi positivamente occorre anzitutto verificare che sussista un "terreno fertile" per la partecipazione alla competizione e, in seconda battuta, strutturare l'intera gara (sin dal momento dell'accesso alle informazioni) secondo le modalità più acconce al raggiungimento dell'obiettivo.

Pur in assenza di dati statistici al riguardo, l'esperienza sin qui maturata lascia intendere che vi sia una significativa quota di procedure compe-

²⁰ Cfr. Trib. Napoli, 2 febbraio 2018, in *Fallimento*, 2019, p. 87, con nota di A. Rossi, *Il difficile avvio delle proposte concorrenti nel concordato preventivo*. La decisione ha trovato conferma da parte di App. Napoli, 4 luglio 2018, *Lighthouse Limited c. Giuseppe Bottiglieri Shipping Company s.p.a.*, pres. M.R. Cultrera, est. A. Tabarro, inedit.

titive andate deserte o nelle quali, al più, si sia presentato soltanto il medesimo soggetto che era già stato selezionato dal debitore; con la conseguenza che l'intera fase procedimentale in questione si riduce a un mero spreco di tempo e di risorse.

2. Il perimetro dell'indagine. – Il presente lavoro si propone di indagare i nuovi schemi della competitività nel concordato preventivo, ricostruendo la disciplina delle proposte e delle offerte concorrenti, alla luce sia dell'attuale legge fallimentare che del codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, la cui entrata in vigore è – come detto – ormai imminente.

La circostanza che, nella materia in esame, il secondo abbia mantenuto in larga misura inalterata la disciplina della prima (pur talora apportando ulteriori innovazioni, di cui si darà di volta in volta specifico conto) ha reso possibile una trattazione “in parallelo” delle norme vecchie e nuove, dando opportuno risalto a similitudini e differenze.

L'intento è quello di verificare se le regole poste a presidio della competizione nella procedura “minore” e dell'effettivo spostamento del suo “baricentro” dall'iniziativa del debitore all'emersione della “migliore” soluzione di mercato siano davvero idonee ad assolvere all'ambizioso compito di trasformare il concordato preventivo – che negli ultimi anni ha vieppiù assunto le sembianze di una sorta di “salvacondotto” per l'imprenditore in crisi (*recte*: decotto) – in uno strumento in grado di massimizzare il soddisfacimento dei creditori, aprendo nuovi fronti di possibile convenienza rispetto alla dichiarazione del fallimento (o della futura liquidazione giudiziale) proprio grazie all'opportunità di far prevalere soluzioni altrimenti prive di concrete *chances* di attuazione.