**I requisiti di non fallibilità alla luce della Sentenza della Corte di Cassazione n. 18667 del 27.12.2013: brevi considerazioni sui ricavi di cui all’art. 1 della Legge Fallimentare**

La recente pronuncia della Corte di Cassazione n. 28667 del 27.12.2013 fornisce l’occasione per rivedere la disciplina disegnata dall’art. 1 della Legge Fallimentare e di definire con più precisione i requisiti previsti per la non fallibilità che, comportando una deroga alla disciplina generale che assoggetta gli imprenditori alle procedure concorsuali, devono essere inquadrati in modo particolarmente attento in considerazione della definizione dei “ricavi” fornita dalla Suprema Corte.

Dispone il citato art. 1 (rubricato *Imprese soggette al fallimento e al concordato preventivo*) che: “*Sono soggetti alle disposizioni sul fallimento e sul concordato preventivo gli imprenditori che esercitano una attività commerciale, esclusi gli enti pubblici.*

*Non sono soggetti alle disposizioni sul fallimento e sul concordato preventivo gli imprenditori di cui al primo comma, i quali dimostrino il possesso congiunto dei seguenti requisiti:*

*a) aver avuto, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito della istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, un attivo patrimoniale di ammontare complessivo annuo non superiore ad euro trecentomila;*

*b) aver realizzato, in qualunque modo risulti, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, ricavi lordi per un ammontare complessivo annuo non superiore ad euro duecentomila;*

*c) avere un ammontare di debiti anche non scaduti non superiore ad euro cinquecentomila. …*”.

La scelta di reintrodurre l’originario meccanismo[[1]](#footnote-1) delle soglie quantitative di fallibilità, dopo un periodo in cui l’esonero era collegato al tipo giuridico prescelto dall’imprenditore e dal settore economico di operatività (soglie che erano volte a sottrarre all’apertura delle procedure concorsuali le imprese che non superavano determinate dimensioni), è finalizzata a ricostruire “*l’ambito soggettivo di estensione della procedura fallimentare*”, tanto perché “*l’ampliamento dei soggetti esonerati è stato inteso in senso quantitativo e non meramente qualitativo. In altri termini, benché vengano assoggettati a fallimento tutti gli imprenditori commerciali, qualunque sia l’attività esercitata. Restano quindi esclusi dall’assoggettabilità alle procedure concorsuali, oltre agli imprenditori agricoli ed agli enti pubblici che esercitano in via esclusiva o prevalente un’attività economica, anche tutti i piccoli imprenditori, siano essi imprenditori individuali che collettivi . In questo modo (…) si è inteso risolvere nel senso dell’esclusione la* vexata quaestio *concernente la fallibilità delle piccole società commerciali. Tale dato va, poi, letto in collegamento con gli accresciuti nuovi limiti dimensionali delle imprese non assoggettate al fallimento di cui appresso*”[[2]](#footnote-2).

Chiarita la *ratio* e la genesi della norma nella sua versione attuale (tale a seguito dei correttivi previsti dal D.Lgs. 12.09.2007 n. 169[[3]](#footnote-3)), occorre anche sottolineare come i criteri ivi previsti debbano essere posseduti congiuntamente: in altri termini, devono essere tutti posseduti affinché operi l’esclusione dall’assoggettabilità alle procedure concorsuali; viceversa, ove anche uno solo dei tre requisiti dimensionali non sia rispettato, l’area di fallibilità tornerà ad espandersi.

Riportati, sebbene sommariamente, i tratti fondamentali della disciplina di cui all’art. 1, comma 2, Legge Fallimentare, occorre ripercorrere quanto precisato dalla Corte di Cassazione nella pronuncia in esame.

La questione controversa attiene all’interpretazione del requisito di fallibilità sub lett. b), art. cit. (*“aver realizzato, in qualunque modo risulti, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, ricavi lordi per un ammontare complessivo annuo non superiore ad euro duecentomila”*): la Corte del merito aveva interpretato, attraverso un meccanismo estensivo–analogico, il termine “ricavo” non in senso tecnico (ricavi dalle vendite di merci), bensì in relazione al valore della produzione, così come descritta dall’art. 2425, lett. A), c.c.[[4]](#footnote-4).

La Corte di Cassazione, attraverso un percorso logico assolutamente condivisibile, ha censurato l’interpretazione fornita dalla Corte di merito, sottolineando che “*il legislatore, nel riferirsi ai “ricavi”, non può che avere considerato gli stessi in senso tecnico, non potendosi ragionevolmente presumersi il contrario, deve ritenersi di piana evidenza il riferimento ai “ricavi delle vendite e delle prestazioni” sub n. 1, ed altresì la ricomprensione della voce sub n. 5, “altri ricavi e proventi”, per l’assimilazione della seconda voce alla prima, trattandosi di componenti positive, quali ricavi accessori, dividendi,* royalties*, canoni attivi, sempre generati dall’attività d’impresa*”; “*la logica valutativa delle rimanenze e dei lavori in corso trova il suo fondamento nel rappresentare la corretta correlazione tra costi e ricavi, sì da non penalizzare economicamente l’esercizio in cui sono stati sostenuti i costi di acquisizione e/o produzione, a fronte di quelli in cui vengono realizzati i correlativi ricavi*”.

Alla disamina effettuata dalla Corte, si ritiene opportuno aggiungere che tale interpretazione – meritevole di condivisione – risponde pienamente alla scelta effettuata dal Legislatore: i criteri elencati, e in particolare quello afferente ai “ricavi”, hanno ragion d’essere nella logica dell’esatta individuazione quantitativa del volume economico dell’impresa, volume in relazione al quale l’impresa viene valutata sul profilo della fallibilità.

Secondo autorevole dottrina[[5]](#footnote-5), la *ratio* dell’introduzione di questo parametro (i “ricavi”) è correlata alla necessità di colpire le imprese che, pur essendo scarsamente patrimonializzate, hanno estesi rapporti commerciali o impiegano molta forza lavoro: a tal fine, deve sottolinearsi che norma richiede che i ricavi lordi siano “realizzati”. Questa precisazione impone di riferirsi ai soli ricavi effettivamente conseguiti, rivolgendosi precipuamente al concetto di trasferimento o di cessione di beni a terzi mediante un contratto a prestazioni corrispettive in cui sorga, in capo all’impresa, un credito.

Tale conclusione porta agevolmente a escludere le voci di cui all’art. 2425, lett. A), c.c. che non corrispondano in senso tecnico al concetto di “ricavi” come descritto: così come chiarito nella sentenza in esame, le sole voci da considerare sono quelle sub 1) e sub 5), che consentono di avere un panorama corretto ed oggettivo delle condizioni economiche dell’impresa.

1. Il Legislatore del 1942 aveva stabilito che il fallimento fosse riservato all’imprenditore commerciale, con l’esonero -accanto agli imprenditori agricoli - dei piccoli imprenditori, di cui l’art. 2083 c.c. forniva una nozione di carattere qualitativo; tale nozione era però “sterilizzata” (si legga, AA.VV., *La riforma organica delle procedure concorsuali*, a cura di S. Bonfatti e L. Panzani, Milano, 2008) nella Legge Fallimentare, all’art. 1, laddove stabiliva che erano considerati tali gli imprenditori che fossero “*stati riconosciuti, in sede di accertamento ai fini dell'imposta di ricchezza mobile, titolari di un reddito inferiore al minimo imponibile. Quando è mancato l'accertamento ai fini dell'imposta di ricchezza mobile sono considerati piccoli imprenditori gli imprenditori esercenti un'attività commerciale nella cui azienda risulta essere stato investito un capitale non superiore a lire trentamila. In nessun caso sono considerate piccoli imprenditori le società commerciali*”. [↑](#footnote-ref-1)
2. Cfr. Relazione Governativa al D.Lgs. 9.09.2006, n. 5. [↑](#footnote-ref-2)
3. Nella versione del D.Lgs. 5/2006 i criteri erano solo due e assolutamente alternativi tra loro ma anche complementari, “*nel senso che bastava il superamento di una delle due soglie per essere considerati imprenditori non piccoli, ma per essere escludi dall’area di operatività delle procedure concorsuali era necessario mantenersi al di sotto dei limiti per entrambi i criteri”* (vedi commento di A. Paluchowski in *Codice del Fallimento*, a cura di M. Bocchiola, A. Paluchowski, VII edizione, Giuffrè, 2013). [↑](#footnote-ref-3)
4. Art. 2425, lett. A, c.c.: “*Valore della produzione:  
    1) ricavi delle vendite e delle prestazioni  
    2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti  
    3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione  
    4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni  
    5) altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio***”.** [↑](#footnote-ref-4)
5. M. Fabiani, *L’impresa fallibile*, in *Il Fallimento*, 2007, n. 3. [↑](#footnote-ref-5)