

## **Introduzione**

Nella realtà economica contemporanea il gruppo di società è l'assetto organizzativo tipico assunto dalle imprese di grande dimensione allo scopo di ottenere i vantaggi derivanti dall'unità economica con quelli offerti dall'articolazione in più strutture giuridicamente distinte e autonome.

Tuttavia, questo fenomeno ha faticato ad emergere nella disciplina positiva italiana sia sotto il profilo societario che concorsuale.

Per il primo profilo i gruppi di impresa sono stati regolamentati solo grazie alla riforma del diritto societario del 2003 che ha riconosciuto l'eterodirezione agli artt. 2497 ss. del Codice civile.

Mentre per quanto riguarda il secondo profilo, l'iter che ha portato a riconoscere il trattamento unitario delle situazioni di crisi ed insolvenza di imprese appartenenti ad un gruppo è stata frammentario.

Innanzitutto, la legge fallimentare (r.d. 16 marzo 1942, n.267) era caratterizzata dall'assenza di norme dedicate a questa disciplina; il legislatore era intervenuto in materia soltanto con alcune norme settoriali concernenti, in particolare, i gruppi bancari (T.U.B.) e l'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi (D. Lgs. n. 270/99 e, più recentemente, la cd. "Legge Marzano").

Di conseguenza, la regolamentazione generale dei gruppi era stata demandata all'elaborazione giurisprudenziale; quest'ultima ha riguardato principalmente la procedura di concordato preventivo, che è quella in cui le esigenze di coordinamento di imprese in crisi all'interno di un gruppo risultavano maggiormente avvertite nella prassi.

Dopo aver analizzato l'esperienza normativa e giurisprudenziale che ha preceduto ed incentivato l'introduzione di una disciplina sistematica del gruppo prevista dal Codice della crisi, ci si concentrerà sulle innovazioni che questo ha realizzato.

Infatti, nel 2019 è stato elaborato il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, seguito da vari decreti correttivi che hanno posticipato l'entrata in vigore a luglio del 2022.

Grazie a questo *corpus* normativo la materia concorsuale è stata riformata ed è stata introdotta un'organica disciplina dedicata ai gruppi di imprese, ritenuta necessaria dalla prassi e dalla dottrina.

Si tratta di una delle principali novità della riforma divenuta necessaria anche in forza delle indicazioni imposte dal legislatore comunitario in tema di insolvenza transfrontaliera (reg. Ue. 848/2015), prevedendo norme apposite dedicate al fenomeno dell'insolvenza di gruppo, finalizzate a facilitare la gestione delle procedure e a consentire la cooperazione tra le società appartenenti ad un medesimo gruppo.

Le procedure concorsuali che verranno prese in considerazione sono il concordato preventivo e la liquidazione giudiziale in quanto sono quelli centrali nell'ambito della disciplina dettata dal nuovo codice.

L'analisi prenderà le mosse dalla definizione di "gruppo di imprese" indicata dal codice della crisi e dell'insolvenza, fondata sull'esercizio dell'attività di direzione e coordinamento. Si tratta della prima definizione generale del fenomeno in esame, valevole quindi anche in altri settori del diritto, quale quello societario.

In seguito, ci si concentrerà sulle disposizioni espressamente dedicate ai gruppi, contenute nel Titolo VI, ossia gli artt. da 284 a 292 del codice della crisi, facendosi però riferimento anche alle disposizioni di carattere generale, quando ciò sarà necessario per meglio comprendere la disciplina dedicata al fenomeno, di volta in volta, esaminato o per colmare le possibili lacune del codice.

La trattazione proseguirà poi approfondendo la liquidazione giudiziale di gruppo, riguardante l'ipotesi in cui una pluralità di imprese appartenenti allo stesso gruppo si trovino in stato di insolvenza.

In questo contesto si procederà all'analisi delle peculiarità derivanti dall'eventuale unificazione procedimentale, previste dall'art. 287 e nel successivo Capo IV, rubricato "norme comuni", volto a regolamentare gli strumenti adottati dal legislatore al fine di agevolare le operazioni di ricostruzione patrimoniale delle singole imprese.

In particolare, si tratterà di azioni volte a dichiarare l'inefficacia di atti posti in essere da un'impresa appartenente ad un gruppo, tra cui spicca la legittimazione in capo al curatore ad esercitare l'azione revocatoria "aggravata", analoga a quella prevista in caso di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in stato di insolvenza.

Ulteriore rilevanza assumerà l'insieme di azioni di responsabilità esercitate nei confronti della società investita della direzione e coordinamento sulle società eterodirette insolventi; la possibilità di procedere alla denuncia per gravi irregolarità infragruppo e in presenza di determinati presupposti alla postergazione dei finanziamenti infragruppo.

Il terzo capitolo sarà invece dedicato esclusivamente alla disciplina dettata per la procedura centrale, ossia il concordato preventivo di gruppo.

Verrà dato quindi risalto alla regolazione della crisi e insolvenza nella versione del concordato preventivo di gruppo, figura tipicamente controversa nella prassi giurisprudenziale, analizzando in particolare le peculiarità e i profili relativi alla gestione unitaria e coordinata, partendo dalla fase introduttiva fino ad arrivare all'omologa del piano (o dei piani) ad opera dell'autorità giudiziaria, suscettibile di opposizione attraverso l'esperimento di un rimedio di natura endoconcorsuale.

Ci si concentrerà, anzitutto, sulle norme procedurali da seguire per potersi avvalere di tale procedura: competenza, modalità di presentazione e contenuto del piano di gruppo, modalità di votazione e di esecuzione dello stesso.

## **I L'evoluzione del quadro normativo dei gruppi di società**

**1- Lo sviluppo del fenomeno dei gruppi di società 2- L'elaborazione giurisprudenziale dei gruppi e la disciplina normativa 3- I gruppi di impresa nella materia concorsuale: la situazione ante-Codice 4- I gruppi d'impresa e l'insolvenza transfrontaliera alla luce del regolamento Ue 2015/848 5- Il "travagliato" iter dell'entrata in vigore del Codice della crisi dell'impresa e dell'insolvenza**

### **1-Lo sviluppo del fenomeno dei gruppi di società**

I gruppi d'impresa rappresentano una realtà sempre più rilevante sia sotto il profilo economico che giuridico, sia a livello nazionale che sovranazionale, presentando numerosi vantaggi, sia per le imprese che ne fanno parte che per i consumatori.

Possiamo considerarli come insiemi di imprese formalmente autonome e indipendenti l'una dall'altra, ma tutte assoggettate alla direzione e coordinamento del soggetto capogruppo che le controlla.

Così, pur permanendo l'autonomia delle imprese sotto il profilo giuridico-formale, l'attività di direzione e coordinamento determina un loro coordinamento sotto un profilo economico-sostanziale, funzionale ad una razionalizzazione e maggiore efficienza dell'attività economica, oltre che a garantire una diversificazione dei rischi tra le varie società del gruppo<sup>1</sup>.

L'articolazione di un gruppo risponde, di regola, a una strategia imprenditoriale che mira a ottenere determinati vantaggi come l'abbattimento dei costi, ampliamento di quote di mercato nonché l'ottimizzazione delle risorse organizzative.

Si tratta di un fenomeno largamente ricorrente della pratica che trova attualmente pieno riconoscimento e disciplina giuridica nel nostro ordinamento sia a livello di diritto societario (artt.2497 ss.cc.) sia a livello di diritto concorsuale<sup>2</sup>.

Da un punto di vista economico, l'utilità è quella di valorizzare l'integrazione economica e finanziaria esistente tra le imprese e il gruppo, non solo nella fase

---

<sup>1</sup>A. Marchegiani, I gruppi di società, [ilsocietario.it](http://ilsocietario.it),2018

<sup>2</sup>G.D'Attorre, Manuale di diritto della crisi e dell'insolvenza, Giappichelli,Torino,2021,p.317

fisiologica, ma anche nella fase patologica; questo si traduce nell'opportunità di trattare la crisi o l'insolvenza delle varie imprese appartenenti al gruppo in modo quanto più unitario e coordinato possibile, e ciò tanto nelle procedure liquidatorie quanto in quelle in continuità<sup>3</sup>.

Esistono due tipi fondamentali di gruppi: il primo è il gruppo orizzontale, o paritetico, ossia in questo caso la direzione e il coordinamento delle società vengono realizzate sulla base di un accordo contrattuale; il secondo è il gruppo verticale (il più diffuso nella prassi), vale a dire che l'aggregazione di più società è sottoposta all'influenza dominante di un'unica società capogruppo. A sua volta, nell'insieme dei gruppi verticali, si possono distinguere i gruppi:

1- a catena o a cascata, quando la holding detiene la proprietà di una o più società, le quali a loro volta, detengono la proprietà di una o più società altre;

2- a raggiera, quando la holding detiene la proprietà di tutte le società partecipate<sup>4</sup>.

L'elemento caratterizzante il fenomeno dei gruppi è costituito proprio dalla divisione fra unità e pluralità: il gruppo, sotto il profilo economico, è concepito secondo una logica imprenditoriale unitaria, mentre, sul piano giuridico, è composto da un insieme di soggetti distinti, ciascuno dei quali costituisce un autonomo centro di imputazione di diritti e doveri<sup>5</sup>.

Di conseguenza, il "gruppo" si caratterizza per la scissione fra il profilo economico-sostanziale, che vede l'esistenza di una unica impresa, ed il profilo giuridico-formale, che vede l'esistenza di una pluralità di soggetti distinti<sup>6</sup>.

Secondo un'indagine Istat di fine 2019, i gruppi di impresa presentano una forte prevalenza di gruppi di piccola dimensione tipicamente su base familiare e si contano circa 100.000 gruppi in Italia.

Nonostante la diffusa presenza e l'importanza rivestita dai gruppi d'impresa all'interno

---

<sup>3</sup> G.D'Attorre, Manuale di diritto della crisi e dell'insolvenza, Giappicchelli, Torino, 2021, p.317

<sup>4</sup> D.Golia, Gruppi di società, in officinanotorile.it, 2022

<sup>5</sup> C.Amatucci, i gruppi di società, enciclopedia del diritto, Giuffrè, Milano, 2017

<sup>6</sup> A. Nigro, I gruppi nel codice della crisi e dell'insolvenza, in il caso.it, 2020

dell'economia nazionale, per molto tempo non c'è stata alcuna disciplina giuridica dedicata ai vari problemi ad essi collegati, tra cui quelli concorsuali.

L'importanza del fenomeno è andata gradualmente emergendo; sicché il legislatore ne ha dovuto disciplinare i contenuti, seppur, in un primo momento, in modo frammentario e disorganico, sia sotto i profili societari che concorsuali.<sup>7</sup>

## **2- L'elaborazione giurisprudenziale e la disciplina normativa dei gruppi**

Per molti anni la disciplina dei gruppi societari è stata frammentaria, caratterizzata dal silenzio normativo sulla qualificazione giuridica del fenomeno del gruppo e dal mantenimento del principio dell'inviolabilità dell'autonomia gestionale-patrimoniale delle singole società<sup>8</sup>.

In origine, questi aspetti erano trattati, solamente, dalla giurisprudenza, dalle leggi settoriali e speciali e, infine, da alcune disposizioni del codice.

Solo con la riforma del diritto societario (D.lgs. 17 gennaio 2003, n. 6), il legislatore introduce, per la prima volta nell'ordinamento italiano, una disciplina organica relativa al gruppo d'impresa<sup>9</sup>.

Iniziando dalla giurisprudenza, questa ha affermato più volte che i legami tra le diverse società non sono rilevanti e, anzi, precisa che il concetto di gruppo è un fenomeno privo di dignità giuridica in quanto *“la figura del gruppo non dà origine alla formazione di un nuovo ente, risultante della personificazione di un organismo imprenditoriale unitario né alla creazione di un centro di interesse autonomo rispetto alle società collegate”* (tribunale Roma 22 ottobre 1982,1155)<sup>10</sup>.

In questo modo, non si può delineare un gruppo come entità autonoma, ma al contrario si tutela l'indipendenza delle singole imprese sia nell'ambito concorsuale che

---

<sup>7</sup>R. Rodorf, I gruppi nella recente riforma del diritto societario, in *Le società*, 2004, p.539

<sup>8</sup>C. Amatucci, I gruppi di società, *enciclopedia del diritto*, Giuffrè, 2017

<sup>9</sup>R. Rodorf, I gruppi nella recente riforma del diritto societario, in *Le società*, 2004

<sup>10</sup>P. Bosticco, I gruppi di società nel Codice della crisi, 2022, Milano, p.13

nell'ambito societario. Inoltre, la giurisprudenza si è occupata del fenomeno del gruppo, soprattutto, ai fini sanzionatori.

Possiamo distinguere due situazioni di abuso: la prima è la situazione di abuso dello schermo della personalità giuridica della società e la seconda, invece, la situazione di abuso della posizione dominante<sup>11</sup>.

Sotto il primo profilo, si è voluto coinvolgere nel dissesto di imprese controllate, il soggetto che di fatto aveva operato tramite le stesse; è nota, in materia di holding di fatto, la sentenza “Caltagirone<sup>12</sup>” dove viene ravvisata la natura imprenditoriale del soggetto che svolge attività direttiva di un gruppo sotto forma di holding pura, ipotizzando una sorta di esercizio mediato dell'attività di impresa delle controllate.

Per imprenditorialità mediata, si intende *“la specifica attività di produzione e di scambio che formano oggetto delle società operanti ed il cui esercizio, in forma indiretta tramite la direzione ed il coordinamento ed a mezzo della partecipazione di controllo, è attuabile dalla capogruppo”*.

L'imprenditore così identificato, secondo la Corte, esercita direttamente la fase dell'attività d'impresa corrispondente alla stessa opera di direzione, e indirettamente le altre fasi, di natura esecutiva, per il tramite delle società controllate.

Affinché potesse essere riconosciuto carattere imprenditoriale alla holding, dovevano tuttavia considerarsi necessari i requisiti dell'organizzazione e della professionalità, l'attitudine alla realizzazione di vantaggi economici ulteriori per il gruppo, sia che si trattasse di una holding pura, ossia di una holding che esercitasse la sola attività di direzione e coordinamento in sé e per sé considerata, che di una holding operativa, svolgente ulteriore attività in campo finanziario ed ausiliario, tale da esplicitare il coordinamento con espressioni negoziali.

Mentre sotto il secondo profilo si è cercato di sanzionare lo sfruttamento della posizione di dominanza su una società controllata, attuata per depauperare quest'ultima (sul presupposto che la gestione della singola società non tollera

---

<sup>11</sup> P. Bosticco, I gruppi di società nel Codice della crisi, Giuffrè, Milano, 2022, p. 14

<sup>12</sup> Cass. Sez. I, 26 febbraio 1990, n. 1439