



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 5.10.2007
COM(2007) 584 definitivo

**COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL CONSIGLIO, AL PARLAMENTO
EUROPEO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL
COMITATO DELLE REGIONI**

**Superare la stigmatizzazione del fallimento aziendale – per una politica della seconda
possibilità**

Attuazione del partenariato di Lisbona per la crescita e l'occupazione

**COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL CONSIGLIO, AL PARLAMENTO
EUROPEO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL
COMITATO DELLE REGIONI**

**Superare la stigmatizzazione del fallimento aziendale – per una politica della seconda
possibilità**

Attuazione del partenariato di Lisbona per la crescita e l'occupazione

INDICE

1.	Introduzione	3
2.	Le imprese a rischio e il fallimento aziendale sono inerenti alla nostra società	3
2.1.	Il rinnovo delle imprese fa parte dell'economia di mercato	3
2.2.	Il fallimento è anche un'opportunità.....	4
3.	Verso una politica della seconda possibilità	5
3.1.	Immagine pubblica, istruzione e mezzi di comunicazione	6
3.2.	Il ruolo del diritto fallimentare	7
3.3.	Sostenere attivamente le imprese a rischio	9
3.4.	Sostenere attivamente coloro che ritentano.....	10
4.	Conclusione.....	11
	Tabella: situazione attuale negli Stati membri	12

1. INTRODUZIONE

Nel febbraio 2005, la Commissione ha proposto una nuova partenza della **strategia di Lisbona** incentrata sugli sforzi dell'UE per garantire una crescita più forte e più durevole e per fornire posti di lavoro più numerosi e di migliore qualità. Il perseguimento di tale obiettivo richiede la realizzazione di un ambiente più favorevole alle piccole e medie imprese (PMI) e una cultura più imprenditoriale¹.

Lo spirito imprenditoriale implica per definizione rischi e richiede fiducia in sé stessi, autonomia e una certa disponibilità ad assumersi dei rischi, dal momento che la creazione di imprese, il successo e il fallimento imprenditoriali sono inerenti alla realtà dell'economia di mercato. Tuttavia, nel quadro di una generale mancanza di apprezzamento sociale e di comprensione dello spirito imprenditoriale, le difficoltà delle imprese o i loro fallimenti non sono ancora sufficientemente accettati come una normale evoluzione economica e come la possibilità di un nuovo avvio.

La Commissione ritiene che un ambiente più favorevole alle imprese a rischio possa prevenire il fallimento. Inoltre, il trattamento delle conseguenze negative del fallimento imprenditoriale, quando si verifica, e della sua immagine negativa potrebbero contribuire a **fare il miglior uso possibile della creatività umana in Europa**, stimolare l'imprenditorialità e promuovere l'innovazione e la creazione di posti di lavoro. Ciò potrebbe inoltre contribuire a **promuovere un clima sociale più favorevole** in Europa nei confronti dello spirito imprenditoriale, nel quale siano puniti solo i comportamenti fraudolenti e criminali. Gli Stati membri e la comunità imprenditoriale sono pertanto invitati a dare il loro contributo per la creazione di un ambiente in grado di sostenere gli imprenditori a rischio e coloro che hanno fatto l'esperienza di un fallimento aziendale, al fine di trasformare l'Unione europea in un'area più dinamica per l'imprenditorialità e la seconda possibilità.

2. LE IMPRESE A RISCHIO E IL FALLIMENTO AZIENDALE SONO INERENTI ALLA NOSTRA SOCIETÀ

2.1. Il rinnovo delle imprese fa parte dell'economia di mercato

Il 50% delle imprese non sopravvive ai primi cinque anni di vita. Il tasso medio annuo di "morte delle imprese" nell'Europa a 25 è del 7%². La letteratura economica considera la chiusura delle imprese come un elemento compatibile con lo sviluppo economico in un'economia globale; tale aspetto è riconosciuto anche dalla Carta europea delle piccole imprese³. Un basso tasso di sopravvivenza non costituisce quindi necessariamente un motivo di preoccupazione – l'ingresso di nuove imprese è parte del processo mediante il quale gli imprenditori reagiscono alle realtà di mercato. Un recente studio OCSE mostra che il tasso di sopravvivenza delle imprese riferito a un periodo di quattro anni è anche più basso negli Stati Uniti rispetto ai paesi dell'Europa continentale⁴, e ciò illustra il fatto che la "morte delle

¹ Una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione, Commissione europea, COM(2005) 551 definitivo del 10.11.2005.

² European business. Facts and figures. Data 1995-2004, Eurostat, 2006.

³ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm.

⁴ The sources of economic growth in OECD countries (Le fonti della crescita economica nei Paesi dell'OCSE), OCSE, 2003; and Business Demography: growth in the population of enterprises

imprese" può essere compatibile con il **dinamismo economico**. Vi è motivo di credere che la maggiore concorrenza globale costringa gli imprenditori a reagire più rapidamente e in modo più flessibile, anche chiudendo imprese e aprendone altre. I dati confermano un'alta correlazione tra i tassi di entrata e di uscita sia nell'Unione europea che negli Stati Uniti, e ciò fa supporre l'esistenza di un processo continuo di distruzione creativa mediante il quale imprese a bassa produttività escono dal mercato e sono sostituite da nuove imprese.

2.2. Il fallimento è anche un'opportunità

I fallimenti costituiscono circa il 15% di tutte le chiusure di imprese⁵, e dall'11% al 18% di tutti i creatori di imprese hanno sperimentato qualche forma di insuccesso⁶. Anche se vi è una correlazione naturale tra il ciclo imprenditoriale e il numero di insolvenze⁷, i fallimenti si verificano anche in periodi di elevata crescita del PIL. Vi è motivo di credere che il fallimento sia essenzialmente una conseguenza diretta del rinnovo imprenditoriale: solo il **4-6% dei fallimenti sono fraudolenti**⁸.

Tuttavia, il ruolo dei fallimenti commerciali nella vita economica non è ben compreso nella nostra società. La pubblica opinione collega ancora strettamente il fallimento commerciale all'incapacità personale o alla frode. Nell'Unione europea, tale stigmatizzazione è presente nell'ambiente imprenditoriale, nel quadro giuridico e anche nei comportamenti culturali e sociali. Ciò crea inutili ostacoli per gli imprenditori che vogliono ritentare. Malgrado quello che oggi si conosce sui risultati di coloro che ritentano, i clienti e i finanziatori sono reticenti ad effettuare ordinazioni e a investire. Il 79% dei cittadini dell'Unione⁹ afferma che **darebbe una seconda possibilità** a coloro che sono falliti. Ma gli atteggiamenti cambiano quando si passa alla "pratica": il 47% degli europei¹⁰ sarebbe **riluttante ad effettuare ordinazioni** a imprese precedentemente fallite; il 51%¹¹ **non investirebbe mai** in imprese che si trovano in difficoltà finanziarie.

Le analisi disponibili mostrano inoltre che solo una piccola quota **degli imprenditori che hanno sperimentato il fallimento fa un altro tentativo** di avviare un'impresa¹², malgrado il fatto che la maggior parte degli ex imprenditori abbia ancora preferenze imprenditoriali¹³ ei giovani sperano di avere una seconda possibilità¹⁴. Ciò avviene in primo luogo per il fatto che le insolvenze hanno in particolare un grande **impatto sugli stessi imprenditori**. Circa un

(*Demografia delle imprese: la crescita della popolazione di imprese*), Eurostat, Statistics in focus No 48/2007.

⁵ A.C.P. de Koning, *Business failure and entrepreneurship in international perspective*, EIM Small Business Research and Consultancy, 1999.

⁶ Kreditanstalt für Wiederaufbau Bank Group 2007, Mittelstandsmonitor 2007, <http://www.ifm-bonn.org/presse/mimo-2007.pdf>.

⁷ Il concetto di insolvenza commerciale varia da un paese all'altro e ciò rende difficile il confronto dei dati.

⁸ La percentuale sarebbe del 3-4% in Italia e nel Regno Unito e del 7% in Austria (dati nazionali 2003-2006).

⁹ Flash Eurobarometro n. 92 (2007).

¹⁰ Flash Eurobarometro n. 146 (2004).

¹¹ Vedi nota 9.

¹² G. Metzger, *After life – who takes heart for restart?* ZEW Discussion Paper No 06-038, 2006.

¹³ E. Stam, D. B. Audretsch e J. Meijaard, *Renascent Entrepreneurship*, ERIM, 2006.

¹⁴ In un'indagine realizzata tra i giovani nel 2005 da Junior Achievement-Young Enterprise con la partecipazione di giovani provenienti da 18 Stati membri dell'Unione europea e da 7 paesi dell'Europa orientale e dei Balcani, il 58% dei giovani europei ha indicato che avrebbero tentato una seconda volta dopo un fallimento commerciale.

terzo dei falliti deve vendere la propria casa e nel 25% dei casi si hanno ripercussioni negative anche su altri membri della famiglia. Il fallimento commerciale è una situazione che genera stress e problemi relazionali nel 15% dei casi¹⁵. Gli imprenditori che hanno sperimentato un fallimento devono inoltre affrontare un ambiente che tende a sottostimare le nuove opportunità create dal fallimento commerciale. Le analisi suggeriscono che questi imprenditori **imparano dai loro errori** e hanno in generale un tasso di successo superiore la seconda volta¹⁶. Coloro che ritentano hanno di solito una **crescita più rapida** rispetto alle imprese di nuova creazione¹⁷ e dopo cinque anni le loro imprese hanno un buon tasso di sopravvivenza. Le ricerche sui profili degli imprenditori di successo mostrano che il 18% aveva già gestito un'impresa. Il 6% ne aveva già gestite due o più¹⁸.

Infine, pur essendo parte della normale vita economica, l'insolvenza ha anche un impatto negativo sui posti di lavoro, sui consumatori e sui creditori pubblici e privati. Nel 2006, circa 135 000 **insolvenze societarie** nell'Europa dei 15 **hanno minacciato i posti di lavoro** di 1,4 milioni di lavoratori (1,5 milioni nel 2005); il numero delle insolvenze personali era superiore a 237 000 solamente in Germania e nel Regno Unito¹⁹. Lo stesso anno in Austria le posizioni debitorie nei confronti dei dipendenti rappresentavano 243 milioni di euro. Per quanto riguarda **i debiti non pagati**, in Germania il 50% dei debitori erano imprese attive e lavoratori autonomi. In Francia, dove i **costi annuali stimati** delle procedure d'insolvenza ammontano a 13,7 miliardi di euro, circa il 55-60% dei debiti non pagati era dovuto alle **autorità competenti nel settore fiscale e in quello della sicurezza sociale** e alle banche; tale percentuale era del 70-80% nel caso delle società di servizi nel settore dei fallimenti²⁰. I debiti non pagati in Germania erano pari a 31,1 miliardi di euro nel 2006 (37,5 nel 2005; 39,4 nel 2004), in Italia 9,6 miliardi nel 2004, in Finlandia 1,37 miliardi nel 2003. **Questi costi estremamente gravosi che comportano i fallimenti potrebbero essere ridotti se le imprese a rischio fossero meglio assistite e, in caso di fallimento, fosse resa più facile una nuova partenza.**

3. VERSO UNA POLITICA DELLA SECONDA POSSIBILITÀ

La Commissione ha avvertito la necessità di impostare una nuova politica per affrontare il tema delle imprese a rischio e degli effetti negativi dei fallimenti commerciali sin dal 2001 e, successivamente, nell'ambito del **piano d'azione per l'imprenditorialità**²¹. La Commissione ha poi rinnovato il suo impegno nel quadro della **politica moderna per le PMI**²², lanciata nel 2005. In particolare, la Commissione ha insistito sulla necessità di migliorare le procedure di fallimento. Considerando le sue limitate competenze nel settore, la Commissione si è limitata

¹⁵ R. Blom, *Faillissement - oorzaak en gevolg*, Graydon, 2004.

¹⁶ *Affrontare la sfida – La strategia di Lisbona per la crescita e l'occupazione*, relazione del gruppo di alto livello presieduto da Wim Kok, 2004; o I. Ekanem e P. Wyer, *A fresh start and the learning experience of ethnic minority entrepreneurs*, International Journal of Consumer Studies 31 (2), 144–151, 2007.

¹⁷ *Global Benchmark Report 2006 – Ready for globalisation?*, Confederazione delle industrie danesi, 2006.

¹⁸ *The profile of the successful entrepreneur. Results of the survey "Factors of Business Success"* (Il profilo dell'imprenditore di successo. Risultati dell'inchiesta "Fattori del successo imprenditoriale"), Eurostat, Statistics in focus 29/2006.

¹⁹ *Insolvencies in Europe 2005/6*, Creditreform Economic Research Unit.

²⁰ P. Matsakos et al., *Vie et Survie des PME, PMI, TPE dans leur environnement quotidien aujourd'hui et demain, Rapport Saratoga/Datar*, 2004.

²¹ *Un'agenda europea per l'imprenditorialità*, Commissione europea, COM(2004) 70 definitivo dell'11.2.2004.

²² Vedi nota 1.

a raccogliere dati sulle conseguenze legali e sociali del fallimento commerciale²³, agevolando l'identificazione e la disseminazione delle buone prassi²⁴ e di recente lavorando all'individuazione di strumenti di allarme precoce al fine di ridurre la stigmatizzazione del fallimento. Tutto ciò ha consentito di avviare riforme in tutta l'Unione europea e molti Stati membri hanno già tratto alcune ispirazioni dalle buone prassi e dalle conclusioni politiche raccolte a livello europeo.

In molti paesi europei - anche se in vario grado - le autorità nazionali e regionali si sono **impegnate politicamente** ad affrontare il tema del fallimento commerciale e a promuovere l'avvio di nuove attività. Nel contesto della strategia di Lisbona rinnovata, circa un terzo degli Stati membri ha presentato piani di riforma della normativa interna sul fallimento nei rispettivi programmi di riforma nazionali²⁵. Sono stati in tal modo compiuti progressi nel **miglioramento del diritto fallimentare**: la metà degli Stati membri ha adottato misure volte a ridurre i periodi di aggiustamento del debito, eliminare le restrizioni o snellire le procedure di fallimento (vedi allegato). Il Regno Unito ha affrontato molti di questi temi sin dal 2002. Più di recente, la Spagna e l'Italia hanno introdotto procedure analoghe nei loro ordinamenti giuridici. Tuttavia, quasi la metà dei paesi dell'Unione europea devono ancora compiere i primi passi in questa direzione. Nessuno Stato ha inoltre sino ad oggi elaborato una **strategia globale** per una politica della seconda possibilità - solo l'Austria ha annunciato nuovi piani per il 2008. Vi è quindi ancora spazio per ulteriori progressi verso un atteggiamento più positivo nei confronti dell'imprenditorialità, incoraggiando un maggior numero di persone ad avviare nuove imprese e riducendo il rischio e lo stigma del fallimento.

3.1. Immagine pubblica, istruzione e mezzi di comunicazione

Il primo passo per affrontare gli effetti negativi del fallimento commerciale è di discuterne pubblicamente, informare i futuri imprenditori e **sensibilizzarli** sui vantaggi di una rinnovata imprenditorialità. La ricerca indica che il **sostegno culturale** (ad esempio attraverso campagne promozionali) è correlato positivamente alla quantità di attività imprenditoriale nell'Unione europea²⁶.

Molti giovani non diventano mai imprenditori. L'educazione all'imprenditorialità è uno strumento fondamentale per materializzare il loro spirito imprenditoriale e renderli consapevoli del fatto che il fallimento commerciale è il punto di partenza per un nuovo inizio. Oggi gli europei sono riluttanti a cogliere le opportunità di lavoro autonomo e di attività imprenditoriali e sono evidentemente **spaventati dal fallimento**²⁷. Le strategie nazionali di apprendimento permanente possono svolgere un ruolo fondamentale nello sviluppare e aggiornare le capacità imprenditoriali e commerciali.

²³ Attività svolte nell'ambito del programma pluriennale per l'impresa e l'imprenditorialità 2001-2006 ("Procedura Best", "Carta europea per le piccole imprese").

²⁴ *Relazione finale del gruppo di esperti del progetto Best su ristrutturazione, fallimento e avvio di una nuova attività*, Commissione europea, 2003.

²⁵ *Allegato alla comunicazione della Commissione al Consiglio europeo di primavera: attuazione della strategia di Lisbona rinnovata per la crescita e l'occupazione - "Un anno di realizzazioni"*. Commissione europea, COM(2006) 816 definitivo del 12.12.2006.

²⁶ Global Entrepreneurship Monitor 2004.

²⁷ Vedi nota 9.

Un opuscolo olandese²⁸ presenta sette casi in cui gli imprenditori condividono la propria esperienza di fallimento e spiegano come hanno potuto avere successo ripartendo con un'attività. L'opuscolo può essere scaricato dal sito Internet del ministero degli Affari economici **olandese**.

Nell'Unione europea **il pubblico generale** percepisce spesso il fallimento come una questione penale, quale che ne sia la causa. **I mezzi di comunicazione** hanno un ruolo positivo da svolgere nel modificare questa errata percezione e nel diffondere informazioni sui vantaggi che la nostra società può ricavare dall'esperienza degli imprenditori falliti. La stessa funzione possono svolgere i premi che vengono attribuiti nel settore.

Negli ultimi due anni in **Germania** si è attribuito un PREMIO DI AVVIO, con una categoria denominata NUOVO AVVIO. Questo premio, sponsorizzato dalle due banche di sostegno pubblico e da un ente regionale che sostiene l'avvio di nuove imprese, è stato attribuito a imprenditori onesti che hanno tratto insegnamenti dal fallimento commerciale e hanno avuto successo al secondo tentativo. I principali mezzi di comunicazione hanno dato notizia dell'evento.

Insegnamenti da trarre

- *I vantaggi di un nuovo avvio dovrebbero essere evidenziati nelle campagne d'informazione e nei programmi d'istruzione, mostrando che compiere più tentativi costituisce un normale processo di apprendimento, di ricerca e di scoperta.*
- *I mezzi di comunicazione potrebbero svolgere un ruolo per distinguere tra il fallimento e la frode e diffondere i vantaggi di un'imprenditoria rinnovata, al fine di migliorare presso l'opinione pubblica l'immagine degli imprenditori che riavviano un'attività e valorizzano la loro esperienza.*
- *Il proseguimento del dialogo con tutti i soggetti interessati dovrebbe contribuire a individuare i numerosi aspetti delle stigmate collegate al fallimento.*

3.2. Il ruolo del diritto fallimentare

Il nuovo avvio dopo un fallimento può essere giuridicamente complesso. Numerose legislazioni nazionali sul fallimento riservano sempre **lo stesso trattamento a tutti senza considerare se il fallimento è stato fraudolento** o involontario o se la carenza non è stata dovuta a una colpa manifesta del proprietario o del dirigente, vale a dire se questi ultimi sono **onesti** e corretti. Inoltre, numerose disposizioni impongono restrizioni, divieti e scadenze ai falliti sulla sola base dell'esistenza di procedure di fallimento. Questa automaticità non tiene conto dei rischi inerenti alla realtà quotidiana della vita delle imprese e implica la convinzione che il fallito è qualcuno nel quale la società non può avere più fiducia. S'impone quindi nell'Unione europea un cambiamento radicale dello spirito delle normative in materia di insolvenza.

²⁸ Tweede kans – failliet gaan betekent niet mislukken/lessen in vallen en opstaan, <http://www.minez.nl/>.

Un recente studio²⁹ realizzato in 15 paesi ha cercato di verificare se un ammorbidimento della severità delle normative sul fallimento personale avrebbe potuto stimolare l'imprenditorialità. Sono stati analizzati 13 paesi dell'Unione europea e inoltre il Canada e gli Stati Uniti, in cui il codice federale del fallimento autorizza un aggiustamento immediato dei debiti. Lo studio ha utilizzato l'aggiustamento dei debiti come misura della "severità" e i dati relativi al lavoro autonomo su 13 anni. Lo studio ha concluso che **la legislazione sul fallimento ha un importante effetto sulla creazione di imprese** e che il suo significato economico era superiore a quello della crescita del PIL e dei rendimenti delle borse.

La Grecia ha introdotto un nuovo codice del fallimento che distingue tra fallimento involontario e fallimento fraudolento. In futuro il fallimento non fraudolento non sarà più sanzionato con una pena detentiva o la decadenza dai diritti di voto e di eleggibilità.

Gli imprenditori possono avere difficoltà a liberarsi da pesanti passivi e ricreare un'impresa. Spesso, il passivo non cessa di esistere automaticamente alla chiusura delle procedure di insolvenza: se il debitore è una persona fisica, dovrà sempre risponderne. In caso di responsabilità personale, i creditori potranno attaccare i beni personali del debitore. Tuttavia, quando i beni personali dell'imprenditore sono insufficienti, **l'abbuono del debito** è a volte possibile. Per i falliti onesti, un piano di rimborso dei debiti è possibile in paesi come il Portogallo, l'Ungheria o la Finlandia. Essi beneficiano dell'**aggiustamento** d'ufficio del passivo in Belgio, in Irlanda e nel Regno Unito³⁰.

Nel **Regno Unito** tutti i falliti sono soggetti a talune restrizioni nel corso del periodo di fallimento, ma i falliti onesti sono liberati entro un termine massimo di 12 mesi. I falliti la cui condotta è stata disonesta, imprudente o colpevole possono vedersi imporre restrizioni severe per un periodo sino a 15 anni.

Sembra inoltre esservi una chiara correlazione tra la qualità relativa della normativa sui fallimenti di un paese e la relativa efficacia del suo regime di insolvenza³¹, dal momento che il primato del diritto è l'essenza della nostra società³². In particolare, le **procedure** sono lunghe e onerose e impediscono una ripartenza sotto l'effetto della distruzione del capitale. Nell'Unione europea, il termine medio necessario per chiudere una procedura di fallimento e liquidare un'impresa varia da 4 mesi (Irlanda) a 9,2 anni (Repubblica ceca), mentre i costi vanno dall'1% (Paesi Bassi) al 22% del patrimonio (Polonia)³³. La razionalizzazione delle procedure di fallimento consentirebbe una soluzione più facile per le imprese in perdita, una migliore riallocazione delle risorse e una distribuzione più equa degli attivi restanti tra i creditori.

²⁹ J. Armour and D.J. Cumming, "*Bankruptcy Law e Entrepreneurship*". Università di Cambridge, Centre for Business Research, documento di lavoro n. 300, 2005.

³⁰ *Entrepreneurship Policy Indicators: Bankruptcy legislation in OECD Member and Non-Member Economies*, OECD CFE serie di documenti di lavoro No 1, 2006.

³¹ *2004 EBRD Legal Indicator Survey for transition economies*, in The European Restructuring and Insolvency Guide 2005/2006.

³² Una più stretta cooperazione giudiziaria dovrebbe consentire di garantire che alcuni falliti non attraversino le frontiere per evitare le decadenze e le restrizioni imposte dal loro paese d'origine ma ignote al paese di stabilimento. Il gruppo E-justice del Consiglio studia la possibilità di stabilire un repertorio di decisioni giudiziarie in materia di diritto delle società a livello dell'UE che consentirebbe un'interconnessione diretta dei registri nazionali e dei tribunali.

³³ *Doing Business in 2007*, Banca mondiale.

In **Lettonia**, una nuova legislazione in materia di insolvibilità entrerà in vigore il 1° gennaio 2008. Dal momento che uno degli scopi è di ridurre la durata delle procedure, tale normativa dovrebbe modificare sensibilmente gli obiettivi e i principi delle procedure di insolvenza.

Insegnamenti da trarre

- *È essenziale creare il giusto quadro di riferimento che, pur proteggendo adeguatamente gli interessi di tutte le parti, riconosca la possibilità per un imprenditore di fallire e di ripartire. La legislazione sul fallimento dovrebbe chiaramente distinguere tra il trattamento giuridico dei falliti non fraudolenti e quello dei falliti fraudolenti.*
- *Gli imprenditori che falliscono senza aver commesso colpe personali dovrebbero poter beneficiare di una decisione giudiziaria formale che li dichiari in fallimento non fraudolento e scusabile. La decisione dovrebbe essere accessibile al pubblico.*
- *La legislazione in materia di insolvenza dovrebbe prevedere l'aggiustamento rapido dei debiti rimanenti in funzione di alcuni criteri.*
- *Le restrizioni, le decadenze e i divieti giuridici dovrebbero essere ridotti.*
- *Le procedure giudiziarie dovrebbero essere semplificate e accelerate, consentendo in tal modo di valorizzare al massimo gli attivi del fallito al momento della riallocazione delle risorse. In linea di principio, la durata della procedura non dovrebbe superare un anno.*

3.3. Sostenere attivamente le imprese a rischio

La stigmatizzazione del fallimento commerciale è uno dei motivi per i quali numerose PMI in difficoltà finanziarie nascondono i loro problemi sino a quando non è troppo tardi. È essenziale un'azione tempestiva per evitare il fallimento e la **ristrutturazione** è in numerosi casi preferibile alla liquidazione. Per questo motivo gli ordinamenti giuridici di paesi come la Francia, l'Estonia, la Spagna, Malta o l'Italia optano ormai per la ristrutturazione e la continuazione dell'attività.

Sono numerosi gli imprenditori che spesso non dispongono né delle risorse né dell'esperienza necessarie per una gestione efficace della crisi. Se sono commessi errori in questa fase, o in mancanza di **consulenza** adeguata in tempo utile, il fallimento può divenire inevitabile

La Danimarca introduce a titolo sperimentale un "sistema di allertamento precoce" ispirato all'Ondernemersklankbord olandese. Con un finanziamento quadriennale, questo sistema aiuterà le imprese vitali minacciate di insolvibilità a causa di problemi temporanei offrendo loro consulenze pratiche e teoriche.

Gli strumenti di **allertamento precoce** possono essere di vario tipo, dalle risorse on line alle pubblicazioni tematiche o alla partecipazione più diretta dei soggetti che sono meglio in grado di seguire la situazione finanziaria del paese. Un finanziamento **complementare** che aiuti a superare un periodo di instabilità può anche essere essenziale. Per aiutare gli imprenditori a valutare rapidamente la loro salute finanziaria, la Commissione ha messo on line uno strumento di autovalutazione³⁴.

³⁴ <http://ec.europa.eu/sme2chance>.

In **Francia**, gli avvisi per il mancato pagamento dell'IVA comprendono informazioni sui modi in cui gli imprenditori in difficoltà finanziarie possono ottenere consulenze³⁵. D'altro canto, il capo d'impresa può sottoscrivere una polizza di assicurazione che copra le spese (consulenza giuridica e spese di mediazione) per l'aggiustamento dei debiti nella fase di avviamento.

Insegnamenti da trarre

- *Il numero di insolvenze non può essere ridotto a zero ma il sostegno precoce delle imprese vitali contribuisce a ridurre questo numero al minimo. Le misure di sostegno dovrebbero privilegiare la prevenzione del fallimento, la consulenza di esperti e l'intervento rapido.*
- *L'attenzione dovrebbe essere concentrata sull'accessibilità del sostegno, dal momento che le imprese in difficoltà non hanno la possibilità di ricorrere a consulenze costose.*
- *Le possibilità di messa in rete offerte dall'UE³⁶ e le organizzazioni europee delle imprese dovrebbero essere pienamente sfruttate.*
- *Le legislazioni in materia di insolvenza dovrebbero privilegiare la ristrutturazione e il salvataggio invece di concentrarsi esclusivamente sulla liquidazione.*

3.4. Sostenere attivamente coloro che ritentano

I principali vincoli che devono affrontare gli imprenditori che creano una seconda impresa – risorse, competenze e sostegno psicologico – non sono sufficientemente presi in considerazione dai poteri pubblici. La **solitudine** dell'imprenditore è tra le quattro prime difficoltà al momento della creazione di un'impresa³⁷.

In linea generale, i nuovi avvii sono frenati dalla mancanza di risorse necessarie alla creazione di una nuova impresa, in particolare i **mezzi finanziari**³⁸. Spesso gli imprenditori che ripartono prevedono di iniziare con un capitale inferiore a quello di altri nuovi imprenditori, prevedono di occupare relativamente pochi dipendenti e scelgono la società a responsabilità limitata come forma giuridica. Nel corso dei primi mesi dalla creazione, i principali problemi sono il reperimento di clienti, le liquidità e l'ottenimento di un sostegno finanziario pubblico.

In Sassonia (**Germania**), le PMI che, nel quadro delle procedure di insolvenza, provano di essere in grado di riorganizzarsi possono beneficiare di un finanziamento della Banca pubblica di sviluppo della Sassonia al fine di stabilire un piano di insolvenza, continuare l'impresa o ricominciare dopo la chiusura delle procedure di insolvenza.

È essenziale fare in modo che i falliti traggano vantaggio dalla loro esperienza e siano successivamente ben **formati** per la nuova impresa. L'esistenza di modelli del ruolo imprenditoriale, soggetti mobili e con un elevato grado di istruzione, dovrebbe aumentare la probabilità di ripartire. Inoltre è molto più probabile che avviino una nuova attività i giovani imprenditori piuttosto che i più anziani³⁹. Queste sono alcune delle tendenze comuni che sono

³⁵ <http://www.entrepriseprevention.com/>.

³⁶ Il programma INTERREG IVC a titolo del Fondo regionale europeo è uno strumento potente al servizio dello scambio di buone prassi nel settore del sostegno delle imprese, http://www.interreg3c.net/web/fic_en.

³⁷ Vedi nota 18. Le altre tre difficoltà sono i contatti con i clienti, l'amministrazione e il finanziamento.

³⁸ Vedi nota 12.

³⁹ Vedi nota 13.

state individuate, ma le esigenze degli imprenditori che intendono ripartire sono molto particolari e richiedono un approccio flessibile nell'elaborazione delle misure di sostegno.

Dal 2004, il **Lussemburgo** ha proposto a una quarantina di imprenditori in fallimento non fraudolento un corso di formazione personalizzato alla gestione per meglio preparare il loro nuovo avvio.

I falliti possono dubitare delle loro capacità ed essere demoralizzati. Sono allora essenziali **consulenze** professionali e psicologiche sul modo di superare il fallimento. Il ritorno nel mondo dell'impresa potrebbe inoltre essere facilitato garantendo una migliore articolazione tra gli imprenditori che ripartono e le nicchie di mercato, i nuovi partner e gli investitori potenziali.

L'associazione **francese** Re-créer, istituita nel 1999 sotto l'egida della Camera di commercio e dell'industria della federazione bancaria francese, si propone di ridare fiducia a coloro che intendono ritentare dopo un fallimento commerciale.

Insegnamenti da trarre

- *Le autorit   competenti dovrebbero destinare mezzi finanziari sufficienti alle riprese di attivit   eliminando gli ostacoli ai sistemi di finanziamento pubblico per le nuove imprese.*
- *Le banche e le istituzioni finanziarie dovrebbero rivedere il loro atteggiamento estremamente cauto nei confronti degli imprenditori che riavviano un'attivit  , fondato spesso su valutazioni negative della solvibilit  . La Commissione intende inserire tale questione all'ordine del giorno della tavola rotonda dei banchieri e delle PMI.*
- *Gli Stati membri dell'UE dovrebbero vigilare affin   che i nomi dei falliti non fraudolenti non figurino su elenchi che abbiano l'effetto di limitare l'accesso al credito del settore bancario.*
- *I committenti pubblici dovrebbero essere consapevoli del fatto che le direttive sugli appalti pubblici non consentono di svantaggiare gli ex falliti non fraudolenti.*
- *Un sostegno psicologico e tecnico adeguato e formazioni e inquadramenti specifici dovrebbero essere messi a disposizione degli imprenditori che riprendono l'attivit  .*
- *Le autorit   competenti dovrebbero facilitare l'ottenimento del sostegno dei clienti, dei partner commerciali e degli investitori, favorendo i legami tra questi e gli imprenditori che intendono riprendere l'attivit   al fine di rispondere alle esigenze di questi ultimi.*

4. CONCLUSIONE

Buone **condizioni-quadro** nazionali a favore dell'imprenditoria sono essenziali per sfruttare pienamente il potenziale imprenditoriale dell'UE e creare imprese dinamiche. La **pubblica considerazione** dell'imprenditorialit   che ha avuto successo, essenziale a tal fine, dovrebbe andare di pari passo con una politica di **promozione della seconda possibilit  ** per gli imprenditori in situazioni di rischio o di fallimento. Di conseguenza, la Commissione invita gli Stati membri dell'UE a impegnarsi ulteriormente nella lotta contro le stigmate del fallimento commerciale nel quadro del loro impegno a favore dell'imprenditorialit   a titolo della strategia per la crescita e l'occupazione e nel contesto di una politica globale a favore dell'imprenditorialit  . La Commissione continuer   ad appoggiare gli sforzi degli Stati membri a favore di una maggiore visibilit   delle buone prassi nazionali. Per accelerare il ritmo delle riforme, la Commissione fornir   inoltre materiale di comunicazione destinato a promuovere una migliore immagine del fallimento d'impresa.

TABELLA: SITUAZIONE ATTUALE NEGLI STATI MEMBRI⁴⁰

Sì	Misure esistenti	(Sì)	Misure previste/parzialmente disponibili	No	Misure inesistenti
-----------	------------------	-------------	--	-----------	--------------------

	Informazione/ istruzione	Strategia globale	Publicità della sentenza dichiarativa di	Restrizioni ridotte, ecc.	Migliore trattamento giuridico in caso di fallimento onesto	Aggiustamento rapido e/o cancellazione dei debiti	Procedure razionalizzate	Stimolare il sostegno	Promuovere i collegamenti	Dialogo con il settore finanziario	Totale Sì+(Sì)
Belgio	No	No	(Sì)	(Sì)	Sì	(Sì)	No	No	No	No	4
Bulgaria	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	0
Repubblica ceca	No	No	No	No	No	No	(Sì)	No	No	No	1
Danimarca	No	No	No	Sì	(Sì)	Sì	(Sì)	No	No	No	4
Germania	(Sì)	No	No	Sì	Sì	(Sì)	No	No	No	No	4
Estonia	No	No	No	No	No	(Sì)	(Sì)	No	No	No	2
Irlanda	No	No	No	No	No	Sì	Sì	No	No	No	2
Grecia	No	No	No	Sì	(Sì)	(Sì)	Sì	No	No	No	4
Spagna	No	No	No	No	Sì	Sì	Sì	No	No	No	3
Francia	No	No	No	No	(Sì)	No	Sì	No	(Sì)	No	3
Italia	No	No	No	Sì	Sì	(Sì)	(Sì)	No	No	No	4
Cipro	No	No	(Sì)	(Sì)	No	(Sì)	(Sì)	No	No	No	4
Lettonia	No	No	No	No	No	No	(Sì)	No	No	No	1
Lituania	No	No	No	Sì	(Sì)	Sì	(Sì)	No	No	No	4
Lussemburgo	No	No	No	No	No	No	No	Sì	No	No	1
Ungheria	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	0
Malta	No	No	No	(Sì)	(Sì)	No	No	No	No	No	2
Paesi Bassi	(Sì)	No	No	No	(Sì)	(Sì)	No	No	No	(Sì)	4
Austria	No	(Sì)	No	(Sì)	(Sì)	(Sì)	Sì	(Sì)	(Sì)	No	7
Polonia	No	No	No	No	(Sì)	(Sì)	Sì	No	No	No	3
Portogallo	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	0
Romania	No	No	No	(Sì)	(Sì)	No	Sì	No	No	No	3
Slovenia	No	No	No	No	No	(Sì)	No	No	No	No	1
Slovacchia	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	0
Finlandia	No	No	No	Sì	No	(Sì)	Sì	Sì	No	No	4
Svezia	No	No	No	No	Sì	(Sì)	Sì	No	No	No	3
Regno Unito	No	No	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	No	No	No	5
Total Sì+(Sì)	2	1	3	12	15	17	17	3	2	1	

⁴⁰

La presente tabella non è una valutazione delle misure. Indica se esistono o non esistono misure, sulla base delle relazioni e dei dati disponibili degli Stati membri.