

## Tra stato di crisi e stato di insolvenza: il peculiare ruolo dei crediti derivanti da rapporto di lavoro dipendente

di R. Primerano Rianò - 23 ottobre 2025

La Prima Sezione civile della Suprema Corte di Cassazione, con la Ordinanza emessa in data 15 luglio 2025, n. 19591, qui commentata, fornisce una interessante chiave di lettura sul peso specifico da attribuire ai crediti derivanti da rapporto di lavoro subordinato quali indicatori prediletti nell'ambito della procedura di accertamento dello stato di insolvenza di una impresa.

Venendo ad un breve *excursus* dei fatti di causa, si dirà che una impresa, costituita nelle forme della S.r.l., ha proposto reclamo avverso la sentenza con cui era stato dichiarato il proprio fallimento, sostenendo, con varie argomentazioni i cui dettagli si forniranno più avanti, l'insussistenza del proprio stato di insolvenza.

Perno su cui ruota l'intera strategia difensiva dell'impresa è il tentativo di dimostrare il mancato raggiungimento della soglia di indebitamento – pari ad € 30.000 - di cui all'art. 15, ultimo comma, L. Fallimentare (R. D. 16 marzo 1942, n. 267 - Disciplina del fallimento, del concordato preventivo, dell'amministrazione controllata e della liquidazione coatta amministrativa: d'ora in avanti riferita come L. Fallimentare o, in forma abbreviata L. Fall.).

Il Giudice dell'appello ha rigettato il reclamo nel merito, sostenendo l'avvenuto superamento della soglia predetta sulla scorta di alcune circostanze fattuali, da cui ha desunto lo stato di insolvenza dell'impresa e la sua impossibilità di ripianamento della sua complessiva esposizione debitoria.

A questo punto, l'impresa propone ricorso per cassazione, affidato a sei motivi.

Le ragioni articolate dal ricorrente hanno quale minimo comune denominatore la presunta violazione da parte delle Corti territoriali dalla disposizione di cui all'art. 5 della L. Fallimentare, norma che stabilisce il fallimento dell'impresa una volta accertato lo stato di insolvenza della stessa.

In particolare, vengono aggrediti gli indicatori (giuridici ed anche economici) sulla scorta dei quali è stata dichiarata l'insolvenza.

Per tale ragione, nel procedere globalmente all'analisi delle ragioni che hanno portato la Suprema Corte a rigettare tutte le ragioni avanzate dell'imprenditore, appare opportuno soffermarsi, comprendere e valorizzare l'impianto difensivo del ricorrente, perché è unicamente attraverso la sua disamina che possono cogliersi e descriversi le ambiguità normative – per certi versi insopprimibili – su cui si basa l'accertamento dello stato di insolvenza.

L'art. 5 L. Fall., difatti, non descrive i tratti salienti dello stato di insolvenza, ponendo invece l'accento sugli effetti del medesimo, in particolare sulla necessità per l'interprete di individuare inadempimenti e gli altri fatti esteriori che dimostrerebbero che il debitore non è più in grado di adempiere le proprie obbligazioni.

La formula adottata dal Legislatore è volutamente elastica, lasciando ampia discrezionalità al giudice nella valutazione, caso per caso, di quegli che sono gli indici sintomatici dai quali desumere lo stato di insolvenza dell'impresa.

Questa esigenza di elasticità è intrinsecamente legata alle dinamiche del commercio e del mercato, che spesso portano un'azienda a contrarre dei debiti pur essendo complessivamente economicamente in salute. Tali debiti, pur emergendo dai bilanci e dalle analisi finanziarie, appaiono insuscettibili di generare conseguenze sul piano legale.

L'insolvenza cui si riferisce la norma, infatti, prende il nome di insolvenza legale, la quale dev'essere distinta da quella commerciale o tecnica, condizione quest'ultima, in cui l'azienda è ancora in grado di far fronte ai propri impegni a breve o a lungo termine, pur essendoci un debito che supera il patrimonio netto.

In altre parole, una crisi legata alle dinamiche di mercato e comportante una riduzione del patrimonio netto aziendale, una difficoltà nei flussi di cassa o un eccessivo ricorso al credito a breve termine di per sé non sono elementi sufficienti per potersi dichiarare *tout court* una insolvenza legale ai sensi dell'art. 5 L. Fall.

Alle incertezze ermeneutiche legate all'elasticità del dettato normativo si assommano ulteriori incertezze, stavolta derivanti da una lettura in chiave sistematica della disciplina fallimentare.

Ponendo su una immaginaria linea retta le fasi di vita e morte di una impresa, si distinguono cinque momenti:

- Stato di avviamento;
- Stato di buona salute;
- Stato di crisi;
- Stato di insolvenza;
- Stato di liquidazione (Fallimento).

Per quanto qui di interesse, si prenderanno in considerazione i due momenti – concettualmente diversi, ma contigui – dello “stato di crisi” e dello “stato di insolvenza”.

Dai riferimenti normativi circa lo stato di crisi presenti nella Legge Fallimentare (ad es. artt. 160; 182 bis; 67, co. 3, lett. e), ecc.) si desume una distinzione netta tra la situazione di insolvenza e quella di crisi, laddove se in presenza della seconda si ha uno squilibrio economico – finanziario reversibile, così non nella prima.

Più precisamente, con l'espressione “stato di crisi” si fa riferimento a una condizione dell'impresa che, pur presentando elementi di difficoltà, non ha ancora raggiunto un livello di gravità tale da configurare uno stato di insolvenza, che costituisce il presupposto per la dichiarazione di fallimento ex art. 5 L. Fall.

Prendendo in prestito le parole della dottrina “[...] *il concetto di crisi, se appare sfuggente sul piano giuridico, si presta ad una precisa definizione su quello economico.*”

*Sotto tale profilo, esso, infatti può definirsi come “quel processo degenerativo che rende la gestione aziendale non più in grado di seguire condizioni di economicità a causa di fenomeni di squilibrio o di inefficienza, di origine interna o esterna, che determinano appunto la produzione di perdite, di varia entità, che a loro volta possono determinare l’insolvenza che costituisce, più che la causa, l’effetto, la manifestazione ultima del dissesto” (N.d.A. qui l’Autore citato menziona esplicitamente Luigi GUATRI, *Crisi e risanamento d’impresa*, Milano, 1986, p. 39).*

*Ma se tale è la connotazione economica dello “stato di crisi”, si spiega perché gli studiosi, ritenendo il concetto indefinito, si siano mostrati in genere restii a delinearne una nozione giuridica, che anche oggi non sembra agevole delineare se non, appunto, in negativo, come ampia area che giunge sino al limite oltre il quale lo squilibrio economico-finanziario diventa irreversibile.*

*Seguendo tale linea ricostruttiva, si può ritenere che proprio con il combinato disposto dei commi 1 e 3 dell’art. 160, L.F., il concetto di crisi trovi una definizione in senso giuridico, quale condizione che comprende tutte le possibili, e diverse, situazioni di squilibrio economico-finanziario dell’impresa che arrivano sino all’insolvenza “imminente”, distinguendosi in tal modo, sia da essa, – che costituendone il limite estremo ne fa parte, ma non esaurisce il più ampio contenuto del concetto –, sia dall’insolvenza irreversibile, che si pone invece fuori da essa” (così Andrea Maria AZZARO, *Le procedure concordate dell’impresa in crisi*, Giappichelli, 2017, Cap.1 *Le procedure “concordate” tra crisi ed insolvenza*, par.1, *La nozione giuridica di “crisi” come stato di squilibrio economico – finanziario diverso dall’insolvenza irreversibile*, pp.11-12; sul punto cfr. anche S. Sergio SCIARELLI, *La crisi d’impresa. Il percorso gestionale di risanamento nelle piccole e medie imprese*, Padova, 1995, p. 48).*

Tale distinzione, nonostante appaia abbastanza solida sul piano teorico, appare invece estremamente sfumata sul piano materiale, ragion per cui la giurisprudenza è dovuta intervenire tracciando alcune linee guida per l’interprete.

La Suprema Corte, nel tentativo di limitare l’ampia discrezionalità dei giudici nell’individuazione dello stato di insolvenza ha dapprima precisato una nozione di stato di insolvenza, successivamente ha enucleato degli elementi sintomatici in presenza dei quali può ragionevolmente dedursi lo stato di insolvenza.

Quanto al primo aspetto, già a partire dalla seconda metà degli anni ’80 ha qualificato l’insolvenza come condizione di impotenza economica nella quale l’imprenditore non è in grado di adempiere regolarmente con normali mezzi solutori le proprie obbligazioni per il venir meno della liquidità finanziaria e della disponibilità di credito accordati per lo svolgimento della sua attività (cfr., *ex multis*, le seguenti pronunce della Corte di Cassazione: 28 giugno 1985 n.3877; 27 aprile 1999, n. 4277; 13 marzo 2001, n. 115; 20 giugno 2000, n. 8374).

Ciò che viene in rilievo ai fini della dichiarazione dello stato di insolvenza, dunque, non è il mero rapporto tra attività e passività, bensì dall’impossibilità dell’impresa di continuare ad operare proficuamente sul mercato, che si traduce in una situazione d’impotenza strutturale e non transitoria a soddisfare regolarmente e con mezzi normali le proprie obbligazioni, per il

venir meno delle condizioni di liquidità e di credito necessarie allo svolgimento dell'attività (cfr. Corte di Cassazione, Sezione 1 Civile, Ord., 2 novembre 2022, n. 32280).

Pietra miliare nel corretto inquadramento della materia è il contributo fornito da Corte di Cassazione, Sezione 1, Sent., 28 gennaio 2008, n. 1760, che merita di essere trasposto:

*“Lo stato di insolvenza per la dichiarazione di fallito va desunto, più che dal rapporto tra attività e passività, dalla possibilità dell'impresa di continuare ad operare proficuamente sul mercato, fronteggiando con mezzi ordinari le obbligazioni, ha fatto corretta applicazione dei principi di diritto ripetutamente enunciati da (questa Corte, in riferimento all'articolo 5 L.F., di cui il ricorrente denuncia la violazione (Cass. 5736/1993, 795/1989, 1980/1985). Lo stato di insolvenza richiesto ai fini della pronuncia dichiarativa del fallimento dell'imprenditore costituisce situazione obiettiva dipendente da impotenza economica, sussistente quando l'imprenditore stesso non sia in grado di adempiere regolarmente, tempestivamente e con mezzi normali le proprie obbligazioni, essendo venute meno le condizioni di liquidità e di credito nelle quali un'impresa deve operare. Tale insolvenza non è esclusa dalla circostanza che l'attivo superi il passivo e che non esistano conclamati inadempimenti esteriormente apprezzabili. In particolare, il significato oggettivo dell'insolvenza, che è quello rilevante agli effetti dell'articolo 5 L.F., deriva da una valutazione circa le condizioni economiche necessario (secondo un criterio di normalità) all'esercizio di attività economiche, si identifica con uno stato di impotenza funzionale non transitoria a soddisfare le obbligazioni inerenti all'impresa e si esprime, secondo una tipicità desumibile dai dati dell'esperienza economica, nell'incapacità di produrre beni con margine di redditività da destinare alla copertura delle esigenze di impresa (prima fra tutte l'estinzione dei debiti), nonché nell'impossibilità di ricorrere al credito a condizioni normali, senza rovinose decurtazioni del patrimonio (cfr. Cass. nn. 4351/1980, 3198/1979, 1118/1978).*

*E, ancora una volta, la valutazione in concreto della sussistenza o meno degli estremi dell'insolvenza come sopra configurata è rimessa al giudice del merito ed è in se stessa insindacabile, alla consueta condizione di assenza di vizi logici e di errori giuridici (cfr. Cass. nn. 4455/2001, 2830/2001, 3371/1977), dei quali nella fattispecie in esame non si ravvisa la ricorrenza. [...]”.*

Gli Ermellini, come si diceva, una volta qualificato e circoscritto il contenuto normativo dell'insolvenza, hanno avuto modo anche di pronunciarsi su alcuni degli indicatori segnalati dalla stessa Suprema Corte.

Il primo di suddetti parametri è quello relativo alla possibilità per l'imprenditore di far fronte regolarmente ai debiti di impresa contratti con gli ordinari (o normali) mezzi di pagamento. La valenza dell'indicazione fornita dalla giurisprudenza è duplice, dovendosi intendere sia nel senso di dovere per l'imprenditore di adempiere in modo tempestivo (fatte salve le regole del mercato) alle proprie obbligazioni, sia il dovere per quest'ultimo di farvi fronte con i normali mezzi di pagamento.

Quanto all'individuazione dei normali mezzi di pagamento la giurisprudenza non si esprime, e tuttavia è possibile rinvenire un parametro di normalità, oltre che nelle prassi fornite dalla comune esperienza, negli usi (sia normativi che negoziali) e nelle consuetudini connessi

all'esercizio di attività economiche e commerciali raccolti dalle Camere di Commercio (L. n. 121/1910; R.D. n. 2011/1934).

La raccolta dei fatti e dei comportamenti registrati è infatti fonte di diritto, senza l'obbligo di dimostrare il caso concreto, cioè "fino a prova contraria" (l'art. 9 delle disposizioni sulla legge in generale).

Sono ricompresi tra i mezzi di pagamento idonei salvaguardare l'impresa da una dichiarazione di stato di insolvenza anche quelle finanze reperite attraverso contribuzioni di terzi in qualsiasi forma, purché tuttavia reperiti in ragione del reddito (anche potenziale) che l'impresa è in grado ragionevolmente di produrre in base alle proprie potenzialità economico – produttive.

Il secondo elemento è legato alla distinzione tra difficoltà momentanea e difficoltà temporanea all'adempimento delle obbligazioni verso i creditori.

A dispetto del senso comune alle due nozioni corrispondono effetti giuridici sostanzialmente diversi. In caso di difficoltà momentanea l'imprenditore si trova nella possibilità di reperire in un lasso di tempo ragionevole risorse economiche necessarie per far fronte ai propri impegni; al contrario, allorquando tale possibilità non si manifesti ci si trova dinanzi ad una impossibilità temporanea. Solo la prima circostanza appare idonea a scongiurare lo stato di insolvenza, mentre la seconda appare indice sintomatico della decozione dell'azienda.

Come chiarito dalla giurisprudenza, *“La concessione di ulteriore credito e la partecipazione ad un piano di salvataggio non sono necessariamente indicativi di fiducia nel risanamento dell'impresa, né la possibile reversibilità della crisi esclude di per sé la conoscenza dello stato di insolvenza. "Insolvenza" e "temporanea difficoltà" sono, infatti, nozioni che divergono solo per l'aspetto quantitativo, dovendo la temporanea difficoltà valutarsi come insolvenza in quanto”* (così Trib. Mantova, Sez. Civ., Sent., 24 marzo 2004).

In definitiva, costituisce presupposto indefettibile per la pronuncia di fallimento una situazione di persistente e generalizzata difficoltà economico-finanziaria dell'impresa, non riconducibile a mere contingenze occasionali o transitorie, la quale, a prescindere dalle cause che l'hanno determinata, si traduce nell'incapacità strutturale dell'imprenditore di adempiere in modo regolare e sistematico alle obbligazioni assunte (vedi *ex multis*: Cass. Civ., Sent., 04 marzo 2005 n. 4789; Cass. Civ., Sent., 27 gennaio 2008, n. 5215).

Da ultimo, per quanto concerne gli “altri fatti esteriori” indicati dall'art. 5 L. Fall. in primo luogo ci si riferisce al potere di intervento del Pubblico Ministero, che può proporre istanza di fallimento quando l'insolvenza risulta nel corso di un procedimento penale, ovvero dalla fuga, dalla irreperibilità o dalla latitanza dell'imprenditore, dalla chiusura dei locali dell'impresa, dal trafugamento, dalla sostituzione o dalla diminuzione fraudolenta dell'attivo da parte dell'imprenditore, ovvero quando essa sia accertata da un giudice nel corso di svolgimento di un processo civile (art. 7 L. Fallimentare).

A queste ipotesi si aggiungono altri indicatori, quali: esposizioni bancarie e finanziarie scadute; presenza di decreti ingiuntivi, protesti o procedure esecutive; alto rapporto tra il debito totale e il patrimonio netto (che mostra un'eccessiva dipendenza dai finanziamenti esterni rispetto alle risorse proprie dell'azienda); eccessiva flessione dei flussi di cassa; aumento dei

giorni medi di pagamento ai fornitori; scadenze fiscali e contributive non rispettate; incremento del tasso d'insolvenza fra i clienti; riduzione del numero dei dipendenti e cessioni di rami d'azienda.

Come evince dalla panoramica dottrinale e giurisprudenziale, nonostante vi sia stato (e sia tuttora in corso) un tentativo di dare dei parametri univoci circa gli elementi sintomatici dell'insolvenza, appare ancora insormontabile la necessità per il giudicante di procedere ad una valutazione, caso per caso, di tutte le circostanze presenti in concreto e del loro atteggiarsi, in modo tale da calibrare se gli indicatori presenti posseggano i requisiti di gravità, precisione e concordanza richiesti dall'art.2729 cc per la configurabilità della prova presuntiva.

Così, in definitiva, al crescere del numero e dell'estensione dei segnali sintomatici — e segnatamente dell'ampiezza e della diffusione delle manifestazioni d'insolvenza — si rafforza il compendio indiziario, rendendo viepiù stringente e coerente il quadro presuntivo idoneo a sorreggere la qualificazione dello stato di insolvenza.

I giudici di Piazza Cavour, dunque, consci dell'eredità giurisprudenziale e dottrinale appena ricostruita e sintetizzata nella prima parte del commento, hanno deciso che le circostanze fattuali segnalate dal ricorrente fossero o inidonee alla revoca dello stato di insolvenza (motivi da 1 e 2), ovvero estranee al proprio sindacato, in quanto afferenti a questioni di puro merito (motivi da 3 a 6).

Chiarito il contesto su cui si è mossa la strategia difensiva del ricorrente, mirante a dimostrare un ridimensionamento della portata degli elementi sintomatici dell'insolvenza dell'impresa, al fine di ricondurli ad un più generico e, per certi versi, rassicurante “stato di crisi”, occorre, adesso, approfondire il primo motivo del ricorso, in quanto contenente una originale interpretazione del ruolo dei crediti dal lavoro dipendenti all'interno delle dinamiche relative all'accertamento dello stato di insolvenza.

Col primo motivo il ricorrente deduce la violazione e/o falsa applicazione dell'art.5 L Fall., nella parte in cui la sentenza impugnata ha ritenuto che il rifiuto del pagamento del debito del creditore istante e di altro creditore non istante fosse elemento sintomatico dello stato di insolvenza.

La Corte rigetta il motivo sulla scorta del fatto che, come si è già accennato, la sussistenza dello stato di insolvenza è fenomeno ben più complesso del singolo elemento sintomatico. In particolare, l'accertamento dello stesso prescinde dal numero dei creditori, essendo possibile il suo configurarsi anche in presenza di un solo inadempimento e/o di un'unica presentazione di istanza di fallimento (cfr., tra le tante, le seguenti pronunce della Corte di Cassazione: Sez. 1 Civile, Sent., 30 settembre 2004 n. 19611; Sez. 1 Civile, Sent., 15 gennaio 2015 n. 583; Sez. 6-1 Civile, Ord., 3 aprile 2019 n. 9297; Sez. 1 Civile, Ord., 23 aprile 2025 n. 10581; Sez. 6 – 1 Civile, Ord., 7 febbraio 2023 n. 3708; Sez. 6 – 1 Civile, Ord., 25 agosto 2020 n. 17633).

Il vero tratto innovativo della pronuncia in commento risiede tuttavia nella valorizzazione, quale indice sintomatico di particolare gravità, della natura del credito azionato dal creditore istante, credito retributivo da lavoro dipendente (TFR).

In passato, la Suprema Corte non si era mai espressa in modo tanto chiaro nel riconoscere al mancato pagamento dei crediti da lavoro una posizione primaziale tra gli indici sintomatici dello stato d'insolvenza dell'imprenditore.

Per la prima volta, invece, oggi, la Corte di Cassazione attribuisce a tale inadempimento un valore fortemente sintomatico dell'incapacità dell'imprenditore di far fronte alle proprie obbligazioni, distinguendolo nettamente – per gravità e rilevanza – rispetto all'inadempimento di obbligazioni di natura commerciale.

Tale protezione del credito del lavoratore approntata dagli Ermellini si differenzia da quella originariamente concepita dal Legislatore, pensata invero per operare *a valle*, ossia al momento della distribuzione dell'attivo fallimentare dell'impresa già sottoposta a liquidazione (cfr. art. 2751 *bis* c.c.).

Il Legislatore, ben conscio della particolare funzione sociale del lavoro (cfr. artt. 36 e 41 c.2 Cost.), ha approntato un sistema di garanzia posto a tutela dei lavoratori in caso di insolvenza dell'impresa.

In tal senso l'art. 2751-bis c.c. riconosce ai crediti da lavoro già maturati dal dipendente un privilegio mobiliare speciale, che ne garantisce la soddisfazione preferenziale nella fase di liquidazione.

L'art. 2751 *bis* cc, infatti, nel prevedere quali crediti godano del privilegio generale mobiliare, individua al primo posto proprio quelli derivanti da rapporto di lavoro dipendente.

Tale posizione di garanzia risulta rafforzata da altri strumenti, quali ad esempio la possibilità per il lavoratore dipendente di una impresa fallita di accedere ai fondi INPS volti a garantirgli una qualche forma di retribuzione per il periodo in cui ha prestato la propria opera a beneficio del fallito (sul punto v. l'interessante pronuncia del Tribunale di Potenza, Sez. Civile, Sent., 15 aprile 2025 n. 353).

Tuttavia, oggi – grazie all'evoluzione giurisprudenziale in commento – si aprono nuove prospettive di tutela, grazie ad un rafforzamento delle garanzie del credito operante in qualche modo *a monte*, vale a dire nella fase prodromica dell'accertamento dello stato di insolvenza.

Volendo valorizzare al massimo l'intuizione contenuta nello stralcio della pronuncia in commento (cfr. p. 3, punto 3 della ordinanza in commento), la considerazione secondo cui l'omesso pagamento di un credito da lavoro (poco importa qui la sua natura, retributiva o riguardante il TFR) costituisce un indicatore privilegiato nella definizione dello stato di insolvenza dell'impresa, conferisce una ulteriore valenza garantistica alla posizione del lavoratore subordinato, che si aggiunge alla tutela già espressamente riconosciuta dalla disciplina civilistica in materia concorsuale.

Attraverso la valorizzazione dell'inadempimento da parte dell'imprenditore nei confronti dei lavoratori dipendenti in materia di accertamento dello stato di insolvenza, infatti, viene in sostanza riconosciuto ai lavoratori uno strumento di controllo indiretto sull'andamento dell'attività imprenditoriale, mediante il quale essi possono monitorare – anche in assenza di un potere

formale di intervento – la solidità e la regolarità della gestione dell’impresa da parte del datore di lavoro.

In particolare, il puntuale adempimento delle obbligazioni retributive assume la funzione di indicatore particolarmente qualificato dello stato di salute dell’impresa, divenendo non solo espressione del rispetto del diritto del lavoratore alla retribuzione, ma al contempo segnale della capacità dell’imprenditore di sostenere gli oneri correnti della propria attività.

In questa prospettiva, l’inadempimento delle obbligazioni salariali non è più letto solo come una violazione contrattuale individuale, bensì come un sintomo di un possibile squilibrio economico-gestionale, che può preludere a uno stato di crisi più profondo.

Renato Primerano Rianò, avvocato in Reggio Calabria

Visualizza il documento: [Cass. civ., sez. I<sup>a</sup>, 15 luglio 2025, n. 19591](#)