

✠ ✠ ✠

Avv. ANTONIO SALERNO

✠ ADVOCATUS DIABOLI ✠

(Papa Sisto V — 1587)

---

# CRISI, SANGUE E VINO

✠

*L'arte di sopravvivere al fallimento  
(e uscirne vivi)*

---

## PREFAZIONE

*di Zi' Cosima*

✠ ✠ ✠

---

**CRISI ALERT**

· Edizioni del Diavolo ·

MMXXVI

✠ ✠

*Crisi Alert · Edizioni del Diavolo*

# CRISI, SANGUE E VINO

*L'arte di sopravvivere al fallimento  
(e uscirne vivi)*



## PREFAZIONE

*di*

**Zi' Cosima**

*(scrittura raccolta a Masseria L'Ulivariello, una notte di aprile)*

Autore del libro

**Avv. ANTONIO SALERNO**

✠ **ADVOCATUS DIABOLI** ✠

*(Papa Sisto V — 1587)*

*il giurista che, nei processi di canonizzazione, contesta le ragioni del santo —  
qui, l'avvocato che spiega le ragioni dure del Codice della Crisi*

*thedevillawyer.substack.com*

— DEDICA —

*Agli imprenditori italiani  
che hanno avuto il coraggio di entrare in crisi  
e la dignità di chiedere aiuto.*

*Ai loro padri,  
che li hanno cresciuti credendo che il fallimento  
fosse un peccato mortale.*

*Ai loro figli,  
che impareranno  
che il fallimento è solo una soglia.*



— EPIGRAFE —

*«Tre cose vince la crisi:  
il pane spezzato, il vino versato,  
e una mano che non lascia.»*

*— Detto della masseria*



## *Cari figli miei,*

**I**o sono Cosima. Ottantadue anni a giugno, se Dio vuole. Sono nata in questa masseria della Valle d'Itria — **L'Ulivariello** — che mio nonno Cosimo comprò nel 1888 con i risparmi di vent'anni di lavoro in America. Ho cucinato per sessant'anni in questa cucina, ho seppellito mio marito qui sotto l'ulivo grande, ho cresciuto quattro figli e una nipote, e ho visto passare al mio tavolo un numero di uomini disperati che non saprei contare nemmeno con le dita di tutti i miei pronipoti.

Adesso è notte. La masseria è chiusa. I cani dormono. Ho preso il quaderno di mio figlio Tonino — quello con la copertina rossa — e ho cominciato a scrivere. Mi ha detto Antonio, "Zi' Cosima, devi scrivere tu la prefazione del mio libro". Io gli ho detto, "figghiu mia, ma io non ho la terza media".

Lui mi ha guardato con quegli occhi suoi, di quelli che sanno troppo, e mi ha detto: "Zi' Cosima, è proprio per questo che la devi scrivere tu".

*Allora va bene. La scrivo.*



## § I

## **Chi è quest'uomo**

**A**ntonio io lo conosco da sempre. Da quando aveva sette anni, per la precisione. Era il millenovecentosettanta, e io ne avevo ventisei. Suo padre **Saverio** era bancario a Taranto — uno di quei bancari della vecchia scuola, dei tempi in cui la banca era ancora una cosa seria, fatta di firme, di sguardi, di parola data e mantenuta. Sua madre **Teresa** era casalinga, ma di quelle casalinghe che sapevano leggere il latino. Erano tutti e due originari di **Massafra**, di famiglie altolocate del paese — soprattutto la famiglia di lei, i Lovelli, una famiglia di cognome importante, di quelli che a Massafra si conoscono da generazioni. Saverio Salerno e Teresa Lovelli: una coppia di provincia con il sangue di chi sa stare al mondo.

Saverio e Teresa avevano una passione profonda per la Valle d'Itria: ogni sabato pomeriggio, finita la giornata in banca, prendevano la macchina — una **Fiat 124 azzurra** — e da Taranto salivano verso la collina, lasciandosi alle spalle l'acciaio dell'ILVA, il porto, il mare di città. Venivano qui a respirare un'altra aria. Aria di trulli, di muretti a secco, di fichi e ulivi.

Una sera d'estate del 1970 si erano persi tornando da Cisternino. Era buio, i fari illuminavano gli ulivi. Antonio dormiva sul sedile di dietro con la bocca aperta. **Saverio** svoltò per uno sterrato, vide una luce in fondo, e arrivò qui. Alla mia masseria. **L'Ulivariello**, si chiama. Si chiama così da quattrocento anni, perché in cortile c'è un ulivo che era già grande quando i Borboni governavano queste terre.

Quella sera io stavo chiudendo la cucina. Mio marito era in stalla. I clienti erano andati via. Sentii bussare al portone, aprii, vidi questa famigliola tarantina con un bambino addormentato in braccio al padre. "Signora, scusate, è ancora aperto? Abbiamo girato per due ore, il piccolo deve mangiare". Io guardai Antonio, gli occhi chiusi, le ciglia lunghissime, e dissi: "Entrate. Vi faccio un piatto di orecchiette. Il bambino lo mettiamo a dormire nelle stanze di sotto".

«Le stanze di sotto» — così le chiamavamo. La masseria L'Ulivariello aveva — ce le ha ancora, oggi — **due stanze distaccate dal corpo principale**, una accanto all'altra, con un piccolo portichetto davanti. Erano nate per i mezzadri. Mio nonno Cosimo le aveva fatte costruire nel 1888, l'anno in cui comprò la masseria con i risparmi di vent'anni di lavoro in America. Servivano per dare un letto ai contadini che venivano da lontano per la mietitura, e che dopo cena erano troppo stanchi per tornare a casa loro.

Negli anni Settanta quelle stanze erano diventate un'altra cosa: il riposo per i clienti che si fermavano dopo cena. Si mangiava, si beveva, si rideva fino a mezzanotte, e poi i bambini cadevano dal sonno. Io li accompagnavo nelle stanze di sotto, gli mettevo le coperte, lasciavo la lampada accesa fino a quando i genitori non venivano a prenderli. Antonio, quella prima sera del 1970, dormì nella stanza di sinistra. Quella che da allora — per quasi cinquant'anni — è rimasta **la sua stanza**.

*«U' figghiu mia tarantino. U' nipote ke nu mi nascette, ma ke u' Signore mi mannò.»*

Negli anni successivi i Salerno tornarono ogni mese. Poi ogni due settimane. Poi ogni sabato. La domenica mattina ripartivano per Taranto. Ma l'estate era diversa. L'estate, dal 1972 al 1976, **Saverio e Teresa** certe sere si fermavano a cena, bevevano un bicchiere di Primitivo di troppo, e mi dicevano: "Cosima, noi torniamo a Taranto stanotte. Antonio resta con te fino a domenica?". E io rispondevo sempre la stessa cosa: "**Fino a quando volete. Antonio è di casa**".

Così — per quattro estati — Antonio è stato mio. La mattina lo svegliavo alle sette, gli davvo pane bagnato nell'olio nuovo e zucchero, lo mandavo nei campi con mio marito a raccogliere i fichi. La sera, quando rientrava sporco di terra, lo lavavo nella tinozza di rame in cortile, gli mettevo una camicia pulita, e lo facevo sedere a tavola con noi. Mangiava come un uomo, parlava come un bambino, ascoltava come un vecchio. Era già — a otto, nove, dieci anni — quello che è oggi: **un osservatore silenzioso**.

Non venivano sempre da me, però. C'era un altro posto — l'unico, in tutta la Valle d'Itria, in cui mi permettevo di lasciar andare i Salerno la domenica al posto mio: la **Trattoria delle Ruote**, a Martina Franca. Da Peppino. Peppino Ceci, l'oste che era stato calzolaio prima — uno di quegli uomini che avevano fatto due mestieri seri nella vita, e che da entrambi avevano portato via la stessa cosa: le mani sapienti e l'occhio che misura.

Peppino aveva aperto la trattoria nel 1969 — un anno prima che i Salerno arrivassero qui da me la prima volta. L'aveva chiamata «*delle Ruote*» perché diceva che la fortuna deve girare, come le ruote. E lui di fortuna se l'era costruita una pezzo alla volta, prima cucendo scarpe a mano in una bottega di vico stretto, poi cucinando orecchiette al ragù in una sala di pietra coi trulli, il camino acceso anche d'estate per cuocere la carne, e sulle pareti — lui ce le aveva ancora — le forme di legno delle scarpe, le cinture di cuoio, gli attrezzi del calzolaio. Un piccolo museo della sua vita.

Io e Peppino ci conoscevamo da sempre. Dai matrimoni di paese degli anni Sessanta, dalle feste della Madonna di San Martino, dai mercati del giovedì a Martina. Eravamo della stessa generazione, fatta della stessa pasta. Quando Saverio e Teresa, certe domeniche d'estate, mi dicevano «Cosima, oggi vorremmo far scoprire ad Antonio le bombette», io rispondevo: «*Andate da Peppino. È come se fosse a casa mia*». E lo era davvero — perché Peppino e io, in tutti quegli anni, ci scambiavamo i clienti come due cugine si scambiano gli ospiti.

Antonio bambino da Peppino imparò due cose che a casa mia non avrebbe mai imparato. La prima: che si può essere autorevoli senza alzare la voce — Peppino parlava piano, comandava la sala con uno sguardo, accoglieva con uno schiocco di lingua. La seconda: che **il lavoro vero ha la stessa dignità della cultura**. Antonio guardava le forme di legno alle pareti — quelle delle scarpe — e Peppino gli diceva: «*Ognuna di queste è il piede di una persona. Ricordatela. Anche quando sarai avvocato a Padova, ricordati che sotto ogni fascicolo c'è un piede*».

*«Sotta ogni fascicolo c'è nu pèdi.»*

Antonio quella frase non l'ha mai dimenticata. Ce l'ha appesa in studio, a Este, in cornice di legno scuro. Sopra la scrivania. Quando un cliente entra e gli chiede cosa significa, lui risponde:

«Significa che ogni pratica è una persona. Mai dimenticarlo». E sotto, nella cornice, c'è una piccola foto in bianco e nero: Peppino davanti alla sua trattoria, nel 1972, con il grembiule bianco e le mani sui fianchi. La gliela regalai io ad Antonio nel 2017, quando Peppino se ne andò.

Peppino è morto a maggio del 2017. Io e Antonio andammo insieme al funerale, a Martina Franca. C'era tutto il paese. C'era anche **Don Michele**, che era stato commercialista di Peppino per quarant'anni — sì, lo stesso Don Michele che dieci anni prima aveva salvato la mia masseria. Vi racconterò di lui fra qualche pagina. Fu Don Michele, in fondo, il filo invisibile che teneva uniti tutti noi della Valle d'Itria: Cosima all'Ulivariello, Peppino alle Ruote, e cento altre famiglie che lui aveva preso per mano nei momenti duri.

Antonio quel giorno mi guardò in chiesa e mi disse, sottovoce: «*Zi' Cosima, queste persone — voi, Peppino, Don Michele — siete una generazione che sta finendo. Devo scrivere un libro. Devo scriverlo prima che sia troppo tardi*». Quel libro è questo. La sua Prefazione la sto scrivendo io stanotte, perché lui è arrivato in tempo. Per Peppino no. Ma Peppino è dentro ogni pagina di questo libro lo stesso — perché Antonio quel libro lo ha scritto anche per lui.

Saverio e Teresa adesso non ci sono più. Sono andati avanti tutti e due. Mi mancano come mi mancherebbe la mia stessa famiglia, perché in trent'anni di sabati pomeriggio loro erano diventati i miei. La famiglia Lovelli a Massafra tutti la conoscevano — nobiltà di paese, di quelle vecchie e severe — e Teresa era cresciuta in una casa con la libreria piena di libri francesi che leggeva davvero. Saverio in banca aveva la firma di chi aveva visto cinquant'anni di cambiali e sapeva guardare un cliente negli occhi prima di dirgli sì o no. Quando li penso, li vedo seduti qui, al tavolo di pietra, mentre Antonio bambino corre in cortile rincorrendo le galline. Quel tavolo c'è ancora. Le galline pure. Saverio e Teresa no. Ma in questa Prefazione ci sono. Perché senza di loro, Antonio non sarebbe questo Antonio.

Sono passati cinquantasei anni. Antonio è diventato avvocato. Si è laureato a Bari, poi è tornato a Taranto, ha aperto uno studio. Ha fatto vent'anni di cause civili in Puglia. Negli anni Duemila, quando aveva trentasette anni, ha cominciato a portarmi alla masseria i suoi clienti — i primi imprenditori in crisi della sua carriera. Costruttori di Brindisi. Ristoratori di Lecce. Industriali di Foggia. Li portava qui perché — diceva — *"a L'Ulivariello, gli uomini si ricordano di essere uomini"*.

Nel 2006 si è trasferito a Padova. Mi ha detto: "Zi' Cosima, qui in Puglia sono diventato bravo. Ma ho bisogno di andare in un posto dove non mi conosce nessuno, per diventare grande". Io gli ho detto: "Vai, figghiu mia. Ma l'Ulivariello è qui. Quando ti serve, torni". E lui è tornato. Ogni anno, puntualmente. A Pasqua, in agosto, a Natale.

In Veneto Antonio è cresciuto come avvocato vero. Si è specializzato in **diritto bancario e finanziario**, poi nel **Codice della Crisi d'impresa** man mano che il legislatore italiano lo riscriveva e lo correggeva.

Ha dieci collaboratori, un sito internet, una newsletter che si chiama Crisi Alert e che è diventata famosa fra gli imprenditori del Nord Est.

Ma quando torna alla masseria, lui è ancora il bambino della stanza di sotto. Si siede al tavolo di pietra sotto la pergola, ordina un'orecchietta con la cima di rapa, e guarda l'ulivo del cortile in silenzio. Per due ore. Senza dire una parola. Esattamente come faceva nel 1970, quando aveva sette anni e aspettava che gli portassi il pane bagnato nell'olio.

*«U' figghiu mia, tu non sei un avvocato. Tu sei un confessore vestito da avvocato.»*

Glielo dissi una sera di novembre del 2018. Stavamo bevendo un bicchiere di Primitivo dopo che i clienti erano andati via. Lui mi guardò, sorrise, e mi rispose: "Zi' Cosima, lei lo sa che il diavolo confessa meglio del prete? Perché il prete ti perdona. Il diavolo ti spiega".

Da quel giorno per me è diventato **l'Avvocato del Diavolo**. E questo libro è il libro del Diavolo. Ma del diavolo buono. Quello che spiega.



## § II

# Cosa è la crisi

I libri di Antonio parlano di "crisi d'impresa". Una parola sola, due sostantivi, come se fossero una cosa tecnica. Ma io vi dico una cosa che lui non ha mai scritto, e forse non scriverà mai: **la crisi non è dell'impresa. La crisi è dell'uomo**. L'impresa è solo il vestito.

Io alle masserie ho visto uomini ricchissimi piangere come bambini per cifre che, a guardarle bene, non erano nemmeno gravi. E ho visto uomini che avevano perso tutto — la casa, la moglie, la dignità — sedersi a tavola col mio Antonio e cominciare a respirare di nuovo, dopo due ore.

Perché la crisi non si misura in euro. La crisi si misura in **sguardi**. Lo sguardo di un imprenditore in crisi è uno sguardo che ha smesso di vedere il futuro. Vede solo il passato — quello bello — e il presente — quello brutto. Il futuro è una macchia nera in fondo agli occhi.

Mio nonno faceva il contadino. Quando un campo di grano andava male, lui non piangeva. Lui guardava la terra e diceva: "Quest'anno la terra è stanca. L'anno prossimo la rivoltiamo, la lasciamo riposare, mettiamo il favino". Per lui la crisi del campo non era una catastrofe. Era una **stagione**. Una stagione che chiede un'altra stagione di riposo, e poi si riparte.

*«La crisi non è la fine. La crisi è una stagione che chiede  
silenzio.»*

Nei manuali di Antonio si parla di "tre soglie". Pre-crisi, crisi, insolvenza. Bei nomi, bei numeri, percentuali, indicatori. Io non li capisco bene, e forse non li capirò mai. Ma vi dico una cosa che ho imparato in cucina: **quando la pasta cuoce troppo, è troppo tardi per scolarla. Bisogna scolarla un minuto prima**. Il minuto in cui la pasta è ancora dura ma sai che fra sessanta secondi sarà al dente. Quello è il momento.

La pre-crisi è quel minuto. Il minuto in cui la pasta è ancora dura ma tu lo sai già. Antonio ha scritto un libro intero per insegnarvi a sentire quel minuto. Perché se aspettate la crisi vera, è già troppo tardi. La pasta è scotta.



### § III

## Perché questo libro è diverso

Io di libri di diritto in vita mia ne ho sfogliati pochissimi. Quando Antonio me ne portava uno, io lo aprivo, leggevo due righe, e gli dicevo: "Figghiu mia, qua c'è scritto in arabo. Non si capisce niente". Lui rideva e mi diceva: "Zi' Cosima, è apposta. I libri di diritto si scrivono per non farli capire".

Questo libro è diverso. Lo dico io che non ho la terza media. Lo dico io che l'ho letto in bozza una pagina al giorno, mentre Antonio cuoceva la sua orecchietta della domenica. Lo dico io che ogni tanto piangevo, e ogni tanto ridevo, e ogni tanto chiamavo Antonio in cucina e gli dicevo: "ma questo qui è proprio Mario, il costruttore di Lucera, quello che ha pianto qui dieci anni fa per i debiti con la banca?". E lui mi rispondeva: "No, Zi' Cosima, è un altro. Ma Mario lo riconoscerà".

Questo libro è diverso perché Antonio non scrive da avvocato. Antonio scrive da uomo. Da figlio. Da padre. Da quello che è seduto a tavola con voi e vi guarda mentre dite "io non ce la

faccio più", e invece di rispondervi con un articolo di legge, vi versa un altro bicchiere di Negroamaro e vi dice: "Adesso me lo racconti dall'inizio. Da quando hai cominciato. Dal sogno".

*«Un libro di diritto si scrive per non farlo capire. Questo libro  
si scrive per farlo capire.»*

È un manuale, sì — ci sono gli articoli, le sentenze, le norme. Antonio è un avvocato vero, di quelli che hanno fatto trent'anni di aule

. E si vede. Ma sotto ogni articolo c'è una storia. Sotto ogni sentenza c'è un uomo. Sotto ogni numero c'è una famiglia, un nipote che chiede la merenda, una moglie che alle tre di notte non dorme.

È un libro che si legge col cervello e che si chiude col cuore. È un libro che, se siete imprenditori in difficoltà, vi farà sentire **visti**. Per la prima volta, da decenni, vi farà sentire visti.



#### § IV

## A chi è dedicato questo libro

**A**ntonio mi ha chiesto di scrivere a chi è dedicato. Io vi dico la verità.

È dedicato **agli imprenditori** che non dormono la notte. Quelli che alle tre di mattina si alzano, vanno in cucina, accendono la luce, aprono il frigo, e poi lo richiudono senza prendere niente. Perché non hanno fame. Hanno solo un peso sul petto che si chiama "domani devo pagare le tasse e non so come".

È dedicato **ai vostri padri**. Quelli che hanno fondato l'azienda con due lire e una scrivania di formica, negli anni '70 o '80, e che adesso vi guardano dal cielo o dal divano e non capiscono perché voi che avete tutto state così male. I vostri padri venivano dalla miseria vera. Per loro la crisi è incomprensibile, perché loro non sono mai stati ricchi abbastanza per perdere qualcosa. Voi sì.

È dedicato **ai vostri figli**. Quelli che non sanno se prenderanno l'azienda o no. Quelli che vi guardano e si chiedono se vogliono diventare come voi. Quelli che, leggendo questo libro fra

dieci anni, capiranno che il fallimento del padre non è la vergogna del padre. È la lezione del padre. Ed è una lezione preziosa.

È dedicato **alle vostre mogli** — o ai vostri mariti. Quelle persone silenziose che hanno smesso di chiedervi come va perché sanno già la risposta. Che vi guardano dormire male e fanno finta di niente. Che pagano la spesa col bancomat sperando che la transazione passi. Che non vi lasciano, perché vi amano. E che a volte, di nascosto, piangono in bagno con l'acqua del rubinetto aperta perché voi non li sentiate.

*«Questo libro è dedicato a chi ha sofferto in silenzio per  
troppo tempo.»*

È dedicato **ai professionisti**. Avvocati, commercialisti, sindaci, revisori. Quelli che ogni mattina aprono lo studio e vedono entrare clienti che hanno paura. Antonio vi dice una cosa, in questo libro, che non vi ha mai detto nessuno: **il vostro mestiere non è risolvere i problemi. Il vostro mestiere è accompagnare gli uomini attraverso i problemi.** È una cosa diversa. È più difficile. È più nobile.

E infine, è dedicato **ai giudici**. Quelli che leggono i fascicoli alle dieci di sera dopo cena. Quelli che firmano le sentenze sapendo che dietro quel timbro c'è una vita. Quelli che non si abituano mai, anche dopo trent'anni di carriera, a dire "fallimento dichiarato". Antonio scrive anche per voi, e di voi parla con rispetto, sempre.



§ V

## Una promessa

Io non vi prometto niente, perché non sono io che scrivo il libro. Lo scrive Antonio. Ma una cosa la posso dire, da donna che lo conosce da cinquantasei anni — da quando aveva sette anni e si addormentava sul tavolo di pietra aspettando le orecchiette — e che ha visto cosa fa con i suoi clienti.

Se aprirete questo libro col cuore aperto — se non lo trattate come un manuale ma come un confessore — vi succederà una cosa strana. **Vi sentirete meno soli.** Sentirete che qualcuno, da qualche parte, ha già attraversato quello che voi state attraversando adesso. Sentirete che la crisi non è un destino. È una soglia.

Imparerete cose tecniche, sì. Imparerete cosa vuol dire l'art. 2086 del codice civile, gli adeguati assetti, la composizione negoziata, i flussi prospettici a dodici mesi, la responsabilità dei sindaci. Imparerete come si legge un bilancio, come si fa un piano di risanamento, quando bisogna chiamare l'avvocato e quando bisogna chiamare il commercialista.

Ma soprattutto — e qui Antonio mi ha chiesto di non scriverlo, però io lo scrivo lo stesso perché tanto lui lo legge solo dopo — imparerete **che non siete soli**. Imparerete che la crisi non è la vergogna. Imparerete che chiedere aiuto non è fallimento. Imparerete che il vero fallimento è non chiedere aiuto.

*«Il vero fallimento non è la crisi. Il vero fallimento è la  
solitudine nella crisi.»*



## § VI

# Una confessione

**V**i devo confessare una cosa. Anche io ho avuto la mia crisi.

Era il 1987. La masseria stava per fallire. Mio marito si era ammalato di cuore, i figli erano grandi ma non in grado di aiutare, le banche chiedevano i soldi indietro, i mezzadri erano andati via. Una mattina mi sono svegliata, sono scesa in cucina, mi sono seduta al tavolo di pietra, e ho detto a Dio: "Adesso basta. Mi prendi tu, e amen". Antonio quell'estate aveva ventiquattro anni, era a Bari a finire l'università, e io non gli avevo voluto dire niente per non disturbarlo durante gli esami.

Dio non mi ha presa. Mi ha mandato invece **Don Michele**, un commercialista di Martina Franca che era cliente di mio marito da prima che ci sposassimo. Don Michele è arrivato senza appuntamento, si è seduto a tavola, ha guardato i conti, e mi ha detto: "Cosima, ce la facciamo. Ma da domani facciamo a modo mio". E così è stato. Ci abbiamo messo cinque anni. Abbiamo perso un terreno, abbiamo venduto la macchina, abbiamo affittato due stanze a un pittore tedesco che voleva dipingere l'ulivo grande. Ma ci siamo salvati.

Don Michele è morto nel 2009. Aveva ottantotto anni. Al suo funerale, a Martina Franca, c'era anche Antonio — che intanto era diventato avvocato e si era trasferito a Padova. Mi disse,

uscendo dalla chiesa: "Zi' Cosima, lui era il suo Avvocato del Diavolo". Io non capii. Mi spiegò: "L'avvocato che spiega le cose dure, quello che ti salva senza farti credere che sia stato facile". Allora sì, capii.

Ogni volta che oggi vedo Antonio entrare in cucina con la sua valigetta, io vedo Don Michele. Ed è per questo che, ogni volta, penso: **quanti Don Michele ci sono in giro per l'Italia, oggi? E quante Cosima li stanno aspettando senza saperlo?**

Questo libro è il modo che Antonio ha trovato per moltiplicare se stesso. Per arrivare dove lui da solo non può arrivare. Per essere il Don Michele di qualcuno che non lo conoscerà mai di persona.

*«Ogni Cosima ha bisogno del suo Don Michele. Questo libro  
è il Don Michele per chi non lo trova.»*



## § VII

### Benedizione contadina

**S**ono le tre e mezza di notte. Il quaderno rosso di Tonino sta per finire. Antonio domani lo viene a prendere e lo legge in macchina, mentre torna a Padova. Io adesso vi voglio salutare. Ma prima, vi voglio benedire alla mia maniera.

Voi che leggete adesso questa pagina, voi che siete imprenditori in difficoltà, voi che siete avvocati o commercialisti che cercate parole, voi che siete giudici stanchi, voi che siete mogli o mariti silenziosi, voi che siete figli spaventati di padri in crisi:

*Che il pane vi sia spezzato.*

*Che il vino vi sia versato.*

*Che la mano di qualcuno non vi lasci.*

*Che la vostra crisi sia una stagione,  
e non una sentenza.*

*Che troviate il vostro Don Michele,*

*o che diventiate il Don Michele di qualcun altro.*

*Che dormiate, finalmente.*

*E che, al risveglio,*

*vi ricordiate che siete ancora uomini.*



**Cosima Lopez**

*Detta «Zi' Cosima»*

*Masseria L'Ulivariello · Valle d'Itria · notte del 25 aprile 2026*



## COLOPHON

---

*Questa Prefazione è stata scritta a mano  
in una notte d'aprile del 2026  
nella cucina di Masseria L'Ulivariello,  
in Valle d'Itria,  
su un quaderno di scuola con la copertina rossa,  
alla luce di una sola lampada.*

*L'autrice è una donna di ottantadue anni,  
che non ha la terza media  
ma ha la sapienza di chi ha cucinato  
per centinaia di uomini in crisi.*



— Sull'Advocatus Diaboli —

*Nel 1587, Papa Sisto V — il pontefice che riformò la Curia  
e diede ordine al diritto canonico — istituì la figura dell'Advocatus Diaboli  
nei processi di canonizzazione: il giurista incaricato di sostenere  
le ragioni contrarie alla santità del candidato, a contestarne le virtù,  
a mettere in discussione i miracoli. Il suo opposto, l'Advocatus Dei,  
difendeva la causa del beato. Senza il diavolo, non c'era santo.*

*L'Avvocato del Diavolo del Codice della Crisi nasce da quella tradizione:  
spiega le ragioni dure, contesta le verità comode,  
mette in discussione le illusioni dell'imprenditore in crisi.  
Senza il Diavolo che dice no, non c'è risanamento che dica sì.*



**Avv. ANTONIO SALERNO**

✠ **ADVOCATUS DIABOLI** ✠

*(Papa Sisto V — 1587)*

*thedevillawyer.substack.com*

**CRISI ALERT · Edizioni del Diavolo · MMXXVI**

*«Stay Sharp. Stay Wicked.»*