



Forbes
INSIGHTS

a cura di Giancarlo Malerba, socio di Biscozzi Nobili Piazza

In aiuto dell'impresa

Arriva una nuova normativa che sostituisce la Legge fallimentare. Al centro la gestione della fase di crisi e di insolvenza, per preservare, per quanto possibile, la struttura produttiva aziendale

Il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (Ccii), di cui al D.Lgs. n. 14/2019, entrato in vigore il 15 luglio, dopo aver recepito le indicazioni della Direttiva Ue n. 2019/1023, sostituisce la Legge fallimentare (R.D. n. 267/1942), nonché la più recente normativa riguardante la "composizione della crisi da sovraindebitamento" (L. n. 3/2012). Snodo centrale del nuovo codice risulta essere la gestione della fase di crisi e di insolvenza, con il precipuo scopo di preservare, per quanto possibile, la struttura produttiva aziendale. In particolare, il legislatore, in linea con i principi eurounitari, non solo ha individuato istituti destinati a evitare la dichiarazione giudiziale di insolvenza, ma ha altresì introdotto percorsi di risanamento in presenza di situazione di crisi ovvero d'insolvenza.

Le attuali disposizioni fissano anche le "misure di allerta" tendenti a sollecitare l'organo amministrativo affinché avvii tempestivamente percorsi di risanamento, in presenza di potenziali crisi finanziarie. A tal riguardo, l'art. 3, comma 4, del Ccii enumera, tra i segnali che prefigurano la crisi dell'impresa, l'esistenza di: (i) debiti per retribuzioni scaduti da almeno 30 giorni che rappresentano oltre la metà dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni, (ii) debiti verso fornitori scaduti da almeno novanta giorni di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti. Secondo il nuovo testo normativo, sull'amministratore incombe il gravoso compito di accertare la capacità dell'impresa di fronteggiare i propri debiti e la sussistenza della continuità aziendale almeno "per i dodici mesi successivi", senza peraltro specificare se tale monitoraggio debba essere eseguito alla data di chiusura del bilancio (com'era in passato), ovvero con una più stringente periodicità infrannuale. In questa diversa prospettiva, peraltro di non agevole realizzazione, non solo andrebbero redatti dei budget di tesoreria periodici, ma anche delle situazioni patrimoniali con la

medesima cadenza, così da poter valutare la sussistenza di situazioni di crisi e la continuità aziendale.

In questa prospettiva, maggiori responsabilità sono attribuite all'organo gestorio, il quale è tenuto a istituire adeguati assetti organizzativi in relazione alla natura e alle dimensioni dell'impresa, nonché efficaci strumenti di controllo. Di particolare rilevanza è l'introduzione, dell'istituto della "composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa" di cui all'art. 12 del Ccii, in aderenza con i principi della sopra citata Direttiva Ue. A tale procedimento, che si sviluppa in più fasi, può ricorrere sia l'imprenditore commerciale sia quello agricolo (senza limitazioni di carattere dimensionale) che versi in una situazione di squilibrio patrimoniale, economico o finanziario foriero di una probabile crisi o insolvenza, a condizione che sussistano circostanze tali da far ragionevolmente prevedere il successivo risanamento aziendale. La composizione negoziata della crisi si inserisce nell'ambito degli strumenti di risanamento aziendale di carattere stragiudiziale ed extra-concorsuale presenti nel Ccii. Lo strumento giuridico in commento consente di sviluppare il percorso di risanamento, non già e non necessariamente, con tutti i creditori aziendali o con una percentuale qualifica di essi, bensì anche con una parte di essi, con l'ausilio di un esperto indipendente, il quale agevola le trattative fra l'imprenditore, i creditori e gli altri soggetti interessati, al fine di individuare una soluzione per superare lo squilibrio patrimoniale, economico o finanziario. L'esperto indipendente valuta, con la partecipazione dell'imprenditore, la concreta prospettiva di risanamento, tenuto anche conto delle informazioni assunte dall'organo di controllo e dal revisore legale (ove in carica). In caso di mancato raggiungimento di un accordo con gli interlocutori interessati, all'imprenditore residua comunque la possibilità di avviare gli altri strumenti di regolazione della crisi disciplinati dal nuovo codice.



Giancarlo Malerba

LEADER IN AZIONE