

L'opportunità ex dl n. 118/2021 può essere utile nelle situazioni di temporanea difficoltà

DI MARCO RUBINO*

La rilettura del decreto legge 24 agosto 2021, n. 118, che ha introdotto la composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, dischiude un'applicazione ancora poco esaminata dai commentatori, sebbene si presenti particolarmente incentivante per le imprese che si trovino solo in temporanea situazione di squilibrio economico e/o finanziario, ma che abbiano la necessità di intervenire sulla gestione per evitare che la difficoltà si trasformi in crisi.

Il riferimento è al secondo comma dell'articolo 10 del decreto legge n. 118/2021, in base al quale l'esperto, nominato ai sensi del precedente articolo 2, può invitare le parti a ridefinire, secondo buona fede, il contenuto dei contratti ad esecuzione continuata o periodica ovvero ad esecuzione differita (come ad esempio i contratti di fornitura di luce e gas, di somministrazioni di beni o servizi e le locazioni anche finanziarie, con esclusione dei contratti di lavoro dipendente), se la prestazione è divenuta eccessivamente onerosa per effetto della pandemia da Covid-19.

In questa ipotesi, dunque, l'impresa può ricorrere alla composizione negoziata, chiedendo alla locale camera di commercio la nomina di un esperto, scelto in un apposito elenco di soggetti che abbiano maturato esperienze nel campo della ristrutturazione aziendale e della crisi d'impresa; egli, operando in modo professionale, riservato, imparziale e indipendente, agevola le trattative tra l'imprenditore e gli altri contraenti, al fine di individuare una soluzione per il superamento delle condizioni di squilibrio attraverso la ristrutturazione dei relativi contratti.

Se il nuovo strumento della composizione negoziata è nato al prevalente scopo di aiutare le imprese in crisi, una lettura attenta dell'articolo 2, alla luce anche della definizione di crisi contenuta nel decreto legislativo n. 14/2019 (Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, benché al momento rinviato), induce a ritenere che la nomina dell'esperto possa essere richiesta anche da soggetti che, pure essendo in difficoltà, non siano ancora in una fase conclamata di crisi.

Quest'ultima è definita dal Codice della crisi (articolo 2, comma 1, lettera a) come «lo stato di difficoltà economico-finanziaria che rende probabile l'insolvenza

Imprese, contratti rinegoziabili

del debitore, e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate».

La crisi è dunque un momento di difficoltà finanziaria dell'impresa che, se non affrontata per tempo (crisi reversibile), rende probabile la futura insolvenza.

Il fatto dunque che l'articolo 2 del decreto legge n. 118/2021, convertito nella legge 147/2021, consenta l'accesso alla composizione negoziata non solamente alle imprese che si trovino in situazione di squilibrio tale da rendere probabile l'insolvenza, ma addirittura nel caso in cui tale squilibrio renda probabile la semplice crisi, fa ritenere che lo strumento sia percorribile an-

sfociare in una situazione di crisi e, se ulteriormente ignorati, di vera e propria insolvenza.

Certamente la composizione negoziata della crisi richiede che l'impresa sia risanabile e richiede che lo strumento non venga abusato.

Rispetto ad una rinegoziazione condotta autonomamente tra le parti, condurre le trattative all'interno di un procedimento di composizione negoziata presenta indubbi vantaggi. Innanzitutto, la presenza dell'esperto indipendente, «terzo rispetto a tutte le parti» (articolo 4, comma 2 del decreto legge n. 118/2021), fornisce

procedano in modo spedito, evitando condotte dilatorie.

Inoltre, non bisogna dimenticare che la ristrutturazione dei contratti, rispetto ad altri strumenti di composizione della crisi, quali il concordato preventivo o gli

Per poter ottenere la rinegoziazione dei contratti, sarà onere dell'impresa dimostrarne la necessità attraverso non solo un'illustrazione delle ragioni che conducono alla rinegoziazione, ma anche mediante la produzione di un business plan che evidenzi gli effetti ristabilizzanti sui conti prospettici dell'impresa

Nel caso in cui non venga trovato un accordo, l'articolo 10, comma 2 del dl 118/21, consente al tribunale, su domanda dell'imprenditore, acquisito il parere dell'esperto e tenuto conto delle ragioni dell'altro contraente, di ridefinire equamente le condizioni del contratto per il periodo strettamente necessario

che da parte delle imprese sane: ovvero di quelle che iniziano ad avvertire segnali di squilibrio economico o di tensione finanziaria tali da far temere che, se non corretti in tempo, possano

garanzie di imparzialità e riservatezza.

In secondo luogo, il fatto che la composizione negoziata abbia una durata stabilita (180 giorni dalla nomina, prorogabili di non oltre 180 giorni solo su richiesta di tutte le parti e con il consenso dello stesso esperto), così come il dovere delle parti di «collaborare lealmente e in modo sollecito con l'imprenditore e con l'esperto» (articolo 4, comma 7), assicurano che le trattative tra i contraenti

accordi di ristrutturazione dei debiti, ha il pregio di essere un procedimento caratterizzato da riservatezza, durante il quale l'imprenditore conserva la gestione ordinaria e straordinaria dell'impresa (articolo 9, comma 1 e 2) e che, se conosciuto da parte del sistema bancario, non comporta la revoca degli affidamenti in essere (articolo 4, comma 6).

Infine, occorre considerare che, nel caso in cui non venga trovato un accordo, il secondo comma dell'articolo 10 del dl sulla composizione della crisi d'impresa consente al tribunale, in composizione monocratica, su domanda dell'imprenditore, acquisito il parere dell'e-

sperto e tenuto conto delle ragioni dell'altro contraente, di ridefinire equamente le condizioni del contratto per il periodo strettamente necessario e come misura indispensabile ad assicurare il ristabilimento dell'equilibrio economico e/o finanziario ai fini della continuità aziendale.

In definitiva, dunque, la composizione negoziata si dimostra essere strumento di duttile applicazione non solamente alle situazioni di conclamata crisi, ma anche in quelle di crisi solamente probabile o eventuale, superabili anche mediante la rinegoziazione di accordi divenuti eccessivamente onerosi in conseguenza delle turbolenze innescate dall'emergenza pandemica.

È ovvio tuttavia che, per poter ottenere la rinegoziazione dei contratti, sarà onere dell'impresa dimostrarne la necessità attraverso non solo un'illustrazione delle ragioni che conducono alla rinegoziazione, ma anche mediante la produzione di un business plan che evidenzi gli effetti ristabilizzanti sui conti prospettici dell'impresa.

Sotto questo punto di vista la composizione negoziata si conferma un procedimento che, per essere affrontato con successo, necessita di un approccio interdisciplinare in cui fondamentale si presenta il ruolo del professionista di fiducia dell'imprenditore nella predisposizione della domanda, dei documenti necessari e nella collaborazione con l'esperto.

***Studio Verna società professionale**

—© Riproduzione riservata—

SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

discussione. Ma, in realtà, il perdono non può essere un diritto: anche etimologicamente rappresenta infatti qualcosa data *per dono*: un diritto al perdono, quindi un corrispondente dovere di perdonare, significherebbe la resa senza condizioni di fronte a qualsiasi arbitrio e violenza.

Questo atteggiamento mentale, tipico del «politicamente corretto» è entrato da tempo anche nella legislazione civile e penale. Non solo con il reddito di cittadinanza che consente, in molti casi, di godere del frutto del lavoro altrui standosene comodamente seduti sul divano o «integrando» con un lavoro in nero. Anche le recenti riforme sulla crisi d'impresa e sul sovraindebitamento vanno in questa direzione. La prima ha esordito con l'abolizione della parola fallimento considerato uno stigma sociale troppo pesante da sopportare

e, dopo una serie di norme confuse che non hanno ancora finito di essere corrette e risistemate, sembra aver introdotto un sistema nel quale un'impresa che ha fatto debiti eccessivi che rischiano di compromettere la sua capacità di restare sul mercato, sembra trovarsi davanti un tappeto rosso che la porta ad ottenerne la cancellazione, in tutto o in parte (si veda, in pagina, l'articolo sulla rinegoziazione dei contratti).

Con le modifiche alla disciplina del sovraindebitamento si ottiene sostanzialmente lo stesso risultato: chi ha fatto troppi debiti e non riesce più a pagarli... non li paga.

Ovviamente si tratta di una semplificazione eccessiva di un discorso ben più complesso, ma il problema di fondo è che, a fronte di un debitore che viene sollevato di un onere diventato per lui insopportabile ci sono creditori che si vedono defraudati

del loro diritto. Il loro credito potrebbe essere frutto di duro lavoro, impegno, dedizione, sacrificio: non importa. Il debitore viene prima, anche se la sua incapacità di mantenere gli impegni è frutto di dissipazione, pigrizia, disinteresse.

Non importa se il mancato pagamento (giustificato ex lege) potrebbe a sua volta generare una catena di altre crisi d'impresa o di disastri personali. Causando drammi peggiori di quelli evitati dal buonismo legislativo.

Ma soprattutto potrebbe indurre una intera generazione a pensare che è inutile essere responsabili, far fronte ai propri impegni, fare sacrifici. La posizione del debitore (inadempiante) è più comoda di quella del creditore (impotente). Tanto vale adeguarsi.

Marino Longoni

—© Riproduzione riservata—