
Estratto

Estratto da un prodotto
in vendita su **ShopWKI**,
il negozio online di
Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria
professionale, del software, della formazione
e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM,
Altalex, UTET Giuridica, il fisco.





Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi 19.

Composizione negoziata - Finalità e caratteristiche 19.2.

19.1. PREMESSA

Come ricordato nei primi capitoli, la composizione negoziata della crisi (artt. 12-25 CCII) è il percorso preconcorsuale immaginato dal legislatore con l'auspicio di portare all'individuazione di una soluzione condivisa con i creditori, da formalizzarsi a seconda dei casi in accordi stragiudiziali, convenzioni di moratoria o accordi di ristrutturazione. Ai fini della presentazione della domanda di apertura della composizione, non è necessario che l'azienda in crisi presenti un piano di risanamento completo: il piano è in questa fase disegnato nelle sue linee essenziali, ma non completato, poiché la norma prescrive il deposito di un "progetto di piano" (art. 17, comma 1, b) CCII), ipotizzandone il completamento nel corso della composizione.

Nel percorso negoziato, il piano di risanamento è, infatti, l'obiettivo finale. Le trattative assistite dall'esperto servono a elaborare o finalizzare il piano e a condividerlo con le parti interessate al fine del raggiungimento degli accordi che possono, come si è detto, confluire in uno strumento stragiudiziale (contratto, convenzione di moratoria o accordo sottoscritto dalle parti e dall'esperto o piano attestato *ex art. 56*) ovvero in un accordo di ristrutturazione, un concordato semplificato¹ o in un'altra procedura.

Stante la rilevanza della composizione negoziata nel disegno generale del Codice della crisi, è utile presentarne in maggiore dettaglio le principali caratteristiche, ricordando che la logica che ne ha animato l'introduzione è quella di promuovere una cultura della prevenzione e del risanamento anticipato, in linea con i principi affermati dalla Direttiva UE n. 2019/1023 sui quadri di ristrutturazione preventiva e sull'insolvenza.

19.2. COMPOSIZIONE NEGOZIATA - FINALITÀ E CARATTERISTICHE

Nel rinnovato scenario normativo, la composizione negoziata della crisi si pone come lo strumento forse più innovativo, auspicabilmente destinato a incidere in modo significativo sulle prassi professionali e giudiziarie. Essa consente all'imprenditore in difficoltà di avviare un percorso volontario di dialogo con i creditori, assistito da un esperto indipendente, al fine di individuare soluzioni idonee a preservare la continuità aziendale. Come sottolineato da Ambrosini, "*l'innovazione non consiste soltanto nel nuovo strumento, ma nel cambio di mentalità che esso presuppone: la crisi diventa occasione di dialogo, non di conflitto*"². Come osserva Rordorf, "*la composizione negoziata è il tentativo di riportare la crisi nella sfera gestionale, senza tuttavia abbandonare le garanzie di imparzialità tipiche dell'ordinamento concorsuale*"³. L'obiettivo è infatti quello di sostituire la contrapposizione processuale con un percorso di negoziazione assistita, in cui l'esperto assume il ruolo di garante della buona fede e dell'equilibrio delle posizioni.

¹ Nel concordato semplificato, introdotto per i casi in cui la composizione negoziata fallisca, non è predisposto un piano di risanamento, bensì un piano liquidatorio. Tuttavia, la relazione dell'esperto può contenere proposte risanatorie non attuate, che possono essere valorizzate ai fini della procedura.

² S. Ambrosini, "La composizione negoziata della crisi d'impresa", in *Il Fallimento*, 2022, pagg. 713 ss.

³ R. Rordorf, "La riforma della crisi d'impresa: verso un nuovo equilibrio tra tutela del credito e continuità aziendale", in *Il diritto fallimentare e delle società commerciali*, 2022, I, pagg. 3 ss.

19. Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi

19.3. Crisi e insolvenza

La composizione negoziata si configura come una procedura volontaria, confidenziale e stragiudiziale. Essa è diretta a favorire la negoziazione tra debitore e creditori, con il fine di individuare soluzioni idonee al risanamento dell'impresa o alla sua gestione ordinata. L'imprenditore conserva la gestione dell'impresa, ma sotto la supervisione dell'esperto, che assicura correttezza e trasparenza, dovendo esprimersi sugli atti di straordinaria amministrazione⁴. Tale figura rappresenta il principale elemento di novità rispetto agli strumenti concorsuali tradizionali, in cui l'organo giudiziario esercitava un controllo più invasivo.

La finalità primaria dell'istituto è la salvaguardia della continuità aziendale, perseguita attraverso interventi sostenibili e condivisi con i creditori, nel rispetto della *par condicio* e dei principi di correttezza contrattuale⁵.

La presentazione dell'istanza di accesso alla composizione negoziata consente all'imprenditore di richiedere, ai sensi dell'art. 18 CCII, misure protettive temporanee destinate a sospendere azioni esecutive individuali e procedimenti cautelari. Tali misure automatiche, al momento della richiesta, devono però essere confermate dal Tribunale che le concede se il Piano appare idoneo e coerente, e se l'esperto ne attesta l'utilità oltre alla ragionevole perseguitabilità del risanamento.

In questo senso, il piano di risanamento rappresenta il principale strumento di valutazione giudiziale circa la sussistenza delle condizioni di meritevolezza.

Il dialogo tra debitore e creditori, mediato dall'esperto, può sfociare in diverse soluzioni (art. 23 CCII), ovviamente legate alla rilevanza della crisi o, in caso di insuccesso, nel concordato semplificato per la liquidazione.

In ciascuno di tali esiti, il piano di risanamento funge da architettura giuridico-economica di riferimento, consentendo la transizione dalla negoziazione alla formalizzazione degli accordi⁶.

19.3. CRISI E INSOLVENZA

Presupposto della composizione negoziata è evidentemente uno stato di crisi dell'impresa, attuale o (meno frequentemente) prospettico.

L'art. 2, comma 1, lett. a) CCII definisce la crisi come *“lo stato di difficoltà economico-finanziaria che rende probabile l'insolvenza del debitore e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni nei successivi dodici mesi”*.

⁴ L'esperto ove lo ritenga, può esprimere il proprio dissenso nei confronti dell'atto. Ove l'impresa decida di porlo comunque in essere, l'esperto farà iscrivere il dissenso al Registro delle imprese.

⁵ L'esito favorevole della composizione negoziata comporta evidentemente anche il raggiungimento di obiettivi pubblicistici: la tutela dell'occupazione, la stabilità del tessuto produttivo e la conservazione del valore sistematico dell'impresa.

⁶ Come osserva Montalenti, *“l'efficacia della composizione negoziata dipende dalla qualità del Piano, che deve fungere da linguaggio comune tra imprenditore, esperto e creditori”*. Cfr. P. Montalenti, *“L'esperto nella composizione negoziata: funzioni e responsabilità”*, in *Rivista delle società*, 2023, pagg. 445 ss.

Questa definizione rappresenta una novità nel sistema concorsuale perché il legislatore ha sentito la necessità di una puntualizzazione prima assente, facendola diventare una categoria funzionale, che giustifica l'accesso a strumenti di risoluzione anticipata, tra cui *in primis* la composizione negoziata.

La crisi è intesa come squilibrio prospettico dei flussi finanziari, come condizione dinamica e prognostica, distinta dall'insolvenza e ad essa precedente. Essa si misura non tanto sulla base di indici contabili retrospettivi, quanto sulla capacità futura dell'impresa di generare cassa sufficiente per adempiere regolarmente alle obbligazioni. Questa impostazione implica anche un cambio di paradigma, assumendo la crisi non più come preludio inevitabile della liquidazione, bensì come fase fisiologica di tensione finanziaria, suscettibile di intervento correttivo mediante strumenti di allerta e di ristrutturazione⁷.

Sempre l'art. 2 (comma 1, lett. b) CCII definisce poi l'insolvenza come *“lo stato del debitore che si manifesta con inadempimenti o altri fatti esteriori che dimostrano l'incapacità di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni”*. Si tratta di una nozione sostanzialmente invariata rispetto a quella contenuta nell'art. 5 della legge fallimentare, ma reinterpretata alla luce del principio di continuità e della logica gestionale del nuovo Codice. L'insolvenza si caratterizza come una situazione di incapacità strutturale. Essa non coincide con il semplice ritardo nei pagamenti, ma con l'impossibilità sistemica di far fronte alle scadenze in modo regolare e sostenibile⁸. L'ordinamento opera una distinzione sostanziale, ma le due fattispecie sono comunicanti: la crisi va intesa come indice di probabilità, l'insolvenza di certezza.

Dal punto di vista funzionale, la distinzione tra crisi e insolvenza costituisce il criterio di accesso agli strumenti di risanamento o di liquidazione: la crisi giustifica l'attivazione di strumenti di composizione e ristrutturazione (come la composizione negoziata o gli accordi di ristrutturazione); l'insolvenza, invece, apre la strada alle procedure liquidatorie⁹. Come sottolinea Rordorf, *“il sistema si regge su una dialettica tra due estremi: la crisi, come occasione di intervento e responsabilità; l'insolvenza, come fallimento della governance e necessità di protezione dei creditori”*¹⁰.

In termini economico-aziendali, la crisi rappresenta l'area di incertezza in cui l'impresa può ancora esercitare la propria capacità di reazione; l'insolvenza, invece, delimita l'ambito in cui la gestione diviene oggetto di controllo eteronomo.

Il confine tra le due categorie, tuttavia, non è rigido: il CCII adotta una concezione graduata della difficoltà economica, riconoscendo che la crisi può degenerare in insolvenza, ma anche essere superata grazie a interventi tempestivi o sufficientemente inci-

⁷ In tal senso, il CCII promuove la cultura della prevenzione gestionale, imponendo agli amministratori - ai sensi dell'art. 2086, comma 2, c.c. - l'obbligo di istituire assetti organizzativi idonei a rilevare tempestivamente gli squilibri economico-finanziari.

⁸ Come evidenzia Fabiani *“l'insolvenza segna il momento di perdita del controllo gestionale, quando la crisi diviene irreversibile e la liquidità non è più governabile dall'impresa stessa”*; M. Fabiani, *La gestione della crisi tra diritto e impresa*, Bologna, 2021, pag. 57.

⁹ Cfr. A. Nigro - M. Sandulli, *Diritto della crisi e dell'insolvenza*, Torino, 2022, pag. 112.

¹⁰ R. Rordorf, *“La riforma della crisi d'impresa: continuità e innovazione”*, in *Il diritto fallimentare e delle società commerciali*, 2020, I, pagg. 9 ss.

19. Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi

19.4. Il progetto di Piano di risanamento

sivi. La relazione tra crisi e insolvenza nel CCII è costruita secondo un principio di progressività funzionale: l'ordinamento, in linea con la teoria, non separa le due nozioni in modo netto, ma le concepisce come possibili fasi successive di un medesimo processo.

In tale logica, gli strumenti di risanamento (composizione negoziata, piani attestati, accordi di ristrutturazione, concordato in continuità) operano nella fase di crisi¹¹, mentre gli strumenti liquidatori (liquidazione giudiziale, concordato liquidatorio) intervengono nell'insolvenza conclamata e irreversibile.

Posta la finalità risanatoria della composizione negoziata, il principio di *going concern* è l'asse portante sul quale costruire l'intervento. La crisi potrebbe essersi spinta fino all'insolvenza ma la prima valutazione che l'imprenditore dovrà compiere (e l'esperto valutare) è la presenza di possibilità di risanamento e di reversibilità dell'eventuale insolvenza. La verifica di continuità non si limita alla prospettiva contabile, ma si estende necessariamente all'intero assetto aziendale, includendo la capacità organizzativa, la sostenibilità del modello di *business* e la resilienza ai rischi di mercato. Tale valutazione si articola necessariamente su due prospettive da considerarsi in parallelo:

- analisi quantitativa, basata su indici economico-finanziari (margine operativo, DSCR, *leverage, equity ratio*);
- analisi qualitativa, centrata su fattori come la *governance*, il posizionamento competitivo e la struttura dei costi.

Il risanamento richiede un allineamento tra la diagnosi aziendale e la prognosi giuridica. Il Piano risulterà attuabile e credibile solo se la continuità è sostenuta da una strategia industriale coerente e da flussi finanziari adeguati.

19.4. IL PROGETTO DI PIANO DI RISANAMENTO

Al momento della presentazione dell'istanza per l'accesso alla composizione negoziata va presentato un progetto di piano, destinato, poi, a trasformarsi nel piano di risanamento. Questo costituisce il fulcro dell'intera procedura di composizione negoziata. Esso rappresenta il documento programmatico attraverso il quale l'imprenditore espone le linee strategiche, gli interventi operativi e le previsioni economico-finanziarie necessarie per il riequilibrio dell'impresa.

Il piano, come si è detto, è un documento complesso e multidisciplinare che traduce la volontà di riequilibrio in proiezioni economico-finanziarie, industriali e giuridiche concrete. *“Il piano costituisce il vero punto di contatto tra la dimensione aziendalistica e la responsabilità giuridica dell'imprenditore, rappresentando la misura dell'affidabilità del progetto di salvataggio”*. Come evidenzia Fabiani, il piano *“è il ponte che collega la diagnosi*

¹¹ La distinzione assume rilievo anche in termini di responsabilità degli amministratori: l'art. 2086 c.c. e l'art. 3 CCII impongono loro di attivarsi *“senza indugio”*, ovvero tempestivamente, al verificarsi di indizi di crisi, al fine di evitare l'aggravamento dello stato economico e di preservare il valore dell'impresa. Come rileva Ambrosini, *“la tempestività dell'intervento rappresenta la nuova misura della correttezza gestionale: non è più l'assenza di insolvenza, ma la capacità di riconoscere e gestire la crisi”*. Cfr. S. Ambrosini, *op. cit.*, pagg. 718 ss.



Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi 19.

Il progetto di Piano di risanamento 19.4.

della crisi alla terapia del risanamento” e la sua qualità determina la credibilità dell’intero processo¹².

Il piano deve possedere caratteristiche di completezza, coerenza e attendibilità; come segnalato da prassi¹³ e dottrina. Dal punto di vista contenutistico, esso deve:

- descrivere la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell’impresa;
- identificare le cause della crisi;
- indicare le misure di risanamento e le tempistiche di attuazione;
- fornire proiezioni quantitative, verificabili e coerenti con gli obiettivi di continuità.

Sotto il profilo giuridico, il piano svolge una funzione bifronte: da un lato è strumento operativo di ristrutturazione, dall’altro è parametro di giudizio per la concessione di benefici legali, come le misure protettive o i finanziamenti prededucibili. La sua redazione richiede un approccio multidisciplinare, che unisca competenze aziendalistiche, giuridiche e finanziarie.

Il piano di risanamento è il cuore dell’architettura normativa della composizione negoziata. Esso rappresenta, contemporaneamente, un documento tecnico, un impegno contrattuale e un indice di meritevolezza giuridica. La sua efficacia dipende dalla qualità delle ipotesi formulate, dalla credibilità delle proiezioni economiche e dalla correttezza del processo negoziale. L’esperto, in questa fase, svolge un ruolo di verifica metodologica, assicurando che le previsioni siano fondate su basi oggettive e coerenti con la realtà aziendale.

Il principio di fattibilità costituisce la pietra angolare del piano di risanamento.

Affinché il piano sia credibile, esso deve dimostrare che le ipotesi formulate siano realistiche e che gli strumenti proposti siano idonei a ripristinare condizioni di equilibrio nel medio periodo.

La dottrina economico-aziendale individua tre dimensioni fondamentali della fattibilità:

- economica, intesa come capacità di generare margini positivi;
- finanziaria, ossia sostenibilità dei flussi di cassa;
- patrimoniale, relativa alla congruità delle risorse rispetto agli impegni.

La verifica della fattibilità, infatti, implica una valutazione prospettica di coerenza tra strategie e risultati attesi. Sul piano metodologico, il piano di risanamento deve fondarsi su un’analisi storica dei dati aziendali, su una diagnosi delle cause della crisi e su un modello previsionale costruito secondo criteri di trasparenza e prudenza.

È buona prassi predisporre scenari alternativi (base, ottimistico, pessimistico) per misurare la sensibilità del piano ai diversi rischi di contesto.

Sotto il profilo economico-finanziario, il piano deve dimostrare la capacità prospettica dell’impresa di generare flussi di cassa sufficienti a coprire i fabbisogni e a onorare i

¹² M. Fabiani, *op. cit.*

¹³ Si fa riferimento, prevalentemente, ai *Principi di redazione dei piani di risanamento*, elaborati in ultima versione dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili nel maggio 2022 e, in relazione al progetto di piano di risanamento da presentarsi in occasione dell’accesso alla composizione negoziata della crisi, alla *check-list* particolareggiata di cui al Decreto Dirigenziale del 21 marzo 2023.

19. Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi

19.5. Le best practices di riferimento per redigere il Piano nell'ambito della composizione negoziata

debiti ristrutturati. Ciò richiede la predisposizione di proiezioni analitiche basate su dati realistici, calibrate sulla dimensione e sul settore di attività.

I principali strumenti utilizzati sono:

- la riclassificazione dello Stato patrimoniale e del Conto economico, per evidenziare margini e indicatori chiave;
- la costruzione di un *cash flow statement* previsionale per periodi almeno triennali;
- la determinazione del *Debt Service Coverage Ratio* (DSCR) come parametro di sostenibilità;
- la valutazione del capitale economico d'impresa in continuità, anche ai fini negoziali¹⁴.

Come sottolineano Nigro e Sandulli, il piano deve “*coniugare la precisione del dato contabile con la visione strategica dell'imprenditore*”, traducendo la ristrutturazione in un modello sostenibile¹⁵.

Particolare attenzione deve essere posta al coordinamento tra piano industriale e piano finanziario: i due documenti devono essere coerenti nelle ipotesi e nelle tempistiche, per evitare disallineamenti che minerebbero la credibilità del progetto.

Infine, è fondamentale che il piano contenga una valutazione delle alternative alla continuità, come la liquidazione o la cessione d'azienda. Tali analisi comparate sono richieste sia per motivi economici (valore di mercato), sia per la verifica della migliore soddisfazione dei creditori, ai sensi dell'art. 23, comma 1, CCII¹⁶.

19.5. LE BEST PRACTICES DI RIFERIMENTO PER REDIGERE IL PIANO NELL'AMBITO DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA

Con l'emanazione del Decreto Dirigenziale del 28 settembre 2021 sono state definite le linee guida che l'imprenditore deve seguire per la redazione del progetto di piano di risanamento da presentare - unitamente a un piano finanziario per i successivi sei mesi - in occasione dell'accesso alla composizione negoziata della crisi. La Sezione II del D.D. espone una *check-list* particolareggiata, articolata in sei paragrafi, ognuno composto da diversi quesiti, le cui risposte consentono all'imprenditore che si accinge ad accedere alla composizione negoziata di disporre delle indicazioni operative per la redazione di un progetto di piano di risanamento affidabile. In seguito alla predisposizione del progetto di piano, la *check-list* dovrà essere consultata dall'esperto nominato ai sensi dell'art. 13 CCII al fine di verificare la coerenza del piano.

I sei paragrafi in cui è strutturata la *check-list* fanno riferimento a:

- il *Requisito dell'organizzazione dell'impresa* (par. 1);
- la *Rilevazione della situazione contabile e dell'andamento corrente* (par. 2);
- l'*Individuazione delle strategie di intervento atte a rimuovere le cause della crisi* (par. 3);

¹⁴ Cfr. A. Nigro - M. Sandulli, *op. cit.*, pag. 189.

¹⁵ *Ibidem*, pag. 191.

¹⁶ Cfr. anche S. Ambrosini, *op. cit.*, pag. 728.



Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi 19.

Le best practices di riferimento per redigere il Piano nell'ambito della composizione negoziata 19.5.

- le *Proiezioni dei flussi finanziari* (par. 4);
- il *Risanamento del debito* (par. 5);
- le particolarità del piano *In caso di gruppi di imprese* (par. 6).

L'intento del par. 1 della *check-list, Requisito dell'organizzazione dell'impresa*, è comprendere se l'impresa dispone delle risorse chiave - umane, tecniche e in termini di competenze - per condurre l'attività e perseguire le iniziative industriali che l'imprenditore intende adottare nel percorso di risanamento. Tale paragrafo si focalizza, inoltre, sulla presenza, o meno, di un monitoraggio continuativo e prospettico dell'andamento aziendale, anche tramite l'istituzione di un adeguato cruscotto aziendale che esponga l'andamento dei principali *KPI* sensibili di rappresentare le variabili strategiche, nonché di un opportuno Piano di tesoreria a sei mesi, in grado di prevedere l'andamento dei flussi finanziari della gestione.

Il par. 2, *Rilevazione della situazione contabile e dell'andamento corrente*, pone l'attenzione sull'assetto amministrativo e contabile dell'impresa. Nello specifico, l'impresa deve necessariamente disporre di una situazione contabile comprendente le rettifiche di competenza del periodo, una situazione debitoria completa e affidabile, un prospetto di *ageing* dei crediti, un adeguato sistema di rendicontazione e valorizzazione delle giacenze di magazzino e la riconciliazione dei debiti tributari, contributivi e assicurativi. Altri elementi rilevanti ai fini della valutazione della situazione contabile e dell'andamento corrente consistono, nell'esistenza di opportuni fondi rischi per passività potenziali, nella presenza di un portafoglio ordini e nella confrontabilità dei ricavi e dei costi di competenza con il medesimo periodo del precedente esercizio. Infine, viene indagata l'ipotesi che l'organo di controllo o il revisore legale siano in possesso di informazioni che comprovino l'inaffidabilità e l'inadeguatezza della situazione contabile; in caso affermativo, è onere dell'imprenditore rimuovere le criticità riscontrate apponendo ulteriori passività o rettificando i flussi economici e finanziari attesi.

La corretta e adeguata individuazione, da parte dell'imprenditore, delle cause di crisi e delle manifestazioni esteriori prodotte da tali cause si riscontra all'interno dell'*Individuazione delle strategie di intervento atte a rimuovere le cause della crisi* (par. 3). Qualora l'individuazione delle cause di crisi non risulti adeguata e caratterizzata da solide relazioni di causalità, la verifica deve concentrarsi sulla predisposizione di una comparazione storica dei conti economici e degli stati patrimoniali, al fine di agevolare l'operato dell'esperto in merito alla corretta individuazione delle cause del declino e alla valutazione della coerenza e della credibilità del piano, da valutarsi, quest'ultima, con riferimento sia alla situazione corrente, sia con eventuali piani redatti in precedenza. Viene, inoltre, evidenziato come l'impresa debba disporre delle capacità e competenze necessarie a sostenere il percorso di risanamento.

Le *Proiezioni dei flussi finanziari* (par. 4), pongono particolare enfasi sulla sequenzialità delle stime. In particolare, deve essere effettuata la stima dei componenti economici di reddito, sulla base della quale saranno determinati i flussi finanziari prospettici e le grandezze patrimoniali. La stima delle proiezioni, che deve essere coerente con la situazione in atto e i dati storici, è un percorso che deve riguardare, in modo ordinato e

19. Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi

19.5. Le best practices di riferimento per redigere il Piano nell'ambito della composizione negoziata

successivo, i seguenti elementi: stima dei ricavi, stima dei costi variabili, stima dei costi fissi, stima degli investimenti, stima degli effetti delle iniziative industriali che si intende adottare, verifica di coerenza dei dati prognostici, stima dell'effetto di eventuali operazioni straordinarie, stima del pagamento delle imposte reddituali, declinazione finanziaria delle grandezze economiche e conseguente determinazione dei flussi al servizio del debito, declinazione della struttura patrimoniale. Le stime effettuate all'interno del Piano, aventi - salvo giustificate e specifiche diverse esigenze temporali - un periodo massimo di cinque anni, devono risultare coerenti con i dati in atto e i dati storici.

Il *Risanamento del debito* (par. 5), indaga la capacità dell'impresa di generare risorse da porre al servizio del debito da ristrutturare, sostanzialmente coincidente con il Totale A del *Test pratico per la ragionevole perseguitabilità del risanamento* di cui alla Sezione I del D.D. (composto da debito scaduto, debito già riscadenziato, debito interessato da moratorie *ex lege*, linee di credito bancarie delle quali non ci si attende il rinnovo, rate di mutuo e finanziamenti in scadenza), analizzando come l'imprenditore abbia intenzione di fronteggiare il debito negli anni di piano. Le conseguenti proposte alle parti interessate - che a titolo esemplificativo possono rinvenirsi in nuovi riscadenziamenti o dilazioni del debito pendente, nello stralcio di debiti o nella loro riconversione in *equity* o strumenti finanziari partecipativi, nell'ottenimento di nuove linee di credito, o in aumenti di capitale e nuovi finanziamenti anche postergati - devono consentire di rispettare il minimo legale del capitale sociale al momento della sottoscrizione dell'accordo. Il piano, inoltre, deve prevedere opportuni *stress test* relativi ai principali fattori di rischio e di incertezza a cui è sottoposta l'impresa, coerenti con i rischi emersi nel corso delle interviste condotte dall'esperto ai responsabili delle diverse funzioni aziendali, al fine di verificare la solidità del piano anche in scenari peggiorativi (*worst*) rispetto a quello rappresentato.

Il par. 6, *In caso di gruppi di imprese*, dispone che, qualora si sia in presenza di un gruppo di imprese, è necessario redigere una relazione che evidenzi la struttura del gruppo e i rapporti economici, patrimoniali e finanziari sussistenti tra le singole società appartenenti allo stesso. È necessario, infine, evidenziare se vi siano altre imprese del gruppo la cui continuità aziendale dipende da quella dell'impresa in composizione negoziata e se le operazioni infragruppo previste nel piano possano arrecare un pregiudizio ai creditori, o ad altre società del gruppo.

Il sopracitato D.D. 21 marzo 2023 definisce le indicazioni operative presenti nella *check-list*, come “*recepimento delle migliori pratiche di redazione dei piani di impresa e non come precetti assoluti*”.

È opportuno sottolineare come, al fine di facilitare il redattore, i *Principi per la redazione dei piani di risanamento*¹⁷ includano una tavola sinottica di raffronto tra i *Principi* stessi e i punti della *check-list* prevista dal D.D. 28 settembre 2021 (di cui il D.D. 21 marzo 2023 costituisce l'aggiornamento). Da qui è possibile avere evidenza di come ogni punto della *check-list* trovi opportuno riscontro nei *Principi di redazione dei piani di*

¹⁷ Nella versione del maggio 2022 al par. 13.3 “Le peculiarità dei Piani elaborati nell'ambito della composizione negoziata”.

risanamento. Come opportunamente espresso dal par. 13.3.5, “per tutto quanto non previsto dalla check-list in termini di contenuti e indicazioni operative necessarie alla redazione di un attendibile e coerente piano di risanamento deve essere fatto riferimento alle indicazioni contenute” nei *Principi*.

Pur costituendo la *check-list* del D.D. 21 marzo 2023 il principale riferimento operativo per la redazione del piano nella composizione negoziata, i *Principi per la redazione dei piani di risanamento* - che rappresentano la *best practice* in materia - possono comunque essere considerati un riferimento autorevole e di significativa utilità, sia per il confronto sui contenuti, sia per l'impostazione strutturale del piano.

19.6. PROFILI FISCALI E CIVILISTICI DEL PIANO DI RISANAMENTO

L'attuazione del Piano di risanamento produce effetti anche in ambito fiscale e civile, che meritano attenzione.

Sul Piano tributario, l'art. 88, comma 4-ter, TUIR prevede la non imponibilità delle sopravvenienze attive derivanti da riduzione o remissione dei debiti nell'ambito di piani di risanamento o accordi omologati, a condizione che gli stessi risultino idonei a garantire la continuità aziendale. Ciò rappresenta un importante incentivo alla ristrutturazione, evitando che i benefici contabili del piano siano neutralizzati da un aggravio fiscale.

Sotto il profilo civilistico, il piano costituisce anche un titolo per la rinegoziazione dei contratti pendenti, fondato sui principi di buona fede (art. 1375 c.c.) e correttezza (art. 1175 c.c.).

19.7. IL RUOLO DELL'ESPERTO INDIPENDENTE

La figura dell'esperto indipendente, introdotta con il D.L. n. 118/2021 e disciplinata dagli artt. 13 ss. CCII, rappresenta una delle innovazioni più significative del nuovo diritto della crisi. L'esperto non è un attestatore, né un organo di controllo giudiziale, ma un facilitatore della negoziazione, un soggetto terzo incaricato di promuovere la trasparenza e la fiducia tra debitore e creditori¹⁸.

Egli assiste l'imprenditore nella predisposizione e nell'attuazione del piano di risanamento, verificandone la coerenza e la sostenibilità. La sua valutazione si estende non solo agli aspetti tecnici, ma anche ai profili di fattibilità strategica e comportamentale¹⁹. Come osserva Montalenti, “l'esperto opera come garante di buona fede negoziale e di correttezza informativa, in un contesto in cui la fiducia è la vera moneta di scambio della composizione”²⁰.

L'indipendenza dell'esperto, garantita dai requisiti di professionalità e assenza di conflitti di interesse, è essenziale per assicurare l'effettività del processo.

¹⁸ P. Montalenti, *op. cit.*, pagg. 445 ss.

¹⁹ F. Lamanna, *Piani attestati e piani di risanamento nella prassi*, Milano, 2022, pag. 87.

²⁰ P. Montalenti, *op. cit.*, pag. 449.

19. Piano di risanamento e composizione negoziata della crisi

19.7. Il ruolo dell'esperto indipendente

La sua relazione conclusiva costituisce documento di rilievo anche ai fini giudiziali, poiché il Tribunale può tenerne conto per la concessione delle misure protettive o per l'autorizzazione di finanziamenti prededucibili²¹.

La prassi professionale dimostra che l'esperto, oltre a svolgere un ruolo tecnico, esercita una funzione di *“governance condivisa”* della crisi, fornendo orientamenti operativi e contribuendo alla mediazione degli interessi.

²¹ R. Rordorf, *op. cit.*, pag. 15.

Estratto

Estratto da un prodotto
in vendita su **ShopWKI**,
il negozio online di
Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria
professionale, del software, della formazione
e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM,
Altalex, UTET Giuridica, il fisco.

