

APPROFONDIMENTO CIVILE

Composizione negoziata: novità del percorso stragiudiziale per la risoluzione della crisi o dell'insolvenza delle società commerciali e agricole

Data pubblicazione:	15/01/2025
Autore:	Avv. Roberto Francesco Iannone
Categoria:	Civile

Contenuto

Novità introdotte dal Correttivo ter

del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCII)

Il presente contributo esamina alcune delle novità apportate dal recente c.d. Correttivo ter del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCII), introdotto con il Dlgs 136/2024, all'istituto della Composizione negoziata della crisi d'impresa.

Modifiche principali: articoli 12 e 17

Le novità riguardano:

- Articolo 12, comma 1: Condizioni per l'accesso.
- Articolo 17, commi 3 e 3-bis: Documentazione da presentare insieme all'istanza per la nomina dell'esperto.

Questo contributo si focalizzerà su:

- I concetti di "crisi" e di "insolvenza".
- La definizione di "squilibrio patrimoniale o economico-finanziario".

3. La documentazione richiesta dall'articolo 17 per presentare l'istanza.

Le nozioni di crisi e insolvenza

Nuova formulazione dell'articolo 12, comma 1

Il nuovo articolo 12, comma 1, recita:

“L'imprenditore commerciale e agricolo può chiedere la nomina di un esperto al segretario generale della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui ambito territoriale si trova la sede legale dell'impresa, quando si trova nelle condizioni di cui all'articolo 2, comma 1, lettere a) o b), oppure quando si trova anche soltanto in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che ne rendono probabile la crisi o l'insolvenza e risulta ragionevolmente perseguibile il risanamento dell'impresa. La nomina avviene con le modalità di cui all'articolo 13, commi 6, 7 e 8”.

Il riferimento alle condizioni previste dall'articolo 2, comma 1, lettere a) e b) (crisi e insolvenza) rappresenta una significativa novità rispetto alla precedente versione della norma, che limitava l'accesso alla Composizione negoziata alle sole ipotesi di squilibrio.

Questa modifica amplia la platea di soggetti interessati, includendo anche situazioni più gravi, e consente di tentare il risanamento aziendale preservando la continuità d'impresa.

Crisi: una definizione ampliata

Secondo l'articolo 2, comma 1, lettera a), la crisi è definita come:

“Lo stato del debitore che rende probabile l'insolvenza e che si manifesta con l'inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte alle obbligazioni nei successivi dodici mesi”.

Tuttavia, la dottrina aziendalistica interpreta la crisi come un fenomeno più ampio e complesso, che può derivare da fattori straordinari o eccezionali e che altera non solo gli aspetti finanziari, ma anche l'intero equilibrio aziendale.

Ad esempio, la crisi può manifestarsi attraverso:

- Indebolimento del portafoglio prodotti.
- Riduzione della capacità competitiva.
- Perdita di fedeltà della clientela.
- Compromissione della reputazione e dell'immagine aziendale.
- Peggioramento del merito creditizio.

Conclusione

Le modifiche introdotte dal Dlgs 136/2024 segnano un significativo passo avanti verso un utilizzo più inclusivo ed efficace della Composizione negoziata. Il nuovo quadro normativo riconosce la possibilità di risanamento anche in condizioni di crisi o insolvenza, promuovendo la salvaguardia della continuità aziendale e incentivando l'utilizzo di strumenti preventivi e proattivi.

La crisi e l'insolvenza: analisi e collegamenti

In molti casi, lo stato di crisi rappresenta una fase breve ma intensa della vita aziendale. Questa fase, spesso caratterizzata dai "germi" dell'insolvenza, richiede interventi rapidi per evitare che la crisi si trasformi in insolvenza piena, con conseguenze negative per il ceto creditorio.

La crisi non colpisce solo l'azienda, ma anche tutti i soggetti coinvolti, interni ed esterni. Per questo motivo, il Legislatore e gli operatori economici pongono sempre maggiore attenzione sulla prevenzione.

Il legame tra crisi e insolvenza

L'articolo 2 del Ccii sottolinea che la crisi:

"Rende probabile l'insolvenza".

Questo evidenzia il doppio legame tra crisi e insolvenza:

1. Legame temporale: La crisi precede sempre l'insolvenza.
2. Legame causale: Se i segnali della crisi non vengono riconosciuti tempestivamente, questa evolve inevitabilmente in insolvenza.

Definizione di insolvenza

Secondo l'articolo 2, comma 1, lettera b), del Ccii:

"L'insolvenza è lo stato del debitore che si manifesta con inadempimenti o altri fattori esteriori, i quali dimostrano che il debitore non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni".

L'insolvenza è dunque legata a uno squilibrio finanziario tra flussi in entrata e in uscita, che erode le risorse necessarie a soddisfare gli obblighi di pagamento e/o rimborso.

La dottrina aziendalistica concorda sul fatto che una delle principali cause di insolvenza sia la mancanza di pianificazione finanziaria. Senza strumenti di programmazione (ex ante) e rendicontazione (ex post), eventuali squilibri possono emergere solo quando è ormai troppo tardi.

Lo squilibrio economico, finanziario e patrimoniale

L'accesso alla Composizione negoziata, come previsto dall'articolo 12, comma 1, del Ccii, può avvenire anche in presenza di un semplice squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che renda probabile la crisi o l'insolvenza.

Nota preliminare

Le analisi basate su indici di bilancio richiedono una verifica attenta dell'attendibilità dei dati contabili, soprattutto in contesti di crisi. Gli indici presentati di seguito sono esemplificativi e non esaustivi.

Lo squilibrio economico

Lo squilibrio economico (o reddituale) è l'incapacità dell'impresa di generare redditi positivi e soddisfacenti rispetto al capitale investito, in un orizzonte di medio-lungo periodo.

Analisi della redditività aziendale

L'analisi parte dalla classificazione dei costi e dei ricavi in diverse aree:

1. Area operativa.
2. Area accessoria (extra-operativa).
3. Area finanziaria.
4. Area straordinaria.
5. Area tributaria.

I principali schemi di conto economico riclassificato sono:

1. A valore aggiunto: Calcola il valore aggiunto e il margine lordo operativo (Ebitda).
 - Valore aggiunto: Differenza tra il valore prodotto e i costi dei fattori produttivi esterni.
 - Margine lordo operativo (Mol): Misura il cash flow potenziale generato dalla gestione operativa.
2. A costo del venduto: Analizza i risultati economici in relazione ai volumi di vendita, evidenziando eventuali inefficienze nelle aree funzionali.
3. Marginalistico: Valuta l'efficienza e la coerenza della politica aziendale rispetto agli obiettivi strategici.

Indicatori utili per l'analisi

- Margine di sicurezza: Misura il calo massimo di fatturato sostenibile senza generare perdite economiche.
- Margine di contribuzione: Indica il contributo di ogni prodotto alla copertura dei costi fissi.
- Leva operativa: Esprime il rischio derivante da riduzioni nei livelli di attività.

Tutte queste configurazioni consentono di determinare il risultato operativo della gestione caratteristica (Ebit), indicativo dell'efficienza economica del core business.

Indici di redditività

Gli indici di bilancio per analizzare la redditività aziendale si dividono in:

1. Redditività operativa:

- ROI (Return on Investment): Rapporto tra redditività delle vendite (Ebit/Ricavi) e produttività del capitale investito (Ricavi/Capitale operativo netto).

2. Redditività globale:

- ROE (Return on Equity): Indica il rendimento del capitale proprio.
- Leva finanziaria: Misura l'impatto dell'indebitamento sulla redditività complessiva.

Conclusione

Un monitoraggio tempestivo degli squilibri economici, finanziari e patrimoniali, tramite l'uso di indici e strumenti di analisi, è essenziale per prevenire situazioni di crisi e insolvenza. La capacità di riconoscere e affrontare questi segnali critici può rappresentare la differenza tra il successo del risanamento e il dissesto aziendale.

La seguente analisi approfondisce i concetti di squilibrio finanziario e squilibrio patrimoniale, fornendo una panoramica sulle implicazioni gestionali e sugli strumenti di valutazione legati a ciascuna tipologia di squilibrio, oltre a specificare le novità relative alla Composizione negoziata della crisi d'impresa. Di seguito riassumo i punti principali:

Squilibrio finanziario

Lo squilibrio finanziario si manifesta quando l'azienda non riesce a generare fonti di finanziamento adeguate per coprire i propri fabbisogni finanziari. È causato da alterazioni nel ritmo e nell'entità dei flussi di entrata e uscita derivanti da:

- Gestione corrente: ricavi e costi legati al ciclo acquisto-trasformazione-vendita.

- Gestione strutturale: investimenti pluriennali e dismissioni.
- Finanziamenti: sia di capitale proprio (apporti dei soci, dividendi) sia di credito (nuovi finanziamenti e rimborsi).

Strumenti di analisi:

- Rendiconto finanziario: individua le cause dei flussi finanziari.
- Indici principali:
 - Flusso di circolante della gestione caratteristica corrente: misura l'autofinanziamento prodotto, basato su EBITDA, ammortamenti e imposte.
 - Cash flow caratteristico corrente: valuta le variazioni del capitale circolante netto e del ciclo monetario.

Indicatori:

1. Current ratio (attivo corrente/passivo corrente): valore < 1 segnala mancanza di liquidità.
2. Acid test: più prudentiale del current ratio, esclude le rimanenze di magazzino.
3. Durata del ciclo monetario: allungamento = peggioramento, poiché aumenta lo sfasamento tra entrate e uscite.

Squilibrio patrimoniale

Uno squilibrio patrimoniale si verifica in caso di:

1. Struttura degli impieghi non adeguata.
2. Indebitamento eccessivo.
3. Incoerenza tra fonti di finanziamento e modalità di impiego.

Principi fondamentali:

- Attivo fisso da finanziare con fonti durevoli (capitale proprio o debiti a lungo termine).
- Attivo circolante da finanziare con fonti a breve termine.

Indicatori:

- Margine di struttura negativo: segnala sottocapitalizzazione e rischio finanziario.

- Posizione finanziaria netta (PFN): rappresenta l'indebitamento netto. Aumenti della PFN indicano peggioramento finanziario.
- Rapporto PFN/EBITDA: valori > 5 = eccessivo indebitamento.

Accesso alla Composizione negoziata della crisi

L'accesso è regolato dall'art. 17 Ccii e richiede la presentazione di un'istanza attraverso la piattaforma online. La documentazione obbligatoria include:

1. Bilanci approvati degli ultimi 3 esercizi o, in alternativa, progetti di bilancio aggiornati (entro 60 giorni dalla domanda).
2. Piano di risanamento con relazione sintetica e piano finanziario di 6 mesi.
3. Elenco creditori con indicazione dei crediti scaduti e a scadere.
4. Certificazioni fiscali e contributive: Certificato unico dei debiti tributari, situazione debitoria complessiva, certificato dei debiti contributivi.
5. Estratto Centrale Rischi Banca d'Italia (non anteriore a 3 mesi).

Novità principali:

- Art. 17, comma 3-bis: in attesa delle certificazioni richieste, è possibile presentare una dichiarazione sostitutiva attestante l'avvenuta richiesta di certificazioni almeno 10 giorni prima della domanda.
- Check-list e Test di autovalutazione: non obbligatori, ma consigliati per valutare la perseguibilità del risanamento.

Conclusioni

Gli strumenti indicati consentono di monitorare lo stato di salute finanziaria e patrimoniale dell'impresa, fondamentale per prevenire situazioni di crisi e accedere agli strumenti di risanamento previsti dal Codice della Crisi. La corretta documentazione e il rispetto delle procedure agevolano l'accesso alla Composizione negoziata.

Sintesi documentazione obbligatoria: a), Bilanci approvati degli ultimi tre esercizi (se non già depositati presso il Registro delle imprese). Per gli imprenditori non obbligati al deposito: dichiarazioni dei redditi e IVA degli ultimi tre periodi di imposta, oltre a una situazione economico-patrimoniale e finanziaria aggiornata (non oltre 60 giorni prima della presentazione dell'istanza). a-bis), In caso di mancata approvazione dei bilanci: progetti di bilancio o situazione economico-patrimoniale e finanziaria aggiornata (non oltre 60 giorni). b), Progetto di piano di risanamento redatto secondo la

lista di controllo di cui all'art. 13, comma 2, con una relazione sintetica sull'attività esercitata e un piano finanziario per i successivi sei mesi. c), Elenco dei creditori con indicazione dei crediti scaduti/a scadere e l'eventuale esistenza di diritti reali o personali di garanzia. d), Dichiarazione ai sensi dell'art. 46 del Dpr n. 445/2000: - Sulla pendenza di ricorsi per liquidazione giudiziale o accertamento dello stato di insolvenza; - Dichiarazione di non aver depositato domande di accesso agli strumenti di regolazione della crisi o insolvenza. e), Certificato unico dei debiti tributari (art. 364, comma 1). f), Situazione debitoria complessiva richiesta all'Agenzia delle Entrate-Riscossione. g), Certificato dei debiti contributivi e per premi assicurativi (art. 363, comma 1). h), Estratto Centrale dei Rischi Banca d'Italia (non anteriore a tre mesi rispetto alla presentazione dell'istanza). **Documentazione facoltativa:** 1), Check list: utile per agevolare il processo di valutazione della situazione aziendale, ma non obbligatoria. 2), Test pratico preliminare di autovalutazione: strumento per verificare la perseguibilità del risanamento e stimare il grado di difficoltà dell'impresa. Documentazione facoltativa, sebbene non obbligatoria, è fortemente consigliata per facilitare il lavoro dell'esperto e aumentare le possibilità di risanamento.

A cura dell'avv. Fabrizio Valerio Bonanni Saraceno