

CRISI D'IMPRESA

L'accordo di ristrutturazione, si intravede la falcidia

di **Claudio Ceradini**

La rubrica settimanale sulla crisi di impresa sta analizzando gli strumenti a disposizione dei soci per tentare di risanare l'impresa in difficoltà. Esaminato la [scorsa settimana](#) il piano attestato, si affronta oggi l'accordo di ristrutturazione

Con una situazione come quella delineata negli [esempi delle scorse settimane](#), ed una di quasi quattro milioni di euro, è perlomeno che un attestatore avveduto possa riconoscere i caratteri di un piano di risanamento puramente incentrato sul recupero della redditività e sulle operazioni di *e*. Le risorse per il completamento del pagamento dello ai fornitori (3.300 in due anni, di cui nei conti sono stati inclusi solo i primi 1.650) mancano dopo il primo anno, ed inoltre l'applicazione degli che i Principi di Attestazione impongono evidenzia una alle variazioni rispetto al piano troppo significative, se rapportate all'obiettivo di recupero dell'equilibrio. E' che le vendite non crescano nella misura sperata, o che il si riduca, o che le politiche di credito con i si modifichino, ed il fabbisogno finanziario sale in modo rispetto alla capacità di copertura. E' sufficiente che dei presupposti non si verifichi ed il piano salta, se poi sono più di uno i parametri che non dovessero tornare, gli effetti sarebbero disastrosi. di copertura e troppa quindi, oltre ad spazi di manovra a fronte delle variazioni possibili. Commentando i principi di attestazione ne ripareremo, ma era fin dall'inizio chiaro che una "china" di quattro milioni è senza intoppi, a fronte dei quali margini di adeguati sono irrinunciabili e, qui, mancanti.

Lo stesso imprenditore preferirebbe **rischiare** i propri soldi, non pochi a fronte di un piano che offrisse un **marginale di sicurezza** superiore nel suo risultato.

La Legge Fallimentare offre una possibilità: l'**accordo di ristrutturazione del debito** di cui all'art. 182bis. Nato ormai quasi **dieci anni** fa in occasione di una delle riforme epocali della disciplina fallimentare, è stato successivamente **sostituito** dall'art. 16, co. 4, **D.Lgs. n. 169/2007** e poi ancora modificato dal **D.L. n. 78/2010** (conv. L. n. 122/2010) e dalla **L. n. 134/2012**. Come già la rubrica lascia intuire, si tratta di un accordo, un **contratto**, che il debitore conclude con almeno il 60% dei creditori, e del quale richiede al Tribunale l'**omologa**, traendone benefici in ordine sia agli effetti **protettivi** sul patrimonio rispetto alle **procedure esecutive** individuali, in corso o in arrivo, sia anche al trattamento **tributario** dei relativi effetti, o perlomeno di alcuni. Problema non irrilevante, i creditori **dissenziati** debbono essere pagati integralmente entro 120 giorni dall'omologa se scaduti, o entro 120 giorni dalla scadenza.

E' strumento contrattuale, che consente, per non dire presuppone, la richiesta ai creditori di un

sacrificio, variamente configurato ma molto spesso costituito da una **parziale rinuncia** alla pretesa in linea capitale e/o una consistente **dilazione**. Il carattere dello strumento, che non è concorsuale, consente di **raggiungere accordi** con i diversi creditori che rispondano ad esigenze **aziendali**, passando il rigoroso rispetto della gerarchia delle prelazioni in secondo piano. Non è banale, come vantaggio, rispetto al più classico piano **concordatario**, che è invece concorsuale, perché consente una progettazione più libera.

E quindi la situazione potrebbe **cambiare** e non di poco.

Immaginiamo che l'accordo di ristrutturazione del debito si sostanzi:

- nei confronti delle **banche**, nell'impegno di mantenimento degli affidamenti e nella pattuizione del rientro dell'extra fido utilizzato abusivamente in 5 anni, unitamente alla concessione di un periodo di **preammortamento** su tutte le posizioni a medio termine.
- nei confronti dei **fornitori**, in due diverse pattuizioni:
 - un in cinque anni per i fornitori strategici, che si decide di non falcidiare, che non sono sostituibili e per i quali peraltro anche il debitore è cliente importante
 - una **falcidia** del 30%, con rientro in cinque anni per i fornitori molto esposti, ma sostituibili, che in caso di cessazione e liquidazione **perderebbero** di più (la previsione era il 40%, e tipicamente a consuntivo le cose peggiorano, non migliorano), e che quindi accettano. Alcuni fornitori **minori**, come spesso accade, non accettano, contando sul conseguente obbligo del debitore di saldare loro l'intero importo entro 120 giorni dall'omologa dell'accordo.

Quindi:

	Debito verso fornitori		Debito dopo l'ADR	
Fornitori	5.800		4.500	
- strategici	2.200	100%	2.200	pagamento in 5 anni
- piccoli	1.000	100%	1.000	dissenzienti, pagamento al 120mo giorno
- rilevanti	2.600	30%	1.820	falcidia e pagamento in 5 anni

Il **fabbisogno finanziario** lordo si riduce, più precisamente subisce il duplice effetto della

falcidia per 1.300 e della distribuzione nel tempo consentita dalla dilazione.

	Ipotesi		Ipotesi	
	PA		ARD	
	Anno 1	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Crediti Vs clienti	100	100		
Magazzino	-500	-500		
Fornitori	-1.650	-1.000	-804	-804
Rientro programmato fornitori strategici	-440	-440		
Pagamento dissenzienti	-1.000			
Rientro programmato fornitori falcidiati		-364	-364	
Variazione CCN operativo	1.250	600	804	804
Manutenzioni straordinarie vitali	350	350	0	0
Rimborso mutuo e finanziamento	-200	0	-224	-224
Rientro negli affidamenti	-600	0	-120	-120
Fabbisogno finanziario lordo	2.400	950	1.148	1.148

La **copertura finanziaria** appare più agevole e la necessità della ricapitalizzazione distribuita nel tempo.

	Ipotesi		Ipotesi	
	PA		ARD	
	Anno 1	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Fabbisogno finanziario lordo	2.400	950	1.148	1.148
Autofinanziament				

o				
Risultato netto	-250	-250	60	190
Ammortamenti / accantonamenti	430	430	430	430
Totale	180	180	490	620
Fabbisogno finanziario netto	2.220	770	658	528
Copertura:				
Finanziamento manutenzioni	120	120		
Ricapitalizzazione	1.300	700	600	
Cessione cespiti	800	800		
Totale copertura	2.220	920	700	600

Eppure ancora il piano **non è perfetto**, e l'accordo di ristrutturazione non risolve tutti i problemi. La copertura del fabbisogno finanziario negli anni dal secondo in poi è per certa parte, non irrilevante costituita dai versamenti eseguiti dai soci per **ricapitalizzare** (700 e poi 600). E gli anni dopo? Per una parte certamente il risultato finanziario positivo accumulato nel triennio (differenza tra copertura e fabbisogno netto) **aiuta**, ma non basta. Contro un **fabbisogno** di 1.150 circa che tenderà a rimanere costante per il quinquennio pattuito, la copertura sarà costituita dal **solo autofinanziamento**, e dalla riserva di liquidità accumulata nel triennio.

E quindi delle due l'una, o ci sono concrete **speranze** di un autofinanziamento superiore, o forse, ancora una volta, i **soldi non basteranno**. Si tratta di capire allora se richiedere ai creditori un maggior sacrificio, o se individuare mezzi di copertura adeguati. Se nessuna delle due strade si rivelasse percorribile, allora diventa necessaria una misura ancora **più drastica**, e non facile, di natura, questa volta, concorsuale.

La vedremo martedì.