

CRISI D'IMPRESA

Protocollo di conduzione della composizione negoziata – terza parte

di **Francesca Dal Porto**



Proseguendo l'analisi avviata con i [precedenti contributi](#), è utile ricordare che, nel paragrafo VII del **protocollo di conduzione della composizione negoziata**, si fa riferimento **alla gestione dell'impresa in pendenza della composizione negoziata**.

In particolare, è precisato che la stessa, sia ordinaria che straordinaria, compete all'imprenditore, ferme le responsabilità civili e penali dello stesso.

L'imprenditore però è tenuto ad informare l'esperto, con adeguato preavviso, per iscritto e tramite la piattaforma telematica, quando intenda porre in essere atti di straordinaria amministrazione e tutte le volte che i pagamenti che intende eseguire possano non risultare coerenti con l'andamento delle trattative e con il piano di risanamento.

Tra gli **atti che eccedono l'ordinaria amministrazione** sono annoverati a titolo esemplificativo:

- i pagamenti anticipati delle forniture;
- la cessione pro soluto dei crediti;
- la rinuncia alle liti e le transazioni;
- le ricognizioni di diritti di terzi;
- i rimborsi di finanziamenti ai soci o a parti correlate;
- la concessione di garanzie,
-

Quando l'esperto, ricevuta l'informativa, ritenga che l'atto o il pagamento pregiudichino l'interesse dei creditori, le trattative o le prospettive di risanamento, è tenuto a segnalarlo per iscritto e tramite la piattaforma telematica all'imprenditore.

Se nonostante la segnalazione, l'atto o il pagamento vengono compiuti, l'esperto:

- **può iscrivere il proprio dissenso** nel registro delle imprese, se l'atto o il pagamento pregiudichino le trattative e le prospettive di risanamento;
- **deve iscrivere il proprio dissenso** nel registro delle imprese, se l'atto o il pagamento pregiudichino l'interesse dei creditori.

È necessario che l'esperto ricordi all'imprenditore la necessità di gestire l'impresa in modo tale da evitare pregiudizio alla sostenibilità economico – finanziaria dell'attività.

Per quanto riguarda lo **svolgimento delle trattative con le parti interessate**, il protocollo ricorda che l'esperto non assiste l'imprenditore né si sostituisce alle parti nell'esercizio dell'autonomia privata ma coadiuva le parti nella comunicazione, nella comprensione dei problemi e degli interessi di ciascuna.

Gli incontri con le parti possono essere tenuti separatamente, in particolare quando occorre tutelare la riservatezza delle informazioni.

Nel protocollo è precisato che, all'incontro con i creditori finanziari, è opportuno che siano invitati contestualmente tutti gli istituti di credito e gli intermediari finanziari con i quali l'imprenditore abbia esposizioni pendenti.

L'esperto provvede al censimento nella Piattaforma delle parti che partecipano alle trattative, inserendo il loro indirizzo di posta elettronica certificata (o in assenza l'indirizzo di posta elettronica ordinario).

L'esperto deve ricordare all'imprenditore che se deve prendere decisioni che incidono sui rapporti di lavoro di una pluralità di lavoratori, prima della adozione delle misure, deve rispettare le procedure di informazione e consultazione previste dalla legge o dalla contrattazione collettiva.

In fase di **formulazione delle proposte**, per favorire la negoziazione, l'esperto può proporre la nomina (d'accordo tra la parti e con costi suddivisi tra le stesse) di un soggetto indipendente, dotato di adeguata competenza, **responsabile del processo di risanamento in fase di esecuzione**, con il ruolo di monitorare l'attuazione del piano di risanamento ed il rispetto degli accordi raggiunti.

Questa figura, in particolare, può risultare utile quando siano previsti per i creditori ristori condizionati al raggiungimento di determinati obiettivi reddituali e/o finanziari prefissati.

Nel caso in cui nel piano di risanamento si prospetti una **cessione di azienda** o di un ramo di azienda, in mancanza di offerte vincolanti ad importo predefinito, è opportuno che l'imprenditore, nel formulare le proposte ai creditori, preveda **clausole di salvaguardia** per fronteggiare il rischio che i valori effettivamente realizzati siano inferiori a quelli attesi. Per la

cessione d'azienda, è in ogni caso preferibile adottare procedure di vendita competitiva.

L'esperto, inoltre, ricorderà alle parti la **necessità di pubblicare nel registro delle imprese il contratto o l'accordo raggiunto**, al fine di godere di una serie di **benefici fiscali**:

- riconoscimento della **deducibilità delle perdite su crediti**, ex [articolo 101, comma 5, Tuir](#);
- possibilità di **non si considerare sopravvenienze attive le riduzioni dei debiti dell'impresa**, ex [articolo 88, comma 4 ter, Tuir](#). In particolare, in questo articolo del Tuir si legge che, in caso di concordato di risanamento, di accordo di ristrutturazione dei debiti omologato ai sensi dell'[articolo 182-bis L.F.](#) ovvero di un piano attestato ai sensi dell'[articolo 67, comma 3, lettera d\), L.F.](#), **pubblicato nel registro delle imprese**, la **riduzione dei debiti dell'impresa non costituisce sopravvenienza attiva per la parte che eccede le perdite, pregresse e di periodo, di cui all'articolo 84 Tuir, senza** considerare il limite dell'ottanta per cento, la deduzione di periodo e l'eccedenza relativa all'aiuto alla crescita economica di cui all'[articolo 1, comma 4, del D.L. 201/2011](#), convertito, con modificazioni, dalla L. 214/2011, e gli interessi passivi e gli oneri finanziari assimilati di cui al comma 4 dell'articolo [96](#) del testo unico.