

CRISI D'IMPRESA

Protocollo di conduzione della composizione negoziata – quarta parte

di Francesca Dal Porto

Master di specializzazione

PROFESSIONISTI PER LA GESTIONE D'IMPRESA E LA PREVENZIONE DELLA CRISI

Scopri di più >

Proseguendo l'analisi avviata con i [precedenti contributi](#) va ricordato che, nel paragrafo X del **protocollo di conduzione della composizione negoziata**, si fa riferimento al **parere dell'esperto**, in caso di nuovi finanziamenti prededucibili.

L'esperto, infatti, può essere sentito dal Tribunale qualora il debitore abbia chiesto l'autorizzazione a **contrarre finanziamenti prededucibili**, da erogare nel corso della composizione negoziata.

In questo caso, l'esperto, per valutare utilità ed opportunità del finanziamento, deve tenere conto di una serie di aspetti:

1. se i finanziamenti sono funzionali al ciclo degli approvvigionamenti;
2. se occorrono per ristabilire la regolarità dei pagamenti delle imposte e del Durc (documento unico di regolarità contributiva);
3. se il finanziamento rischia di pregiudicare la migliore soddisfazione dei creditori, avendo riguardo in particolare all'attesa di un margine lordo positivo oppure, in presenza di un margine lordo negativo, al fatto che lo stesso sia compensato dai vantaggi derivanti ai creditori dalla continuità aziendale.

Per quanto riguarda l'ipotesi di **rinegoziazione dei contratti**, la sezione XI del protocollo prevede che, nel caso di contratti ad esecuzione continuata o periodica ovvero ad esecuzione differita che siano diventati eccessivamente onerosi o per i quali la rideterminazione di contenuto, termini e modalità sia opportuna per agevolare il risanamento dell'impresa, l'esperto si faccia promotore di una rinegoziazione degli stessi.

Nel caso di insuccesso di questo tentativo, **l'imprenditore potrà chiedere al Tribunale di**

rideterminare equamente le condizioni del contratto.

In questo caso, all'esperto potrà essere richiesto un parere circa l'effettiva utilità della misura a consentire di assicurare la continuità aziendale ed una stima del tempo minimo necessario perché questo avvenga.

Il paragrafo XII del protocollo affronta l'ipotesi della **cessione dell'azienda**.

Nel caso in cui l'impresa intenda procedere alla cessione dell'azienda o di suoi rami, l'esperto dovrà ricordare all'imprenditore l'utilità e l'opportunità del **ricorso a procedure competitive** per la selezione dell'acquirente.

All'esperto potrà inoltre essere richiesto un intervento per circoscrivere l'effettivo oggetto della vendita (cosa ricomprendere o meno nell'azienda o nel ramo oggetto di cessione), per fornire informazioni in merito alla raccolta delle manifestazioni di interesse.

Se richiesto dall'imprenditore, l'esperto è tenuto altresì ad esprimersi circa le manifestazioni di interesse e le eventuali offerte pervenute.

In qualunque momento è comunque necessario che l'esperto proceda alla **stima delle risorse derivanti dalla liquidazione dell'intero patrimonio** o di parti di esso (sezione XIII del protocollo).

Nel caso in cui per la stima siano necessarie particolari competenze, l'esperto potrà proporre alle parti la nomina di un soggetto terzo che proceda alle valutazioni, con costi ripartiti tra le parti.

La sezione XIV del protocollo si occupa della **conclusione dell'incarico dell'esperto** ed in particolare della redazione della **relazione finale**.

L'incarico dell'esperto si conclude nei seguenti casi:

1. quando l'imprenditore, alla prima convocazione, non compare davanti all'esperto senza alcuna giustificazione;
2. in qualunque momento in cui l'esperto ravvisi che sia venuta meno una qualsiasi prospettiva di risanamento (anche attraverso la continuità indiretta);
3. decorsi 180 giorni dall'accettazione della nomina (o dell'eventuale maggior termine richiesto dalle parti) senza aver trovato una soluzione;
4. quando, anche prima del termine di 180 giorni, sia individuata una delle soluzioni di cui all'[articolo 23 CCII](#).

Al termine dell'incarico, l'esperto deve redigere una **relazione finale** da inserire sulla piattaforma telematica, da comunicare all'imprenditore e, nel caso di concessione di misure protettive, da trasmettere anche al Tribunale.

L'inserimento della relazione sulla piattaforma è necessario ai fini dell'archiviazione del procedimento, ad opera del segretario generale della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura competente.

Nella relazione finale l'esperto deve dar conto, in particolare:

- della descrizione dell'attività svolta, con l'allegazione di eventuali verbali;
- della eventuale richiesta di misure protettive ed esito delle stesse;
- delle eventuali autorizzazioni richieste e concesse;
- della perseguitabilità del risanamento ed idoneità della soluzione individuata.

Nel caso in cui con tra **le parti siano stati stipulati alcuni dei contratti previsti dall'articoli 23, comma 1, lett. a), CCIII**, l'esperto è tenuto ad esprimere nella relazione finale il proprio motivato parere circa l'idoneità del contratto ad assicurare la continuità aziendale per un periodo non inferiore a due anni.

Nel caso in cui invece la composizione si sia conclusa con un **accordo ex articolo 23, comma 1, lett. c), CCII**, l'esperto, nel valutare se sottoscriverlo o meno, dovrà tenere conto della sua idoneità al superamento dello squilibrio patrimoniale ed economico-finanziario.

Nel caso in cui, invece, all'esito delle trattative si ricada **nell'ipotesi di cui al comma 2 dell'articolo 23**, l'esperto dovrà darne conto nella relazione finale.

Se, infine, non è stata raggiunto un accordo, l'esperto nella relazione può comunque riportare un suo parere circa la **praticabilità di una soluzione concordata della crisi**.