

ABBONATI



MENU CERCA

LA STAMPA

tuttosoldi

IL QUOTIDIANO



ABBONATI



ACCEDI

Pensioni
JobNews
Radar
La Settimana dei Cambi

Adv

Sei qui: [Home](#) > [Tuttosoldi](#)



Imprese, arriva il nuovo Codice della crisi. Ecco cosa sapere, tra pro e contro

SANDRA RICCIO

18 Luglio 2022 alle 17:47 4 minuti di lettura



(ansa)

Quasi 100mila società italiane sono a rischio default (il dato è dell'Osservatorio Rischio Imprese di Cerved): i comparti più colpiti dal peggioramento della congiuntura sono costruzioni, trasporti, industria pesante, servizi non finanziari e il peggioramento del rischio più consistente nel 2022 avviene per gestione aeroporti (+24,7%), siderurgia (+12,1%) e ristorazione (+11,7%). In sofferenza anche cantieristica (+4,3%) e automotive (+3,7%).

PUBBLICITÀ



Certamente una quota di queste aziende non ha speranze, ma molte altre, – solide e promettenti e tuttavia ferite dalla situazione contingente – con una attenta analisi patrimoniale e una gestione efficace di flussi di cassa e crediti commerciali, potrebbero sopravvivere e riprendere quota, passata la bufera.

Dal 15 luglio entra infatti in vigore (e potremmo dire arriva in soccorso) il nuovo Codice della crisi, strumento teoricamente efficace nel segnalare situazioni di potenziale pericolo con un anticipo tale da consentire alle aziende stesse di correre ai ripari, grazie al supporto di un esperto. La legge, seppure migliorabile, è ben fatta, ma manca un pezzo: il tool kit per comporre la crisi sul fronte della finanza. Tool kit che non può che avere al centro i crediti commerciali.

PUBBLICITÀ



Che cos'è il nuovo Codice della crisi

Il Codice della crisi è uno strumento innovativo di disciplina delle crisi d'impresa, arrivato a seguito di un lungo percorso di approfondimento che trova nella Direttiva europea Insolvency II del giugno 2019 un punto di riferimento fondamentale.

Il grande cambiamento è che la disciplina della crisi viene collocata in un contesto di mercato. Si tratta di soddisfare i creditori secondo un impianto che tenga conto di altri settori dell'ordinamento: dal diritto finanziario e societario alla disciplina degli appalti pubblici, sino alla problematica legata alle sofferenze bancarie e alla necessità di abbatterne l'accumulo. In questo senso, la Direttiva è fortemente innovativa perché promuove l'obiettivo di gestire le crisi in modo da garantire continuità aziendale. Non mancano tuttavia aspetti di criticità. Le riflessioni arrivano da Matteo Tarroni, CEO & Co-Founder di Workinvoice e Vincenzo De Sensi, Founder Studio Legale De Sensi e Professore di Diritto della Crisi d'Impresa.

Le buone novità: la composizione negoziata e il piano di ristrutturazione omologato

Gli esperti partono prima dagli aspetti positivi, segnalando, tra le altre, le due soluzioni innovative del Codice della crisi. Il primo è la composizione negoziata della crisi, che va a sostituire in gran parte l'allerta prevista nella versione precedente e che portava con sé il rischio di accelerare il default. Il legislatore ha preferito invece strutturare un sistema basato sulla responsabilità degli organi di amministrazione e controllo della società che sono chiamati a individuare tempestivamente situazioni di rischio. La composizione negoziata è una cornice di tutela: l'imprenditore viene preservato perché le trattative vengono guidate da un esperto negoziatore. Non ci sono vincoli di forma e contenuto, ma solo un controllo e un orientamento esercitato da quest'ultimo. Si stimolano le parti a trovare un accordo, che poi può essere stilato nella forma che si preferisce, dal contratto al concordato preventivo.

La seconda novità è il piano di ristrutturazione omologato. A livello Ue c'è stato un ampio dibattito sul fatto che la disciplina della crisi dovesse rispettare il principio dell'absolute priority rule, ovvero del rimborso ai creditori a cascata da quelli privilegiati ai chirografari. Il criterio a cascata portava però a un eccessivo ingessamento e determinava la necessità di avere finanza esterna, perché tutta la liquidità di fatto viene assorbita da creditori privilegiati. Un altro orientamento di pensiero faceva propendere la bilancia a favore della relative priority rule: basata sull'idea che nelle soluzioni negoziali della crisi non si debbano usare gli stessi criteri che si usano nei casi di fallimento (oggi liquidazione giudiziale). Poiché si mira alla continuità aziendale e si è in presenza di una proposta negoziata, potrebbe essere ragionevole prevedere che il surplus generato dalla continuità sia distribuito a favore dei creditori anche in deroga alla graduazione dei privilegi. Un cambiamento di paradigma, dunque: dalla staticità del patrimonio alla dimensione dinamica della continuità.

I rischi: l'uso distorto ai fini della riscossione e il sostegno (che potrebbe venir meno) delle banche

Passando poi agli elementi critici, anche qui gli esperti ne individuano due. Il primo potrebbe essere un uso distorto degli obblighi di segnalazione degli enti istituzionali. Pur non essendo la lettera della norma in questo senso, tuttavia, di fatto, Inps, Agenzia delle Entrate e Inail potrebbero indurre l'uso della composizione negoziata per finalità di recupero dei crediti forse anche a discapito degli stessi fornitori dell'azienda in crisi. Si tratterebbe di una deriva applicativa da scongiurare. In effetti le soglie di segnalazione sono molto basse: dai 5mila ai 15mila euro (a seconda che l'impresa non abbia o abbia dipendenti) di contributi non pagati a Inps; dai 5mila di debiti Iva verso l'Agenzia delle Entrate. Per le altre imposte, i tetti variano in base a dimensioni e tipologia dell'impresa, dai 100mila per le imprese individuali ai 200mila per le società di persone al mezzo milione per le altre società.

Un ulteriore punto critico sta nella reazione delle banche di fronte alla composizione negoziata. Le banche non possono revocare gli affidamenti, ma possono ridurli o non darne di nuovi. È difficile immaginare che le banche possano sostenere agevolmente e rapidamente un'impresa che va in composizione negoziata; sembra più probabile che queste tendano a cedere le posizioni o a dare mandato per gestirle. Da qui dunque l'importanza della diffusione di finanziamenti alternativi a quelli bancari.

I prossimi passi: soluzioni innovative di finanza legate all'entrata in vigore del Codice della crisi

Per gli esperti, se la tempestiva emersione della crisi è fondamentale, bisognerebbe però anche prevedere l'operatività di strumenti idonei a risolvere questa condizione.

Chi può dare nuova finanza in alternativa alle banche? Si inizia a parlare (ma per ora sono solo sulla carta) di Fondi di ristrutturazione che comprano crediti single name gestiti da un pool di banche in cambio di quote del fondo stesso e che possono erogare nuova finanza per sostenere il risanamento. Si sta sperimentando anche lo sconto di fatture commerciali attraverso l'uso delle piattaforme. I crediti commerciali incagliati sono nel complesso talmente rilevanti che se resi liquidi potrebbero aiutare l'impresa a risollevarsi o a ricorrere in modo più efficace alla composizione negoziata.

In mancanza di adeguati strumenti finanziari, l'esperto rischierebbe di fare il direttore di un'orchestra senza strumenti e senza bacchetta. Dovrebbe piuttosto avere a disposizione un tools kit finanziario o comunque conoscerne l'operatività in modo tale da poter suggerire all'imprenditore soluzioni finanziarie appropriate e non più bancocentriche. La crisi produttiva ha spesso, se non sempre, disfunzioni finanziarie, la cui soluzione potrebbe agevolare una ripresa anche economica.

Nell'ambito di soluzioni finanziarie che vadano a costruire questa cassetta degli attrezzi, è necessario strutturare canali che agevolino la trasmissione di risorse dai grandi capitali privati all'economia reale. Tali canali devono essere gestiti da aziende che hanno esperienza specialistica e strutturati su un servizio moderno e digitale, in modo da garantire tempi di processo in linea con le aspettative dei grandi investitori istituzionali. I fondi che comprano crediti commerciali hanno decine di migliaia di posizioni in portafoglio ingestibili senza il digitale. L'acquisto di crediti commerciali va dunque veicolato attraverso piattaforme completamente digitalizzate che gestiscano e integrino dati di incassi e pagamenti, credit scoring e documentazione a supporto del credito.

[LEGGI I COMMENTI](#)

Adv