

L'opportunità ex dl n. 118/2021 può essere utile nelle situazioni di temporanea difficoltà

Imprese, contratti rinegoziabili

Nel caso in cui non venga trovato un accordo, l'articolo 10, comma 2 del dl 118/21, consente al tribunale, su domanda dell'imprenditore, acquisito il parere dell'esperto e tenuto conto delle ragioni dell'altro contraente, di rideterminare equamente le condizioni del contratto per il periodo strettamente necessario

Per poter ottenere la rinegoziazione dei contratti, sarà onere dell'impresa dimostrarne la necessità attraverso non solo un'illustrazione delle ragioni che conducono alla rinegoziazione, ma anche mediante la produzione di un business plan che evidenzii gli effetti ristabilizzanti sui conti prospettici dell'impresa

DI MARCO RUBINO*

La rilettura del decreto legge 24 agosto 2021, n. 118, che ha introdotto la composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa, dischiude un'applicazione ancora poco esaminata dai commentatori, sebbene si presenti particolarmente incentivante per le imprese che si trovino solo in temporanea situazione di squilibrio economico e/o finanziario, ma che abbiano la necessità di intervenire sulla gestione per evitare che la difficoltà si trasformi in crisi.

Il riferimento è al secondo comma dell'articolo 10 del decreto legge n. 118/2021, in base al quale l'esperto, nominato ai sensi del precedente articolo 2, può invitare le parti a rideterminare, secondo buona fede, il contenuto dei contratti ad esecuzione continuata o periodica ovvero ad esecuzione differita (come ad esempio i contratti di fornitura di luce e gas, di somministrazioni di beni o servizi e le locazioni anche finanziarie, con esclusione dei contratti di lavoro dipendente), se la prestazione è divenuta eccessivamente onerosa per effetto della pandemia da Covid-19.

In questa ipotesi, dunque, l'impresa può ricorrere alla composizione negoziata, chie-

dendo alla locale camera di commercio la nomina di un esperto, scelto in un apposito elenco di soggetti che abbiano maturato esperienze nel campo della ristrutturazione aziendale e della crisi d'impresa; egli, operando in modo professionale, riservato, imparziale e indipendente, agevola le trattative tra l'imprenditore e gli altri contraenti, al fine di individuare una soluzione per il superamento delle condizioni di squilibrio attraverso la ristrutturazione dei relativi contratti.

Se il nuovo strumento della composizione negoziata è nato al prevalente scopo di aiutare le imprese in crisi, una lettura attenta dell'articolo 2, alla luce anche della definizione di crisi contenuta nel decreto legislativo n. 14/2019 (Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, benché al momento rinviato), induce a ritenere che la nomina dell'esperto possa essere richiesta anche da soggetti che, pure essendo in difficoltà, non siano ancora in una fase conclamata di crisi.

Quest'ultima è definita dal Codice della crisi (articolo 2, comma 1, lettera a) come «lo stato di difficoltà economico-finanziaria che rende probabile l'insolvenza del debitore, e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte re-



golarmente alle obbligazioni pianificate».

La crisi è dunque un momento di difficoltà finanziaria dell'impresa che, se non affrontata per tempo (crisi reversibile), rende probabile la futura insolvenza.

Il fatto dunque che l'articolo 2 del decreto legge n. 118/2021, convertito nella legge 147/2021, consenta l'accesso alla composizione negoziata non solamente alle imprese che si trovino in situazione di squilibrio tale da rendere probabile l'insolvenza, ma addirittura nel caso in cui tale squilibrio renda probabile la semplice crisi, fa ritenere che lo strumento sia percorribile anche da parte delle imprese sane: ovvero di quelle che iniziano ad avvertire segnali di squilibrio economico o di tensione finanziaria tali da far temere che, se non corretti in tempo, possano sfociare in una situazione di crisi e, se ulteriormente ignorati, di vera e propria insolvenza.

Certamente la composizione negoziata della crisi richiede che l'impresa sia risanabile e richiede che lo strumento non venga abusato.

Rispetto ad una rinegoziazione condotta autonomamente tra le parti, condurre le trattative all'interno di un procedimento di composizione negoziata presenta indubbi vantaggi. Innanzitutto, la presenza dell'esperto indipendente, «terzo rispetto a tutte le parti» (articolo 4, comma 2 del decreto legge n. 118/2021), fornisce garanzie di imparzialità e riser-

vatezza.

In secondo luogo, il fatto che la composizione negoziata abbia una durata stabilita (180 giorni dalla nomina, prorogabili di non oltre 180 giorni solo su richiesta di tutte le parti e con il consenso dello stesso esperto), così come il dovere delle parti di «collaborare lealmente e in modo sollecito con l'imprenditore e con l'esperto» (articolo 4, comma 7), assicurano che le trattative tra i contraenti procedano in modo spedito, evitando condotte dilatorie.

Inoltre, non bisogna dimenticare che la ristrutturazione dei contratti, rispetto ad altri strumenti di composizione della crisi, quali il concordato preventivo o gli accordi di ristrutturazione dei debiti, ha il pregio di essere un procedimento caratterizzato da riservatezza, durante il quale l'imprenditore conserva la gestione ordinaria e straordinaria dell'impresa (articolo 9, comma 1 e 2) e che, se conosciuto da parte del sistema bancario, non comporta la revoca degli affidamenti in essere (articolo 4, comma 6).

Infine, occorre considerare che, nel caso in cui non venga trovato un accordo, il secondo comma dell'articolo 10 del dl sulla composizione della crisi d'impresa consente al tribunale, in composizione monocratica, su domanda dell'imprenditore, acquisito il parere dell'esperto e tenuto conto delle ragioni dell'altro contraente, di rideterminare equa-

mente le condizioni del contratto per il periodo strettamente necessario e come misura indispensabile ad assicurare il ristabilimento dell'equilibrio economico e/o finanziario ai fini della continuità aziendale.

In definitiva, dunque, la composizione negoziata si dimostra essere strumento di duttile applicazione con riferimento non solamente alle situazioni di conclamata crisi, ma anche in quelle di crisi solamente probabile o eventuale, superabili anche mediante la rinegoziazione di accordi divenuti eccessivamente onerosi in conseguenza delle turbolenze innescate dall'emergenza pandemica.

È ovvio tuttavia che, per poter ottenere la rinegoziazione dei contratti, sarà onere dell'impresa dimostrarne la necessità attraverso non solo un'illustrazione delle ragioni che conducono alla rinegoziazione, ma anche mediante la produzione di un business plan che evidenzii gli effetti ristabilizzanti sui conti prospettici dell'impresa.

Sotto questo punto di vista la composizione negoziata si conferma un procedimento che, per essere affrontato con successo, necessita di un approccio interdisciplinare in cui fondamentale si presenta il ruolo del professionista di fiducia dell'imprenditore nella predisposizione della domanda, dei documenti necessari e nella collaborazione con l'esperto.

***Studio Verna
società professionale**

—© Riproduzione riservata—■