

COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI D'IMPRESA / ANALISI DI UN CASO RIGUARDANTE UN GRUPPO

Si fa strada l'accordo di ristrutturazione a efficacia estesa

DI ALBERTO RIGHINI*

La composizione negoziata nella crisi di impresa prende il largo e in particolare la ristrutturazione a efficacia estesa. Secondo i dati di Unioncamere (si veda *ItaliaOggi* del 16 e 17 novembre 2023) il tasso medio di successo della composizione negoziata è intorno al 17%, ma negli ultimi nove mesi, dopo una prima fase di "rodaggio", è cresciuto al 25%. In particolare, si è rivelato essere frequente il ricorso all'accordo di ristrutturazione a efficacia estesa (art. 61 del Ccii-Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, dlgs 14/2019), che normalmente richiede l'assenso del 75% dei creditori di ogni singola classe (se consegue alla composizione negoziata basta però il 60%), perché la maggioranza qua-

lificata degli aderenti possa far vincolare la minoranza.

Questo tipo di accordo presenta alcuni aspetti di grande interesse.

Un caso recente è quello di una negoziazione di Gruppo, condotta in maniera unitaria per le società che lo componevano, anche perché alcuni creditori lo erano di tutte le società, e per la presenza di garanzie intercompany, motivo per cui le posizioni dovevano essere definite congiuntamente.

L'esito è stato positivo, anche se con strumenti differenziati. Nel caso della holding, infatti, le parti hanno raggiunto l'accordo di cui all'art. 23, comma 1, lett. c) del Ccii.

Quanto invece alla operativa, vi erano oltre 150 creditori e quindi lo strumento non era concretamente praticabile: la società ha

quindi depositato l'accordo di ristrutturazione ex art.61 Ccii, dopo aver dato atto del raggiungimento del 60% delle adesioni.

Questo strumento unisce il vantaggio dell'accordo di ristrutturazione a quelli del concordato preventivo. Del primo, perché si elimina l'invadente intervento del commissario nella gestione dell'impresa, nonché il rischio del voto negativo dei creditori nella procedura. Del secondo, perché diversamente che nell'Adr (Risoluzione alternativa delle controversie) classico i creditori non aderenti, se raggiunte le percentuali di legge, devono sottostare agli stralci e agli altri sacrifici eventualmente previsti negli accordi.

La criticità principale, in questi casi, è quella legata alla tempistica di omologa: può essere contro-

producente negoziare con i creditori tempistiche ristrette di pagamento, comunque condizionate a tale evento, poiché le lungaggini del ceto bancario possono fare "inceppare" tutto il processo.

Le banche, infatti, pur se numericamente ridotte, sono di solito molto meno celeri nelle negoziazioni rispetto ai fornitori, che hanno generalmente un approccio più morbido e mirano anche, se possibile, a proseguire i rapporti con l'imprenditore una volta intervenuto il risanamento.

Nella negoziazione, in ogni caso, le molteplici competenze dell'esperto possono essere decisive, perché gli strumenti di soluzione della crisi sono ormai molti e sofisticati.

***Studio Righini**

—• Riproduzione riservata —■