HSL advisors

TEAM PROFILE

DIRITTO DELLA CRISI D'IMPRESA E INSOLVENZA E DIRITTO SOCIETARIO

DIRITTO DELLA CRISI D'IMPRESA E INSOLVENZA E DIRITTO SOsocietario



COORDINATORE

Gaetano Perillo

+39 **338 49 86 885**
gaetano.perillo@hsladvisors.com
gaetano.perillo68@pecavvocatinola.it

PARTECIPANTE

Benito Maffettone

+39 **340 64 65 234**
benito.maffettone@hsladvisors.com
b.maffettone@legalmail.it

Il diritto della crisi d'impresa è un settore del diritto che si occupa delle leggi, delle procedure e delle questioni legali relative alle situazioni di crisi o insolvenza delle imprese.

La ***gestione della crisi d'impresa è una sfida complessa***, ma con una pianificazione oculata e azioni tempestive, che involgono profili di carattere contabile, finanziario, gestionale e legale, è possibile superare la situazione di difficoltà in cui versa l'impresa, esercitata in forma individuale o collettiva. Ecco alcune linee guida che, trasversalmente, possono essere avviate al fine di contrastare la crisi d'impresa:

1. Riconoscere la crisi: il primo passo per affrontare una crisi d'impresa è riconoscere che ci si trova in una situazione critica. Ignorarei problemi finanziari o operativi può solo aggravare la situazione. Monitorare attentamente i dati finanziari e le prestazioni aziendali per individuare segnali di allarme.
2. Analisi della situazione: effettuare un'analisi dettagliata della situazione finanziaria e operativa. Identificare le cause sottostanti della crisi, ad esempio problemi di liquidità, indebitamento eccessivo, concorrenza, cambiamenti del mercato, cattiva gestione, ecc.
3. Elaborare un piano di emergenza: sviluppare un piano d'azione per affrontare la crisi. Questo piano dovrebbe includere obiettivi chiari, misure correttive specifiche e una pianificazione finanziaria realistica.
4. Ridurre le spese: ridurre le spese non essenziali per migliorare la liquidità. Ciò potrebbe includere la revisione dei costio perativi, il posticipo di investimenti non critici e la riduzione del personale. Queste decisioni possono essere difficili ma spesso sono necessarie per salvare l'azienda.
5. Rinegoziarei debiti: Se l'azienda ha un debito significativo, valutarela possibilità di rinegoziare i termini dei prestiti o di consolidare i debiti. Questo può contribuire a ridurre i pagamenti mensili e migliorare la situazione finanziaria.
6. Aumentare la liquidità: esaminare le opzioni per migliorare la liquidità. Questo potrebbe includere la vendita di attività non essenziali, l'aumento delle vendite, la raccolta tempestiva dei crediti e la negoziazione con i fornitori per ottenere termini di pagamento più favorevoli.
7. Comunicazione: mantenere una comunicazion e aperta e trasparente con i dipendenti, i fornitori e i creditori. Questo aiuta a mantenere la fiducia e può portare a soluzioni di compromesso.
8. Valutare l'opportunità di utilizzare uno degli strumenti disciplinati dal codice della crisi d'impresae dell'insolvenza

IL CODICE DELLA CRISI

Il Codice della crisi di imprese e dell'insolvenza (CCII) è entrato in vigore il 15 luglio 2022, sostituendo la disciplina precedentemente contenuta nel regio decreto del 1942 e nella legge del 2012 riguardante il sovraindebitamento dei consumatori, professionisti e piccoli imprenditori non fallibili.

Il CCII introduce diverse procedure per affrontare la crisi d'impresa:

- Composizione Negoziata: Questa procedura stragiudiziale permette alle imprese di risanare le loro finanze e il loro debito. Un esperto facilita le trattative tra l'imprenditore, i creditori e altre parti interessate per raggiungere un accordo che ristrutturi il debito e ripristini l'equilibrio economico dell'impresa. L'esperto non sostituisce l'imprenditore nel dialogo con i creditori ma dà forza alle proposte dell'impres
- Piano Attestato di Risanamento: Questo strumento negoziale stragiudiziale aiuta le imprese in crisi a ristrutturare il debito e prevede interventi correttivi per ripristinare l'equilibrio finanziario. Ruolo centrale è ricoperto dalla figura dell'attestatore.
- Accordo di Ristrutturazione dei Debiti: Gli imprenditori in crisi o insolventi possono stipulare un accordo per ristrutturare il debito aziendale. Esistono tre tipologie di accordi con requisiti diversi.
- Piano di Ristrutturazione Soggetto ad Omologazione: L'imprenditore che non soddisfa i requisiti minimi può presentare un piano di ristrutturazione soggetto a omologazione, che richiede l'approvazione unanime dei creditori.
- Concordato Preventivo Liquidatorio: Questa procedura permette a un imprenditore in crisi di soddisfare i creditori mediante la liquidazione del patrimonio aziendale.
- Concordato Preventivo in Continuità: Questa procedura mira a mantenere l'azienda in attività per preservare i valori aziendali e le opportunità di lavoro.

- Liquidazione Giudiziale: Questa procedura è l'evoluzione del fallimento ed è finalizzata alla liquidazione del patrimonio dell'impresa insolvente.
- Liquidazione Coatta Amministrativa: L'autorità amministrativa può avviare questa procedura per liquidare determinate categorie di imprese, come enti pubblici, banche, assicurazioni, società di gestione del risparmio, società mutualistiche e imprese sociali.
- Liquidazione Controllata del Sovraindebitamento: Questa procedura è destinata ai soggetti sovraindebitati, che non sono soggetti alle procedure principali come il concordato preventivo o la liquidazione giudiziale. La liquidazione controllata può essere avviata dal debitore o da uno o più creditori e implica la nomina di un liquidatore per gestire il patrimonio del debitore.

Il CCII ha introdotto una serie di nuove disposizioni per affrontare la crisi d'impresa in modo più efficiente, prevedendo diverse opzioni per l'imprenditore in difficoltà a seconda della sua situazione finanziaria e dei suoi obiettivi.

Le procedure possono essere attivate su iniziativa dell'imprenditore stesso o dei creditori, a seconda dei casi.

FOCUS SUI DEBITI CONTRATTI VERSO LO STATO “CRAM DOWN” FISCALE E PREVIDENZIALE

Il Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza (CCII) prevede una disciplina relativa alla transazione dei crediti fiscali e contributivi.
Questa disciplina permette al debitore di proporre il pagamento parziale o dilazionato dei tributi e dei contributi amministrati dalle agenzie fiscali e dagli enti previdenziali (come l’Inps e l’Inail). Se i creditori pubblici non accettano la proposta del debitore, il CCII prevede un rimedio chiamato "omologa forzosa" o “cram down”. Questo permette al tribunale, a determinate condizioni, di omologare la proposta del debitore anche senza il consenso dei creditori pubblici.

Le nuove disposizioni richiedono che:

1. L’adesione del creditore pubblico sia determinante per raggiungere le percentuali richieste dagli articoli 57, comma 1 (60%dei crediti per accordi di ristrutturazione “ordinari”) e 60, comma 1 (30% dei crediti per accordi di ristrutturazione agevolati) del CCII.
2. La proposta di soddisfacimento dell’Amministrazione finanziaria o degli enti previdenziali sia conveniente rispetto all’alternativa della liquidazione.
3. Gli accordi non devono essere di natura liquidatoria; devono prevedere la continuità aziendale.
4. Almeno un quarto dell’importo complessivo dei crediti deve essere vantato da altri creditori aderenti agli accordi di ristrutturazione.
5. Il soddisfacimento dei crediti dell’Amministrazione finanziaria e degli enti previdenziali deve essere almeno del 30% dell’ammontare dei rispettivi crediti, compresi sanzioni e interessi.

Queste condizioni mirano a ridurre i casi di accordi potenzialmente omologabili forzosamente e a influenzare il contenuto delle proposte future. Inoltre, vengono stabilite regole per la comunicazione ai creditori istituzionali e l'adesione alle proposte di transazione.

La approfondita conoscenza della materia della crisi di impresa e, soprattutto, la gestione coordinata della delicata situazione dell'imprenditore, da parte dei teams che compongono la complessa organizzazione HSL Avdvisors, consente di poter fornire una prestazione professionale completa che si connota per la capacità di gestire, in maniera concentrata e spedita, qualsiasi situazione di crisi di impresa e di insolvenza.

In base alla specificità della situazione di volta in volta sottoposta l'organizzazione è in grado di predisporre un gruppo di lavoro composto da professionisti appartenenti ai vari teams HSL il cui apporto risulta necessario per affrontare la singola e particolare situazione di crisi, sotto tutti gli specifici profili che dovessero presentarsi.

Un network di eccellenze

HSL Advisors è Master Partner 24ORE, un network esclusivo riservato a un numero limitato di professionisti su tutto il territorio nazionale che condividono le proprie competenze per metterle a disposizione delle aziende che dovessero avere specifiche necessità.

Un regolamento e un codice etico fissano i requisiti specifici per l'ammissione e per la permanenza nel network, riservato agli studi strutturati con una elevata propensione ad attività consulenziali evolute. Il sistema è esclusivista, proprio per garantire un servizio eccellente e in linea con i principi dello storico quotidiano economico e finanziario.

La partnership nasce dall'esigenza di offrire le conoscenze necessarie per competere in un mercato sempre più agguerrito: da una parte, fornendo uno strumento che dia multidisciplinarità e dall'altra, favorendo la specializzazione di ogni professionista per guidare il cliente verso un network di esperti quando si presenta uno specifico bisogno.

CONFINDUSTRIA

Master Partner 2025 PARTNER 24ORE

Quality Management System certification ISO 9001 RiG

HSL advisors

NOLA (NA) - 80035 Via Circumvallazione, 310 | +39 081 5126655
MILANO - 20135 Via Andrea Maffei, 1 Scala A - Piano 1° | +39 02 40043141

info@hsladvisors.com | www.**hsladvisors.com**