



Relatore:
Francesca Ghezzi

Berta, Nembrini, Colombini e Associati

CONSULENZA SOCIETARIA, FISCALE E DEL LAVORO

**L'esito dell'intervento dell'esperto e il
contenuto della relazione finale:
le soluzioni dell'articolo 11**

Indice

- ✓ Le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore
- ✓ Il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata, rispetto al caso in cui non lo sia.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

La disposizione relativa alla conclusione dell'incarico è minimalista in quanto si prevede (art. 5, c. 8) che *“Al termine dell'incarico l'esperto redige una relazione finale che inserisce nella piattaforma e comunica all'imprenditore e, in caso di concessione delle misure protettive e cautelari di cui agli articoli 6 e 7, al giudice che le ha emesse, che ne dichiara cessati gli effetti”*.

La relazione, che ovviamente deve contenere il resoconto dell'attività compiuta e della condotta tenuta dall'imprenditore e dalle parti che hanno partecipato alle trattative, si deve concludere indicando l'eventuale accordo raggiunto con una o più delle parti o il mancato raggiungimento di un qualsiasi accordo.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Le conclusioni della relazione finale saranno diverse a seconda dell'esito delle trattative, le stesse possono infatti prevedere:

- l'adozione di una delle soluzioni "fisiologiche" della crisi.
- l'adozione di una delle soluzioni "agevolate" della crisi.
- il mancato raggiungimento delle intese, nel qual caso l'esperto può riportare la propria opinione sulla praticabilità di una soluzione concordata della crisi.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Il legislatore, quindi, formula tre ipotesi circa sbocchi conseguenti all'interlocuzione con i creditori, ed in relazione ad ognuno di essi è richiesta all'esperto una gamma più o meno vasta di incombenze

Al primo sono da ricondurre soluzioni negoziali, che cioè prevedono il consenso delle controparti

- l'art. 11 comma 1 lett. a), prevede che la negoziazione si concluda con la stipula di contratti, con uno o più creditori, che possono anche produrre gli effetti di cui all'art. 14 (riduzione degli interessi sui debiti tributari, riduzione delle sanzioni tributarie, concessione di una dilazione di pagamento del debito tributario) se nella relazione conclusiva caricata sulla piattaforma l'esperto attesta che il contratto è idoneo ad assicurare la continuità aziendale per almeno 2 anni

Questo tipo di soluzione, quindi, incide sul contenuto della relazione finale.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Non è prescritto che questo contratto debba avere un contenuto minimo specifico, per cui le parti potranno liberamente determinarne i termini a norma dell'art. 1321 c.c. - il contratto rappresenta un accordo tra due o più parti per costituire, regolare oppure estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale.

L'oggetto dell'intesa può, pertanto, essere vario: ad esempio, la rinegoziazione del debito, la revisione delle condizioni di fornitura di beni e servizi, la prestazione di garanzie, la concessione di un finanziamento «prededucibile» previa autorizzazione del tribunale.

Non è escluso che vi possano essere **più contratti con clausole diverse**, tutti determinanti nell'assicurare la continuità aziendale almeno biennale.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

La controparte deve, naturalmente, essere almeno un creditore, ma non necessariamente uno solo.

L'unico elemento richiesto, se si vuole la produzione degli effetti di cui all'art. 14, è **che dalla relazione dell'esperto risulti la sua idoneità ad assicurare la continuità aziendale per almeno due anni.**

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

L'esperto deve motivare espressamente la sua convinzione sull'idoneità del contratto di assicurare la continuità aziendale per almeno 2 anni.

- È, pertanto, necessaria l'esistenza di un business plan che giustifichi la sostenibilità della continuità aziendale e la rilevanza del contratto.
- Non è, invece, richiesto – a differenza dell'art. 10, co. 1, del DL 118/2021 – che la soluzione individuata garantisca la migliore soddisfazione dei creditori.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

La conclusione della negoziazione con uno o più contratti di questo tipo potrebbe apparire **esito poco appagante**, visto che ci si accontenta di assicurare la continuità aziendale per un (solo) biennio, il che non assicura il definitivo superamento della situazione di crisi.

L'esperto è chiamato quindi a valutare e a ritenere positivamente concluso il percorso **solo se le soluzioni concordate siano idonee all'obiettivo ultimo**, al netto dalla garanzia della continuità nel biennio, ovvero il superamento della condizione di squilibrio patrimoniale o economico finanziario.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

- La relazione dell'esperto non sembra, quindi, molto diversa da quella dell'attestatore dei piani di risanamento che perseguono la continuità aziendale.
- Se la relazione finale dell'esperto non attesta la continuità aziendale almeno biennale, il contratto non può beneficiare degli effetti premiali dell'art. 14 del DL 118/2021.

Indicazioni operative del D.D - Sez. 3 par 14.4- *«Quando siano stati stipulati con le parti interessate uno o più contratti di cui all'art. 11, co. 1, lett. a), l'esperto esprimerà nella relazione finale il proprio parere motivato circa l'idoneità del contratto ad assicurare la continuità aziendale per un periodo non inferiore a due anni. A tal fine sarà anche opportuno tenere conto anche della sostenibilità del debito da parte dell'impresa per il periodo di due anni dalla data di conclusione del contratto.»*

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI: Riduzione di sanzioni e interessi su debiti tributari ex art. 14, co. 1 e 2, del DL 118/2021, ma non per quelli sui debiti sorti prima del deposito dell'istanza di nomina dell'esperto, in quanto l'art. 14, co. 3, del DL 118/2021, **non richiama le ipotesi previste dall'art. 11, co. 1**, del DL 118/2021

Riduzione interessi:

Art.14 c.1 stabilisce che gli interessi che maturano sui debiti tributari sono **ridotti alla misura legale** dall'accettazione dell'incarico da parte dell'esperto e sino alla conclusione della composizione negoziata – di cui all'art. 11 c.1

Sino all'accettazione dell'incarico si applicano gli interessi alla misura prevista dalla legge fiscale.

Nel caso di successiva dichiarazione di fallimento o di accertamento dello stato di insolvenza, gli interessi sono dovuti senza le riduzioni.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI - Riduzione delle sanzioni:

Art.14 c.2 stabilisce che le sanzioni tributarie per le quali è prevista l'applicazione in misura ridotta in caso di pagamento entro un determinato termine dalla comunicazione dell'ufficio che le irroga, sono ridotte alla misura minima se il termine di pagamento scade dopo la presentazione dell'istanza.

Il contribuente può pagare le sanzioni in misura ridotta oltre il termine previsto se il termine cade dopo la presentazione dell'istanza di nomina dell'esperto.

Al contrario di quanto previsto per gli interessi la norma non fa riferimento a specifici commi dell'art.11, con la conseguenza che dovrebbe applicarsi a tutti i casi di composizione.

Nel caso di successiva dichiarazione di fallimento o di accertamento dello stato di insolvenza, le sanzioni sono dovute senza le riduzioni.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI – Piano di rateazione:

L'agenzia delle entrate coincide all'imprenditore che lo richiede, con istanza sottoscritta anche dall'esperto, un piano di rateazione, fino ad un massimo di 72 rate mensili delle somme dovute e non versate, ma non ancora iscritte a ruolo a titolo di

- Imposte sul reddito
- ritenute alla fonte
- IVA
- IRAP
- relativi accessori

La sottoscrizione dell'esperto costituisce prova dell'esistenza delle temporanea situazione di obbiettiva difficoltà

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI – Piano di rateazione:

Il piano di rateazione è concesso **solo in caso di pubblicazione nel registro delle Imprese** del contratto di cui all'art. 11 co.1 lett. a) o dell'accordo di cui all'art.11 co.1 lett.c).

Si applicano le disposizioni di cui all'art 19 DPR 602/73 in tema di dilazione delle somme affidate all'Agente della Riscossione.

L'imprenditore decade automaticamente dal beneficio della rateazione anche

- In caso di successivo deposito del ricorso ai sensi dell'art 161 della L.F.
- In caso di dichiarazione di fallimento o di accertamento dello stato di insolvenza;
- In caso di mancato pagamento anche solo di una sola rata.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI

L'art. 14 c.5 prevede che si applichino gli art. 88, c.4- ter, e 101, c.5 del TUIR dalla pubblicazione del contratto nel registro delle Imprese.

Sopravvenienze attive – art. 88 c.4:

- Esclusione integrale da imposizione della riduzione dei debiti in sede di concordato fallimentare e di concordato liquidatorio;
- Equiparazione del trattamento fiscale delle riduzioni dei debiti derivanti da «concordato di risanamento» a quelle discendenti dagli accordi di ristrutturazione – *la riduzione dei debiti non costituisce sopravvenienza attiva per la parte che eccede le perdite fiscali senza considerare il limite dell'80%*

Deducibilità agevolata delle perdite su crediti

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI

Gli effetti positivi delle predette misure premiali vanno direttamente a beneficio del debitore, ma ne fruiscono indirettamente anche i creditori, in termini di maggiori flussi a disposizione per la loro soddisfazione.

Non sono, infatti, riconosciuti specifici benefici diretti per il creditore che sottoscrive il contratto: ad esempio, i crediti derivanti da tale accordo non sono prededucibili, salvo che derivino da un finanziamento autorizzato ai sensi dell'art. 11 del DL 118/2021.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI

Non è prevista l'esenzione dall'azione revocatoria –a differenza dell'accordo di cui all'art. 11, co. 1, lett. c), del DL 118/2021 –per i pagamenti ricevuti e le garanzie ottenute, in quanto quella disciplinata dall'art. 12 del DL 118/2021 riguarda soltanto gli atti posti in essere nel corso delle trattative e non anche dopo la conclusione della composizione negoziata (salvo che si tratti di atti autorizzati dal tribunale ai sensi dell'art. 10 del DL 118/2021).

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Convenzione di moratoria

Quando è individuata una soluzione idonea, le parti possono, concludere **una convenzione di moratoria** ai sensi dell'articolo 182-octies L.F. con conseguente obbligo per l'esperto di verificarne i presupposti (art. 11, co.1 lett. b).

Si tratta di un istituto che consente all'imprenditore di concludere un accordo con i creditori la cui funzione sia quella di "disciplinare in via provvisoria gli effetti della crisi".

Il suo contenuto non è libero, potendo realizzare solo:

- la dilazione delle scadenze dei crediti;
- la rinuncia agli atti o la sospensione delle azioni esecutive e conservative;
- ogni altra misura che non comporti rinuncia al credito.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Convenzione di moratoria

È anche possibile che la convenzione di moratoria imponga l'esecuzione di nuove prestazioni, la concessione di affidamenti, il mantenimento della possibilità di utilizzare affidamenti esistenti o l'erogazione di nuovi finanziamenti, **ma dette imposizioni non vincoleranno i creditori non aderenti.**

La norma prevede che essa sia efficace anche nei confronti dei creditori non aderenti che appartengano alla medesima categoria, a condizione che:

- a) essi siano stati informati dell'avvio delle trattative o siano stati messi in condizione di parteciparvi in buona fede e abbiano ricevuto complete e aggiornate informazioni sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria del debitore nonché sulla convenzione e i suoi effetti;
- b) i crediti dei creditori aderenti appartenenti alla categoria rappresentino il settantacinque per cento di tutti i creditori appartenenti alla categoria

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Convenzione di moratoria

- c) i creditori della medesima categoria non aderenti subiscano un pregiudizio proporzionato e coerente con le ipotesi di soluzione della crisi o dell'insolvenza in concreto perseguite;
- d) un professionista attesti la veridicità dei dati aziendali, l'idoneità della convenzione a disciplinare provvisoriamente gli effetti della crisi, e la proporzionalità del pregiudizio dei non aderenti rispetto agli auspicati esiti di soluzione della crisi perseguiti.

ANTE DL 118/2021

creditori della medesima categoria non aderenti cui vengono estesi gli effetti dell'accordo devono risultare soddisfatti in base all'accordo stesso in misura non inferiore rispetto alla liquidazione giudiziale

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Convenzione di moratoria

La convenzione va comunicata, insieme alla relazione del professionista indicato al co. 2 (attestatore) ai creditori non aderenti mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento o presso il domicilio digitale.

Entro 30 gg dalla comunicazione può essere proposta opposizione –chiedendo che gli effetti della convenzione non vengano estesi nei loro confronti –avanti al tribunale (si dovrebbe ritenere mediante ricorso presentato tramite un legale).

Il tribunale decide sulle opposizioni in camera di consiglio, con decreto motivato. Nel termine di 15 gg dalla comunicazione, il decreto del tribunale è reclamabile alla corte di appello, ai sensi dell'art. 183.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Convenzione di moratoria

La moratoria è caratterizzata dal fatto di disciplinare in via provvisoria gli effetti della crisi, ma l'attestatore indipendente deve attestare la coerenza della stessa rispetto all'ipotesi di soluzione della crisi in concreto perseguita.

Funzione della convenzione di moratoria è quella di disciplinare provvisoriamente gli effetti della crisi, esso rappresenta solo un momento del processo di traghettamento dell'impresa verso il definitivo risanamento, **la relazione finale dell'esperto dovrà dare conto del fatto che si tratta di una soluzione ponte**, indicando quale sia l'ulteriore percorso, concordato con i creditori che hanno partecipato alla trattativa, per addivenire alla soluzione definitiva.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Art.11 co.1 lett. c)

Una terza soluzione negoziale è quella della sottoscrizione, tra imprenditore, creditori ed esperto, **di un accordo** ai sensi dell'art. 67, comma 3 lett. d) L.F. (art. 11,co. 1 lett. c), che si sostanzia in un piano di risanamento dell'impresa.

Il piano **non ha bisogno dell'attestazione** di cui al terzo comma, lettera d) del medesimo art. 67 poiché **l'attestazione di fattibilità, di veridicità dei dati e di idoneità dell'accordo a superare la crisi è insita nelle attribuzioni dell'esperto** che assiste l'imprenditore, ed è evidente che la sottoscrizione dell'accordo da parte dello stesso esperto implica un onere di accertamento di questi presupposti.

Non è chiaro il motivo per il quale il legislatore abbia utilizzato il concetto di «**accordo**», e non quello di «**contratto**» analogamente alla precedente lett. a), né quale sia l'eventuale differenza di contenuto.

La genericità della formulazione – attesa la necessaria formalizzazione di condivisione dell'esperto, dell'intervento di più creditori (e non di un solo creditore) e dell'esenzione da revocatoria – potrebbe sottendere una sorta di piano attestato di risanamento maggiormente definito nei profili applicativi e più realistico nei contenuti.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Elementi qualificanti:

- L'accordo, ovvero un patto che può avere un contenuto – generalmente, ma non necessariamente, patrimoniale – differenziato relativamente ai vari creditori
- La sottoscrizione dell'esperto, che di fatto equivale a condividere la funzionalità dell'accordo al superamento della situazione di squilibrio;
- L'effetto dell'esenzione da revocatoria, in virtù del richiamo all'art. 67, co. 3, lett. d), L.F., pur non essendo espressamente richiesta l'attestazione di un professionista indipendente sulla veridicità dei dati aziendali e sulla fattibilità del piano. Conseguentemente, l'accordo esprime la volontà dei creditori ad aderire all'esecuzione del piano predisposto dal debitore.

Indicazioni operative del D.D - Sez. 3 par 14.5- *«quando sia stato raggiunto un accordo con i creditori ai sensi dell'art.11 co.1, lett. c, l'esperto nel valutare se sottoscriverlo, terrà conto della sua idoneità al superamento dello squilibrio patrimoniale ed economico- finanziario, anche alla luce della check list di cui alla Sez. II»*

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Relazione dell'esperto:

Quando sono stati stipulati uno o più contratti di cui all'art. 11, co. 1, lett. a), del DL 118/2021, l'esperto esprimerà nella relazione finale il proprio parere motivato in merito all'idoneità del contratto **ad assicurare la continuità aziendale per almeno 2 anni.**

A tale fine, sarà anche opportuno tenere conto della sostenibilità del debito da parte dell'impresa per il periodo di 2 anni dalla data di conclusione del contratto (Sezione III, par 14.4, del Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28.9.2021).

Quando sia stato raggiunto un accordo con i creditori ai sensi dell'art.11 co.1, lett. c, l'esperto nel valutare se sottoscriverlo, terrà conto della sua idoneità al superamento dello squilibrio patrimoniale ed economico-finanziario, anche alla luce della check list di cui alla Sez. II»

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti

L'art. 11 co. 2 prevede che la composizione negoziata della crisi possa sfociare:

- nella domanda di omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti (art. 182-bis L.F.) – *ADR ordinario*;
- un accordo ad efficacia estesa (art. 182- *septies* L.F.);
- Un accordo di ristrutturazione agevolato (art.182-*nonies* L.F.).

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti

In relazione ad essi l'esperto **non deve necessariamente pretenderne la formalizzazione prima della conclusione dell'incarico.**

Lo si ricava agevolmente dalla previsione del secondo capoverso dell'art. 11 co. 2, a mente del quale *“La percentuale di cui all'articolo 182-septies, secondo comma, lettera c), è ridotta al 60 per cento se il raggiungimento dell'accordo risulta dalla relazione finale dell'esperto”*, dal che si desume, a contrario, che in occasione della chiusura della procedura l'accordo potrebbe anche non essere stato (ancora) formalizzato, sebbene il ricorso ad un accordo già suggellato prima della chiusura della negoziazione sia incentivato poiché ciò consente di ridurre (dal 75% al 60%) la percentuale di creditori consenzienti necessaria affinché la proposta sia vincolante anche per quelli dissenzienti

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti

Procedimento stragiudiziale, volto alla ristrutturazione dei debiti attraverso un accordo stipulato con creditori che rappresentino almeno il 60% dell'indebitamento sociale

- atti, pagamenti e garanzie posti in essere in esecuzione del piano beneficiano di un trattamento “preferenziale”; ciò a condizione che l'accordo, attuabile e idoneo ad assicurare l'integrale pagamento dei creditori estranei, sia omologato dal Tribunale. L'esenzione da revocatorie e reati fallimentari, quindi, si concretizza con l'omologazione.
- la percentuale del 60% di creditori aderenti al piano rappresenta un pre-requisito essenziale affinché il contratto (comunque perfetto in tutti i suoi elementi, valido ed efficace) possa essere omologato.
- la soglia del 60% va calcolata sull'intera esposizione debitoria.
- l'aver fissato tale soglia ha infine come obiettivo quello di disincentivare fenomeni di opportunismo da parte di chi, pur essendo interessato alla conclusione dell'accordo (ma speculando sul maggiore interesse di altri creditori), non vi aderisce per mantenere intatta la sua pretesa creditoria.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti

- l'Accordo deve essere pubblicato nel R.I. e per 60 giorni successivi opera blocco azioni esecutive;
- contestualmente il debitore lo deposita in Tribunale per la richiesta di omologazione;
- entro 30 giorni dalla pubblicazione nel R.I. creditori e/o ogni interessato possono proporre opposizione;
- il Tribunale, decise le eventuali opposizioni, omologa l'Accordo con decreto motivato (decreto reclamabile in Cda entro 15 da pubblicazione in R.I.);
- un esperto indipendente, nominato dal debitore, attesta la veridicità dei dati forniti dal debitore e posti alla base dell'accordo, quanto alla fattibilità dell'accordo proposto, e dichiara che i creditori non aderenti possono ricevere integrale soddisfazione entro 120 giorni dall'omologazione del Tribunale qualora siano già scaduti, ovvero entro 120 giorni dalla scadenza se ancora non scaduti;
- l'accordo può prevedere anche una proposta di transazione fiscale e contributiva ex art. 182 ter L.F..

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti ad efficacia estesa - Art. 182-septies del R.D. 267/1942

Gli accordi di ristrutturazione ad efficacia estesa prevedono la possibilità per il debitore di pianificare l'uscita dalla crisi d'impresa, suddividendo i creditori in categorie **formate nel rispetto dell'omogeneità della posizione giuridica e degli interessi economici.**

Con l'intento di agevolarne la conclusione, **è possibile pervenire al perfezionamento dell'accordo nonostante il dissenso o il disinteresse di uno o più dei creditori, purché gli aderenti rappresentino il 75% dei crediti di ciascuna categoria.**

Inoltre, gli accordi di ristrutturazione ad efficacia estesa non sono più un'opportunità riservata all'impresa che ha debiti verso banche e intermediari finanziari in misura non inferiore alla metà dell'indebitamento complessivo, **ma diventano, se funzionali alla continuità aziendale diretta o indiretta, un istituto utilizzabile con tutti i creditori.**

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti ad efficacia estesa - Art. 182-septies del R.D. 267/1942

Ai fini di cui al co. 1 occorre che:

- a) tutti i creditori appartenenti alla categoria siano stati informati dell'avvio delle trattative, siano stati messi in condizione di parteciparvi in buona fede e abbiano ricevuto complete e aggiornate informazioni sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria del debitore nonché sull'accordo e sui suoi effetti;
- b) l'accordo preveda la prosecuzione dell'attività d'impresa in via diretta o indiretta;
- c) i crediti dei creditori aderenti appartenenti alla categoria rappresentino il 75% di tutti i creditori appartenenti alla categoria, fermo restando che un creditore può essere titolare di crediti inseriti in più di una categoria;
- d) i creditori della medesima categoria non aderenti cui vengono estesi gli effetti dell'accordo possano risultare soddisfatti in base all'accordo stesso in misura non inferiore rispetto all'alternativa liquidatoria;
- e) il debitore abbia notificato l'accordo, la domanda di omologazione e i documenti allegati ai creditori nei confronti dei quali chiede di estendere gli effetti dell'accordo.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti ad efficacia estesa - Art. 182-septies del R.D. 267/1942

Quando un'impresa ha debiti verso banche e intermediari finanziari in misura non inferiore alla metà dell'indebitamento complessivo, l'accordo di ristrutturazione dei debiti può individuare una o più categorie tra tali tipologie di creditori che abbiano fra loro posizione giuridica ed interessi economici omogenei.

In tal caso il debitore, con il ricorso di cui all'articolo 40, può chiedere, anche se non ricorre la condizione prevista dal comma 2, lettera b), che gli effetti dell'accordo vengano estesi anche ai creditori non aderenti appartenenti alla medesima categoria. restano fermi i diritti dei creditori diversi da banche e intermediari finanziari.

Ai fini dell'accordo, non si tiene conto delle ipoteche giudiziali iscritte nei 90 giorni che precedono la data di pubblicazione del ricorso nel Registro delle Imprese.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Accordi di ristrutturazione dei debiti agevolati- Art. 182-novies del R.D. 267/1942

La percentuale di cui all'articolo 182-bis, primo comma,(60%) è ridotta della metà quando il debitore:

- a) abbia rinunciato alla moratoria di cui all'articolo 182-bis, primo comma, lettere a) e b);
- b) non abbia presentato il ricorso previsto dall'articolo 161, sesto comma, e non abbia richiesto la sospensione prevista dall'articolo 182-bis, sesto comma.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

MISURE PREMIALI: Riduzione di sanzioni e interessi alla metà ai sensi dell' art. 14, co. 3, del DL 118/2021, su debiti tributari sorti prima di deposito dell'istanza di cui all'art.2 co.1 e oggetto della composizione negoziata nell'ipotesi

- Di cui all'art.11 co.2: ADR
- Di cui all'art.11 co.3: piano attestato di risanamento, della domanda di concordato semplificato e delle procedure disciplinate dalla legge fallimentare.

La norma inoltre dovrebbe riferirsi alle sanzioni irrogate, per le quali il termine per il pagamento in misura ridotta sia scaduto prima della presentazione dell'istanza.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Transazione fiscale – 182 ter del R.D. 267/1942

Nell'ambito del diritto della crisi di impresa, la transazione fiscale e previdenziale, prevista dall'art. 182-ter del RD 267/42 (l.f.), consente all'imprenditore in difficoltà economica finanziaria di proporre la dilazione o il pagamento parziale dei debiti tributari e previdenziali.

La proposta di transazione fiscale può essere avanzata esclusivamente nell'ambito di una proposta di concordato preventivo, ex art. 160 l.f., **oppure, di una proposta di accordo di ristrutturazione dei debiti (ADR) di cui all'art. 182-bis l.f.**

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Transazione fiscale – 182 ter del R.D. 267/1942

Ai fini della proposta di accordo su crediti aventi ad oggetto contributi amministrati dagli enti gestori di forme di previdenza ed assistenza obbligatorie, e relativi accessori, copia della proposta e della relativa documentazione, con testualmente al deposito presso il tribunale, deve essere presentata all'ufficio competente sulla base dell'ultimo domicilio fiscale del debitore.

L'adesione alla proposta è espressa, su parere conforme della competente direzione regionale, con la sottoscrizione dell'atto negoziale da parte del direttore dell'ufficio. L'atto è sottoscritto anche dall'agente della riscossione in ordine al trattamento degli oneri di riscossione di cui all'art. 17 del D.Lgs.112/1999. L'assenso così espresso equivale a sottoscrizione dell'accordo di ristrutturazione.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Transazione fiscale – 182 ter del R.D. 267/1942

La normativa sulla transazione fiscale e previdenziale, contenuta nell'art. 182-ter è stata modificata dal DL 125/2020, conv. L. 159/2020, che, tra l'altro, ha previsto la regola del cram down fiscale e previdenziale, stabilendo che il tribunale può omologare il concordato anche in “mancanza di voto” dei creditori fiscali e contributivi.

Il comma 1, lett. a) dell'art. 20 del DL 118/2021, conv. L. 147/2021, stabilisce che il tribunale omologa il concordato “anche in mancanza di adesione” dell'Amministrazione Finanziaria o degli enti gestori di forme di previdenza obbligatorie.

- quando l'adesione è decisiva ai fini del raggiungimento della percentuale di cui al primo comma e
- quando, anche sulla base delle risultanze della relazione del professionista di cui al medesimo comma, la proposta di soddisfacimento della predetta amministrazione o degli enti gestori di forme di previdenza o assistenza obbligatorie è conveniente rispetto all'alternativa liquidatoria.

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Relazione dell'esperto:

Qualora le parti intendano pervenire alla soluzione di cui all'art. 11, co. 2, del DL 118/2021:

- se l'accordo è già stato perfezionato, ed attestato dal professionista indipendente, l'esperto ne dà conto nella propria relazione finale;
- in tutti gli altri casi, è opportuno che l'esperto, se le parti lo autorizzano, indichi la puntuazione (minute di contratti non definitivi) sulla quale è stato manifestato il consenso. Ciò anche per consentire al giudice ogni valutazione sulla percentuale necessaria (Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28.9.2021, Sezione III, par. 14.6).

GLI ESITI DELLA NEGOZIAZIONE

Relazione dell'esperto:

Qualora, in esito alle trattative, non sia stato raggiunto alcun accordo con le parti interessate, l'esperto può riportare nella relazione finale, anche ai fini della valutazione del compenso da parte del soggetto che l'ha nominato, la propria opinione sulla praticabilità, tra gli esiti di cui all'art. 11 del DL 118/2021, di una soluzione concordata della crisi.

L'esperto, se ha stimato l'effetto della liquidazione dell'intero patrimonio, lo rappresenta nella relazione finale (Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28.9.2021, Sezione III, par. 14.7 e 14.8).



Berta, Nembrini, Colombini e Associati

CONSULENZA SOCIETARIA, FISCALE E DEL LAVORO

Grazie.



Berta, Nembrini, Colombini e Associati

CONSULENZA SOCIETARIA, FISCALE E DEL LAVORO

Studio Berta, Nembrini, Colombini & Associati - Bnc

24128 Bergamo - via Mazzini, 4
Tel +39 035 2286999 - info@studiobnc.it

www.studiobnc.it