

La relazione del professionista nel concordato preventivo

A causa della generale crisi economica il numero di imprese che negli ultimi mesi ha fatto ricorso alla procedura di concordato preventivo è sensibilmente aumentato. La legge fallimentare consente infatti all'imprenditore che si trova in stato di crisi di proporre ai creditori un concordato preventivo sulla base di un piano che deve essere accompagnato dalla relazione di un professionista attestante la veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano medesimo. I criteri di redazione di questa relazione, che nella prassi viene affidata ad un Commercialista iscritto nel registro dei revisori contabili, si discostano profondamente dai criteri di redazione del normale bilancio d'esercizio perché ci si trova di fronte ad una situazione straordinaria infrannuale e sui generis. In particolare, il professionista deve adottare i criteri di redazione più opportuni in base al settore di attività ed ai mercati nei quali opera l'impresa nonché in funzione del piano proposto ai creditori che, in estrema sintesi, potrà essere liquidatorio, gestionale, di mera ristrutturazione finanziaria oppure misto.

Circa le più opportune tecniche di verifica da adottare per attestare la veridicità dei dati aziendali, si segnala che i principi di revisione utilizzabili sono variabili in funzione dell'azienda da verificarsi, ossia in base alle sue dimensioni, alla struttura organizzativa e di controllo esistente, alla sussistenza di contratti in essere, ivi compresi contratti d'affitto e di cessione d'azienda o di un ramo d'azienda, nonché a potenziali sopravvenienze passive o rischi futuri. Esistono poi determinate categorie di beni la cui valutazione deve essere effettuata con particolare cura come, ad esempio, gli immobili (per i quali è imprescindibile la valutazione da parte di un tecnico), gli altri beni strumentali, sia materiali sia immateriali, il magazzino ed i crediti. Questi ultimi devono essere valutati sia sotto il profilo dell'esistenza che sotto il profilo dell'esigibilità di fatto, tenuto conto che, nella prassi, non appena si diffonde la notizia che un'azienda farà ricorso ad una procedura concorsuale i clienti tenderanno a ritardare ingiustificatamente i pagamenti dovuti. Il passivo sociale deve poi essere analiticamente verificato ed opportunamente integrato.

Altrettanto importante, nonché qualificante la domanda di concordato preventivo, è il giudizio sulla fattibilità del piano. Questo sarà tanto più attendibile quanto più approfondita sarà stata l'indagine sulla veridicità dei dati aziendali. Inoltre, il giudizio dovrà essere espresso secondo perizia ed esperienza, dopo aver valutato in modo critico ogni singolo aspetto del piano. In particolare, il professionista deve principalmente esaminare la struttura manageriale dell'azienda, gli scenari di mercato, caratterizzati da sempre maggiori repentini mutamenti, i trend storici, quando ancora significativi per la realtà aziendale, i valori correnti dei beni da dismettere, ricorrendo, come detto, a perizie valutative elaborate da esperti, il cash flow delle attività operative, il fabbisogno di capitale circolante, le dinamiche che interessano il prodotto o i servizi connessi, ed altro ancora in relazione alle singole specificità del business. Tutte queste analisi hanno lo scopo di evitare che l'attestazione di fattibilità diventi una mera congettura e devono essere realizzate in tempi ragionevoli in quanto non devono ovviamente determinare un ritardo nel ricorso da parte dell'impresa alla più adeguata procedura concorsuale. In conclusione, la relazione del professionista conforme ai requisiti previsti assume il ruolo di perno su cui basare la procedura di concordato preventivo e costituisce anche un utile strumento per i creditori per l'espressione consapevole del proprio voto.

Marco Gregorini

G.D. BS 28/3/10