

# Crisi da sovraindebitamento

## Come sopravvivere alla crisi da sovraindebitamento e non farsi ammazzare dai debiti

Anche se sono passati 11 anni dall'inizio delle crisi partita dagli USA e arrivata in tempo luce in Europa e Italia, la crisi si fa ancora sentire.

## Fattori della crisi da sovraindebitamento

Ogni anno molte aziende finiscono sul lastrico. I recenti avvenimenti di Mercatone Uno (un vero e proprio gigante della distribuzione ndr) è stato abbattuto come Golia da Davide. Questa volta, siamo però dalla parte di Golia.

Immaginate per un attimo, tutto l'indotto dietro a un impresa del genere:

- Dipendenti
- Collaboratori
- Professionisti
- Fornitori
- Artigiani
- Consulenti

Ecc

Immaginate ora un piccolo fornitore, o un professionista, che aveva come principale committente un azienda del genere. Potrebbe aver perso più dell'80% del suo fatturato.

Questo problema si chiama **dipendenza economica**, ovvero quando un fornitore dipende da pochi clienti. Il problema può essere visto anche a parti inverse.

Il problema della dipendenza economica è una delle principali cause di fallimento delle imprese italiane. La dipendenza economica è anche sinonimo di **rigidità delle commesse**, ovvero quando un'azienda non fraziona il rischio imprenditoriale su più committenti.

## **Crisi da sovraindebitamento – effetto “domino”**

Sicuramente avrete giovato una volta nella vita a domino. Immaginate che le tessere del domino siano le imprese in crisi: basta una piccola spinta e parte il meccanismo di caduta. Una tessera fa scivolare la successiva o le successive.

Quanto un cliente non ti paga cosa succede? Non paghi più i fornitori e a loro volta loro non pagano i loro.

Ti rimane il credito nei confronti del tuo cliente, il quale dovrai svalutare a seconda della percentuale di possibilità di incasso.

## **Uscire dalla crisi – ristrutturazione del debito**

Per i soggetti che non sono soggetti all'iter fallimentare ordinario, ovvero piccole e medie imprese sotto forma di ditta individuale possono optare per **l'accordo per la ristrutturazione dei debiti** – art. 182 bis L.Fall.

Consiste in un piano da presentare al Giudice della sezione Fallimentare, del tribunale ordinario di competenza territoriale.

La procedura negoziale deve essere approvata da almeno il 60% dei creditori aziendali, banche ed anche l'erario (agenzia delle entrate).

Il piano va poi depositato in cancelleria del Tribunale corredato da:

- Documentazione inerente ai piani di concordato (bilanci, visura camerale, iscrizione uff. iva ecc ecc)
- Approvazione scritta da parte del 60% dei creditori
- **Relazione tecnico-descrittiva da parte di un esperto** (revisore commercialista) sul piano di risanamento dei debiti e l'effettivo pagamento degli stessi, di cui le tempistiche.

**Le tempistiche di pagamento sono:**

- entro 120 giorni dall'omologazione, in caso di crediti già scaduti a quella data;
- entro 120 giorni dalla scadenza, in caso di crediti non ancora scaduti alla data dell'omologazione.

Una volta depositata la documentazione, se è tutto in ordine, **il Giudice omologa la richiesta.**

A questo punto i creditori (persone a cui dovete i soldi) non potranno intraprendere azioni e ne caso lo facessero potete chiedere all'udienza la sospensione dell'esecuzione in quanto in corso un piano di ristrutturazione.

Il piano di ristrutturazione viene pubblicato sul registro imprese, pertanto sarà possibile vederlo in visura camerale.

## **Come imbastire il piano di ristrutturazione**

Innanzitutto, dato che si è al capolinea non bisogna mentire a se stessi per non mentire agli altri. L'unico modo per uscirne è giocare a carte scoperte.

Vanno messi sul piatto della bilancia **attività patrimoniali e passività patrimoniali.**

Le attività patrimoniali cosa sono:

- Beni strumentali: macchinari, automezzi, immobili, attrezzature, computer, cellulari ecc
- Magazzino: rimanenze di merce invenduta
- Crediti: i crediti ovvero soldi che devono darvi i vostri clienti. Questi ultimi vanno periziati e valutati al reale possibile incasso. Ad esempio se avete un cliente, che come voi, sta passando un brutto momento, svalutate il suo credito. Vedremo dopo che strategia usare.
- Crediti fiscali
- Liquidità bancaria

Le passività patrimoniali cosa sono:

- Debiti verso il TFR dei dipendenti
- Debiti verso i dipendenti (stipendi arretrati)
- Debiti verso le banche
- Debiti verso i fornitori
- Debiti verso l'Erario
- Debiti verso INPS ed INAIL
- Debiti verso altri finanziatori

Una volta tirate giù le somme vi troverete davanti ad un prospetto che vi dirà di quanto le passività superano le attività.

## **Livellamento dell'attivo con il passivo**

Il presupposto della crisi da sovraindebitamento è quella situazione dove le passività superano le attività.

Maggiore è la differenza tra le passività con le attività, maggiore sarà la difficoltà nel piano di risanamento.

La prima cosa da fare è rendere certo l'attivo. Nessun perito o attestatore, vi darà la conformità se non ha la certezza dell'attivo.

Cosa fare:

- Periziate i beni strumentali: chiamate un esperto in grado di valutare le attrezzature
- Periziate il magazzino: idem come per i beni strumentali
- Valutate i crediti: cercate di rendere certi ed esigibili quei crediti. Avete sia la possibilità di incontrarvi con il debitore e chiedergli un riconoscimento del debito scritto (ex art. 1988 del codice civile), questo strumento da una certezza del credito riproducibile in qualsiasi tribunale, oppure l'opzione più drastica fate un decreto ingiuntivo rendendo il credito esecutivo.

Con la certezza dell'attivo possiamo tirare le somme sul passivo.

Il passivo dovrà essere equo all'attivo. Pertanto se valutate che potete realizzare 1000 liquidando l'attivo, il passivo liquidabile dovrà essere di 1000.

Dovete cercare di bilanciare i fattori. Tanto sarà ridotto il passivo, tanto sarà più difficile convincere i creditori.

Individuato un potenziale punto di allineamento tra attivo e passivo potete procedere con le proposte ai creditori. Le proposte devono essere congrue tra loro. Non vi devono essere cenni di **preferenza** tra un creditore ed un altro. Il piano potrebbe essere rigettato diversamente.

## Conclusioni

Questo strumento è molto utile e va sfruttato al meglio, non può essere usato più di una volta.

Raccomando comunque di essere seguiti passo passo da un professionista.

[Per maggiori info o per una consulenza gratuita](#)