

CRISI D'IMPRESA TRA STATO E PRIVATE EQUITY

Il protrarsi dell'emergenza sanitaria e la conseguente incertezza economica stanno ormai avvicinando molti imprenditori in difficoltà ad una decisione importante sul futuro della propria azienda, che potrà purtroppo anche condurre alla cessazione dell'attività.

La soluzione passerà in molti casi attraverso una procedura concorsuale con finalità liquidatorie, ovvero soddisfare i creditori in varia misura, ove vi siano ancora assets, e condurre l'azienda al triste epilogo dell'estinzione. In altri casi, ove le difficoltà appaiano non del tutto irreversibili e l'imprenditore risulti meritevole, l'azienda potrà essere avviata verso il tentativo della continuità d'impresa, anche con il ricorso agli strumenti all'uopo previsti dall'attuale Legge Fallimentare.

L'auspicio, peraltro, è che il Legislatore intervenga quanto prima - magari anticipando soluzioni già presenti nel nuovo codice della crisi d'impresa (non ancora in vigore) - nell'individuare procedimenti e organismi più snelli di quelli attuali, che conducano certamente alla soddisfazione del ceto creditorio ma che al contempo agevolino in tempi stretti la prosecuzione di quelle aziende che hanno ancora un futuro.

Ma il punto è questo: le procedure concorsuali, in cui il diritto dei creditori è prevalente, sono l'unico strumento possibile per la soluzione della crisi d'impresa? Evidentemente no. Occorre però agire tempestivamente. E' importante, *aliis verbis*, favorire l'affermarsi di una cultura imprenditoriale che veda in dette procedure l'*extrema ratio* e che si diriga, invece, verso soluzioni che comportino la tempestiva ristrutturazione aziendale senza passare dalle tipiche procedure concorsuali, con iniezione di nuovo equity e di nuova finanza. Purtroppo, in questi casi, saranno inevitabili i sacrifici per l'occupazione, ma ci sarà anche un ricambio degli azionisti e del management, ovvero una strategia aziendale che miri all'integrazione con altre aziende del medesimo comparto.

In quest'ottica, le imprese potranno ricorrere ad operatori qualificati ed affidabili del mercato dei capitali e della finanza, come potrà essere lo Stato (nel momento in cui

il Legislatore avrà definito il relativo concreto *modus operandi*), e come sono taluni fondi di *private equity*.

Lo Stato dovrebbe tuttavia porsi come "traghettatore" e non come "imprenditore", ovvero mirare alla propria *exit* quando gli obiettivi di rilancio dell'impresa saranno raggiunti, favorendo al contempo *partnership* che portino capitale privato e competenze manageriali e innovative (come accaduto in passato con la Cassa Depositi e Prestiti), anche con l'aiuto di fondi specializzati in ristrutturazioni aziendali ovvero che mirino alla crescita attraverso acquisizioni.

Sarebbe certamente interessante coltivare l'ipotesi di una sinergia tra il "pubblico" e lo stesso *private equity*, eventualmente declinabile in un intervento normativo *ad hoc* col fine di aiutare le imprese danneggiate dall'attuale situazione sanitaria, anche agevolando le stesse nella riconoscibilità degli investitori/finanziatori più qualificati e trasparenti.



Roberto Limitone, Partner di Legalitax

Iusway

SULLA STRADA DEL DIRITTO,
IL FUTURO SARÀ SCRITTO

In ascesa

BERTACCO RECLA: «SIAMO
UNO STUDIO VALUE ADDED»

Periscopio

GLI AVVOCATI
E LA FRONTIERA
DEGLI E-SPORTS

Il Punto

GARANZIA ITALIA,
DEAL SOTTO LALENTE

Alsp

INTERIM LEGAL:
IL DOMANI DEI DIPARTIMENTI
LEGALI È FLESSIBILE

In house

FENDI, IL LEGAL
RIORGANIZZATO A MATRICE

Faccia a faccia

LE CASSE PREVIDENZIALI
NON POSSONO ESSERE
BANCOMAT DELLO STATO

L'AVVOCATO DELL'ANNO

Ecco i 50 numeri uno dell'avvocatura d'affari italiana nel 2020. I 50 professionisti che hanno lasciato il segno negli ultimi dodici mesi, nonostante la crisi provocata dal Covid-19