

## Il webinar

LA NUOVA FISIONOMIA  
DELL'M&A POST COVID

## Modelli di business

AC, NETWORK E TECNOLOGIA

## Il volto legale dell'impresa

GENERAL COUNSEL  
CHAMPIONS LIST 2020

## Case history

STICCHI DAMIANI, DINASTIA  
DI AMMINISTRATIVISTI

## La novità

ARBITRATI, NASCE ICA E HA  
UNA VOCAZIONE DIGITAL

## Legal tech garage

L'IMPATTO DELLA PANDEMIA  
SUI REATI INFORMATICI

## Sotto la lente

IPO, I MERCATI GUARDANO  
AL POST-COVID

## Speciale

SAVE THE BRAND BY  
FOODCOMMUNITY 2020.  
I VINCITORI

Considerati i primi venti player  
per numero di operazioni  
annunciate tra gennaio e giugno,  
il 75% delle law firm e il 65%  
delle banche ha registrato un calo  
del numero di operazioni seguite

# M&A IN FRENATA NEL PRIMO SEMESTRE

# LE IMPRESE NEL **POST LOCKDOWN**: UN PERCORSO PIU' SNELLO PER USCIRE DALLA CRISI

Il Decreto Liquidità (n. 23/2020) aveva previsto, a tutela delle imprese ed al fine di evitare ingorghi giudiziari, l'improcedibilità delle istanze di fallimento presentate tra il 9 marzo e il 30 giugno 2020. In sede di conversione del Decreto stesso, il Legislatore non ha prorogato questo termine, il che significa che dallo scorso 1° luglio le medesime istanze sono divenute procedibili con il conseguente rischio concreto di default di massa. Invero molti imprenditori sono ancora in difficoltà, altri stanno cominciando a riprendersi soltanto ora e sempre con l'incognita sanitaria dei prossimi mesi.

Con la normativa emergenziale introdotta con la conversione del Decreto Liquidità, le imprese, per evitare il fallimento, potranno presentare domanda di concordato "in bianco", ossia con riserva di presentazione del piano di liquidazione o di continuità, potendo poi far ricorso ai piani attestati di risanamento previsti dall'art. 67 della Legge Fallimentare. Si tratta però di strumenti che potrebbero non bastare in una situazione di crisi straordinaria.

Il punto è questo: la domanda di concordato in bianco blocca la catena dei pagamenti e quindi, ove se ne faccia ricorso massivo, toglie valore al mercato. Peraltro, è una procedura strumentalizzabile dai c.d. "furbi", inclusi coloro che sono incappati nell'insolvenza ante Covid e indipendentemente da questo. L'impresa meritevole, insolvente solo a causa del *lockdown*, deve invece poter ripartire subito seppur a piccoli passi e con il graduale sostegno finanziario pubblico. Per l'imprenditore bisognerebbe quindi immaginare nuove procedure di gestione della crisi.

Il ticket d'ingresso a simili procedure dovrebbe essere rappresentato da una situazione economico-patrimoniale al 29 febbraio 2020, accompagnata da un'analisi professionale essenziale con la quale il professionista di fiducia dell'imprenditore attesti che prima della pandemia l'impresa era in equilibrio economico.

L'impresa dovrebbe essere affiancata, nel corso di una simile procedura, da un commissario giudiziale al quale sia affidato il compito di valutare che la stessa versi in condizione di difficoltà generata dal *lockdown*, e quindi di monitorare i flussi informativi periodici richiesti all'imprenditore. Peraltro, ove il Tribunale constati l'avvio di un declino non agevolmente reversibile per l'impresa, una simile procedura dovrebbe lasciare spazio all'operatività di più organiche procedure concorsuali.

L'auspicio è che - atteso il protrarsi della grave crisi economica da Covid e considerato che l'attuale contesto espone molte attività commerciali al rischio di essere intercettate dalla criminalità e dall'usura - il Legislatore intervenga nuovamente e in questa o simili direzioni, magari anticipando soluzioni già presenti nel nuovo codice della crisi d'impresa (in vigore a settembre 2021).



Roberto Limitone, Partner di Legality