

SPECIAL


CoReLiS
 SPECIAL SITUATIONS & CRISIS MANAGEMENT

SITUATIONS

NEWSLETTER
NUMERO III

DICEMBRE 2008

Notizie di rilievo:

- *Le procedure fallimentari nella legislazione francese*
- *La problematica dell'IVA nella transazione fiscale*
- *L'esperienza di Roberto Chiodelli nel Turnaround di Special Situation*
- *L'importanza degli accordi sindacali nel trasferimento del ramo d'azienda*
- *La società di revisione è responsabile nel crack Parmalat*
- *Il piano anti-crisi per le aziende padovane*

Sommaro:

SPECIAL SITUATION REPORT	2
INTERVISTE AI PROTAGONISTI DEL RISANAMENTO	3
INTERNATIONAL LOOK	4
DIRITTO DELLE CRISI	5
FINESTRA SUL FISCO	5
TMA NEWS	6
FINESTRA TESI DI LAUREA	6
CRISI E MONDO DEL LAVORO	7

Le operazioni di investimento in aziende in crisi

Con l'avvento dei fondi di "turn round" e "special situations" si è avuta piena coscienza "istituzionale" del fenomeno che è sempre esistito, di operazioni di investimento in aziende in crisi. Nei mercati evoluti (tipicamente US e U.K.) con riferimento alle tipologie di strumenti finanziari nei quali vengo operati investimenti "distressed" si è soliti distinguere tra investimenti in "distressed equity" e in "distressed debt securities"

Nel caso degli investitori in "distressed debt securities" gli investitori di tipo *passive* si limitano a selezionare un portafoglio di titoli obbligazionari, con posizioni di minoranza e basandosi sulle previsioni di andamento futuro del mercato e sull'analisi dei titoli. In questo caso lo strumento per la massimizzazione dell'investimento è la negoziazione con i creditori.

Gli "active investors" si propongono invece di intervenire nell'azienda target con la finalità di

massimizzare il valore complessivo dell'azienda target e quindi del loro investimento.

In questo caso infatti l'investitore ricerca una posizione importante tra i finanziatori della società per influenzarne la gestio-



ne e per realizzare, a certe condizioni, operazioni di debt-equity swap attraverso la quale ottenere il controllo e portare a termine il turn around. In questo caso quindi lo strumento per la massimizzazione dell'investimento è la gestione dell'azienda in crisi.

L'investimento in *distressed equity* è molto facilitato quando, come nel mercato U.S. i titoli azionari, seppur relativi ad aziende in *de-*

fault non vengono sospesi dalle contrattazioni. In questo caso gli investitori passivi (in U.S. anche fondi pensione allo scopo di diversificare il loro portafoglio) investono in aziende con difficoltà transitorie. Gli investitori "active" (*hands on*) investono in aziende in procedure di insolvenza con quote che ne assicurano il controllo e proponendo un proprio piano di riorganizzazione. La recessione economica e la crisi del sistema finanziario moltiplicheranno le opportunità sia per investimenti di minoranza a forte sconto in "distressed debt securities" sia per investimenti di controllo in società in crisi. I fattori critici di successo saranno: i) la capacità di vedere strategico cioè saper identificare le aziende in grado di uscire (prima o poi) dalla crisi, ii) la disponibilità di risorse adeguate a sostenere quella che sarà comunque a tutti gli effetti come una *lunga traversata nel deserto della recessione* alla fine della quale per i migliori si apriranno enormi opportunità.

Il 2009 sarà un anno di fallimenti

Secondo un rapporto della società del gruppo Allianz, Euler Hermes, nel 2009 assisteremo ad un numero record di fallimenti societari sia per le aziende europee che per quelle americane. I casi nel solo Ovest Europa saranno maggiori di un terzo rispetto allo scorso anno, attestandosi circa a quota 97 mila situazioni di insolvenza. In USA la situazione sarà decisamente meno critica ma sempre in aumento rispetto agli anni passati: dalle 28 mila unità dell'anno 2007, ai 42 mila di quest'anno 2008, i casi di insolvenza e fallimento si attesteranno circa sulle 62 mila unità.

Responsabilità dell'auditor nel crack Parmalat

Per la prima volta una sentenza ha stabilito la responsabilità di una società di revisione nel dissesto di un'azienda ed il diritto di azionisti ed obbligazionisti a rivalersi sulla stessa società di certificazione. Così ha deciso il Tribunale di Milano per quanto riguarda il crack Parmalat, riconoscendo la responsabilità di Italaudit, erede di Grant Thornton Italia, per gli "omessi controlli" durante la sua attività. Secondo PWC, incaricata da Bondi a seguito del default per rivedere la contabilità, "falsità materiali", irregolarità formali, informativa sistematicamente carente e fuorviante sono imputabili a Grant Thornton. Tramite le rettifiche apportate infatti PWC ha potuto dimostrare come già si potesse riscontrare una perdita consistente nel '92 e che dal '96 tutto il gruppo si sarebbe dovuto considerare in stato di insolvenza. Da questo quindi deriva la responsabilità dell'auditor poiché la mancata diligenza nei controlli ha causato una distorsione delle informazioni scambiate sul mercato.

Piano di aiuti della Regione Molise per il gruppo Arena

La regione Molise ha approvato un piano di finanziamenti per le cooperative di allevatori che andrà a sostenere il gruppo Arena rendendo così possibile l'ingresso nel capitale del gruppo Arena da parte di Jp Morgan. Quest'ultima ha raggiunto un accordo per la conversione di 12,5 mil. Di euro in titoli Arena. Con la garanzia degli allevatori da parte della Regione Jp Morgan è pronta a dar via alla conversione.

Il piano del credito: ossigeno per le aziende padovane

Le aziende padovane potranno beneficiare da subito dei centocinquanta milioni resi disponibili dall'accordo fra i maggiori istituti di credito locali e Confindustria Padova, per sostenere il sistema economico del territorio e traghettarlo fuori dalla crisi finanziaria. Il piano si compone di tre tranches da cinquanta milioni l'una: i primi saranno disponibili entro fine mese appena un centinaio di operazioni di finanziamento ferme da tre mesi si sbloccheranno. La seconda tranche potrà essere utilizzata entro fine febbraio 2009 ed è destinata ai finanziamenti tradizionali a breve e medio/lungo termine. L'ultimo plafond è invece utilizzabile per fidejussioni commerciali sempre entro il 28 febbraio prossimo. La parte tecnica di tale piano è stata interamente curata dalla Banca popolare di garanzia, unico esempio italiano che si è specializzato nell'erogazione del "credito di firma".

Anche i fondi sovrani in perdita

190 miliardi di dollari complessivi. Questa è la stima provvisoria delle perdite che subiranno i sette maggiori fondi sovrani dei Paesi del Golfo a fine anno. La crisi finanziaria internazionale ed il conseguente crollo del prezzo del petrolio ha intaccato anche le ricchezze dei maggiori produttori di greggio mondiali. A fine 2007 l'ammontare gestito dai fondi nel complesso era indicabile nella misura dei 1.250 miliardi \$, per cui con una perdita prevista in percentuale del 15%, a fine 2008 dovrebbe attestarsi alla quota di 1.060 miliardi. D'altro canto però i fondi sovrani hanno la capacità di contrastare tali perdite, in primo luogo poiché la percentuale di calo è di gran lunga inferiore ai maggiori mercati internazionali, oltre alla nuova normativa fiscale vigente in Kuwait e negli Emirati Arabi; inoltre era stimato un aumento dei ricavi della petrolio intorno ai 198 miliardi \$, che andrebbe a bilanciare le perdite.

Bradford & Bingley non rimborsa i bond

La banca inglese, che dal settembre scorso era stata nazionalizzata, ha annunciato che non sarà in grado di rimborsare le obbligazioni garantite da mutui alla scadenza prevista, considerando che il livello dei rimborsi relativi al collaterale sottostante è molto basso.

"150 milioni di euro per aiutare le aziende del territorio a superare la crisi"

"Per la prima volta l'azienda di revisione è responsabile dei danni del default verso azionisti e obbligazionisti"

I dipendenti contestano il sindacato

Il 55% dei dipendenti della Electrolux di Forlì ha presentato una petizione interna contro la Fiom al fine di ottenere maggiori diritti decisionali per quanto riguarda la propria rappresentanza e maggiore democrazia. Tale atto di contestazione è la conseguenza dell'allontanamento di una delegata Rsu Fiom, a causa di posizioni piuttosto critiche, e la successiva scelta del successore, considerata decisione antidemocratica.

A livello nazionale la Fiom sembra non si stia interessando alla vicenda considerandola come marginale, anche se secondo Breda (direzione nazionale Fiom) non deve esistere nemmeno a livello provinciale una contraddizione nelle azioni del sindacato che si dimostra democratico nelle pratiche contrattuali e autoritario nei rapporti con i lavoratori.

INTERVISTE AI PROTAGONISTI DEL RISANAMENTO

Roberto Chiodelli

Roberto Chiodelli, laureato in Economia alla Bocconi, è dal 2004 *senior partner per le attività Special Situation* di Parsec Finance. Precedentemente ha ricoperto il ruolo di manager in società ed istituzioni finanziarie internazionali, ha esperienze imprenditoriali e consulenziali specializzandosi nel Corporate Restructuring e Turnaround.

D: Può illustrare la sua esperienza nell'ambito del mondo delle Special Situation?

R: Da 15 anni mi interesso di un'attività di gestione del turnaround a 360 gradi attraverso la consulenza la gestione straordinaria d'impresa e l'attività propriamente operativa. Inoltre collaboro con il mondo accademico tramite partecipazioni a workshop e seminari sulle crisi d'impresa e sul turnaround - giudiziale e stragiudiziale - in collaborazione con l'Università Bocconi e la SDA. Dal 2004 sono associato a **Parsec Finance** ove mi occupo di consulenza nelle operazioni di Turnaround, alla quale può essere integrata con la "fornitura" di temporary manager, per la gestione temporanea dell'impresa in condizione di Special Situation

D: Quali sono i requisiti umani e professionali necessari per un manager delle crisi aziendali?

R: Le caratteristiche che deve presentare un manager delle crisi sono innanzitutto la conoscenza del mondo finanziario e dei suoi processi - poiché la maggior parte delle volte le crisi sono di carattere finanziario - gli aspetti societari, e inoltre deve essere a conoscenza di tutti gli aspetti del mondo fallimentare giudiziale e stragiudiziale che rappresentano il 70% del nostro lavoro. Ulteriori requisiti sono un patrimonio di conoscenze relative alle procedure relative al trattamento del personale, quali la cassa integrazione ordinaria e speciale, incentivi, contributi e la padronanza delle tecniche di turnaround. Una persona che non si lascia influenzare dagli elementi esterni, fredda e distaccata, abituata a lavorare sotto pressione, patrimonialmente libero, di grande esperienza e con la capacità di assumere responsabilità, sono le caratteristiche che ne completano il profilo-

D: Come vede la relazione Manager - Professionista?

R: Ritengo che un'azienda in condizioni di normalità deve essere condotta da un consiglio di amministrazione che riassume tutte le responsabilità e specificità dell'azienda stessa; quando però per vari eventi entra in una situazione di crisi le caratteristiche di specializzazione e le persone che fornivano consulenza all'azienda divengono non più idonee, poiché è necessario richiedere l'esperto esterno specializzato sul tema delle crisi e sulle metodologie per risolverla, con una sensibilità particolare sulla situazione specifica, con una track record di turnaround di successo. Il rapporto è delicato e complesso e ovviamente la via giusta per far sì che il processo di turnaround venga portato a compimento con tempestività e precisione e quella di trovare una sintonia fra le due figure professionali.

D: Quali sono a suo parere i momenti principali, gli snodi nella gestione della crisi?

R: I momenti critici nella gestione delle crisi si possono riscontrare in primo luogo nella **comunicazione** della situazione problematica, con attenzione a modi e tempi, e solo quando si è già in possesso di un piano di ristrutturazione ben strutturato. In seguito bisogna altresì, suddividere la **OldCo** che deve seguire la legge fallimentare, dalla **NewCo** che segue invece la legge dell'imprenditore, come previsto nell'80% dei casi dal piano di ristrutturazione. Ultimo snodo gestionale è **cambiamento di gestione** ossia la partenza del contratto d'affitto quando si chiude la OldCo e la gestione passa alla NewCo.

D: Dal punto di vista della sua lunga esperienza com'è cambiato il turnaround in Italia?

R: Oggi i turnaround sono molto più difficili e complessi, sia per l'instabilità del contesto attuale sia poiché alcune settori e attività economiche a livello nazionale non risultano più attrattive, ad esempio il settore tessile, quello degli elettrodomestici bianchi e Bisogna considerare che il turnaround non è applicabile a tutti i settori ma solo ove quella tipologia che attraversa un momento di difficoltà, una volta ristrutturato potrà essere in grado di generare nuovamente valore.

Legislazione francese: le procedure fallimentari

Continua il nostro breve viaggio nelle procedure internazionali per la gestione delle crisi.

In **Francia** si distingue tra procedure stragiudiziali e procedure giudiziali.

Tra **le procedure stragiudiziali** si identificano il “mandat ad hoc” e la conciliazione. Queste due procedure per i quali esiste comunque la “supervisione “ di un terza parte (mandataire o conciliatore) incaricata dall’Autorità Giudiziale, possono essere esperite soltanto se l’impresa non verte in uno stato d’insolvenza (“*etat de cessation des paiements*”) o nel caso della conciliazione se lo stato d’insolvenza è iniziato da non più di 45 giorni. L’accordo con i creditori nell’ambito della conciliazione è soggetto ad omologa del Tribunale.

Le **procedure giudiziali** invece sono: i) la “procedure de sauvegarde” ii) la ristrutturazione (“redressement judiciaire”) iii) la liquidazione (“liquidation judiciaire”). Mentre le prime due sono entrambe finalizzate al mantenimento della continuità aziendale e ad un concordato con i creditori, la liquidazione sottintende la fine dell’attività aziendale.

La **procedura di salvaguardia** presuppone l’imminente insolvenza (non attuale) e può essere intrapresa solo ad iniziativa della società; al contrario, la **procedura di ristrutturazione** (redressement) presuppone uno stato d’insolvenza recuperabile e può essere intrapresa anche dai creditori o dall’autorità giudiziaria.

Invece la **liquidazione** può essere intrapresa immediatamente oppure come conversione di una procedura di “redressement” non riuscita.

Nella procedura di salvaguardia e nella maggior parte dei processi di ristrutturazione, l’azienda continua ad essere gestita dai suoi legali rappresentanti, anche se nella prima fattispecie il tribunale può incaricare

un supervisore (administrateur), il quale deve essere sempre presenti qualora si tratti di una procedura di ristrutturazione.

In ogni caso gli azionisti mantengono la titolarità dei loro diritti, anche se sono previste restrizioni alla possibilità di cessione dei propri equity interest.

Esistono numerose norme che regolano la possibilità di un impresa che si trova in una qualsiasi procedura giudiziale o stragiudiziale di effettuare pagamenti e/o compensazioni; in particolare però, i debiti lavoristici possono essere senz’altro pagati e qualora non vi siano fondi sufficienti sono in ogni caso garantiti da un fondo governativo (*AGS Assurance Garantie des Salaires*).

Durante le procedure giudiziali è previsto che i contratti in corso non si risolvono automaticamente ma entro un mese, da apposita richiesta all’ *administrateur*, se questi non comunica la sua intenzione di continuare con il suddetto contratto. Le obbligazioni assunte per la continuazione dell’attività dopo l’inizio di una procedura hanno carattere di predeuzione e sono prese sotto la responsabilità personale degli amministratori.

Nell’ipotesi di un concordato con i creditori, il piano deve essere presentato entro due mesi dall’inizio della procedura (estendibile di altri due mesi) e necessita di una votazione. Per le aziende con più di 150 dipendenti e con più di 20 Mill. di fatturato è obbligatorio sia il comitato di tutti i creditori sia quello dei principali fornitori (quelli che contano per oltre il 5% del passivo). All’approvazione del piano da parte di entrambi i comitati dei creditori, e’ possibile il “cramm down”.



“Nella maggior parte dei processi di ristrutturazione gli azionisti mantengono la titolarità dei loro diritti”



FINESTRA SUL FISCO

La transazione fiscale e l'IVA

L'Agenzia delle Entrate con la circola 40/E si sofferma in particolare sulle tipologie di imposte che posso essere oggetto di accordo di transazione fiscale, includendo l'IRAP che, pur generando un gettito non erariale, è amministrata dall'Agenzia delle Entrate. Le tipologie escluse sono: i tributi locali (ad esempio ICI, TARSU, TOSAP, imposta sulle pubblicità e diritto sulle pubbliche affissioni), i crediti relativi a recuperi di aiuti di Stato (incompatibili con la transazione fiscale alla luce della Comunicazione n.2007/C-207/05) e l'IVA.

Proprio per quanto concerne quest'ultimo tributo escluso, la circolare invita a non inserire l'IVA nelle transazioni fiscali in attesa che si consolidi l'orientamento giurisprudenziale comunitario sulla natura stessa del tributo come risorsa propria dell'Unione Europea. Alcuni di tali orientamenti si trovavano ad essere in totale disaccordo con tale esclusione ritenendo il tributo pienamente compatibile con l'istituto della transazione. Ad esempio il decreto del 16 aprile 2008 del Tribunale di Milano considera l'Iva come tributo nazionale, e quindi non come tributo costituente risorsa propria dell'Unione

Europea, perimetrato allo 0,5% del prodotto nazionale lordo. Infatti il prelievo dell'IVA non viene imposto in forza di politiche comunitarie, ma anzi è proprio nel meccanismo di calcolo dell'iva ove risiede la motivazione nell'inesistenza di una relazione concreta fra tale imposta e quanto attribuito alla comunità europea. Inoltre, a livello puramente operativo, l'esclusione dell'IVA porta ad una riduzione dell'interesse e del vantaggio all'utilizzo della transazione per il debitore in crisi che si pone in contrasto con la *ratio* stessa del nuovo istituto finalizzata a favorire il superamento della crisi d'impresa.

La questione ha finalmente avuto una sua conclusione per effetto del d.l 29 novembre 2008, n.185 art.32 comma 5 let a) che ha definitivamente previsto nel primo comma dell'articolo 182 ter della L.F. che sono esclusi dalla transazione i "tributi costituenti risorse proprie dell'Unione Europea; con riguardo all'imposta sul valore aggiunto, la proposta può prevedere esclusivamente la dilazione del pagamento."



DIRITTO DELLE CRISI D'IMPRESA

L'amministratore che si ripaghi dei suoi crediti verso la società fallita risponde di bancarotta preferenziale

Secondo la Corte Suprema di Cassazione l'amministratore che si ripaghi dei suoi crediti verso la società fallita non risponde più del diritto di bancarotta fraudolenta bensì di quello di bancarotta preferenziale.

Si consideri una società fallita che presenta già una "condizione di irrisolvibile insolvenza", alla quale viene prelevata una somma di denaro dalla cassa sociale senza delibere assembleari, a titolo di restituzione del finanziamento da parte dei soci fra cui risulta come beneficiario anche l'amministratore della società stessa. Anche se tale pagamento non comporta una diminuzione del patrimonio sociale, tuttavia integra non il reato di bancarotta frau-

dolenta ma quello di bancarotta preferenziale.

Tale affermazione trova la sua motivazione nel fatto che la restituzione del finanziamento ai soci integra una violazione della par condicio creditorum, essendo stata la società successivamente dichiarata fallita, che caratterizza la bancarotta preferenziale. Inoltre la circostanza che tra i soci beneficiari di suddetto pagamento ci fosse anche l'amministratore non implica la modifica del titolo del reato.

Cass. Penale Sez. V, n. 43869, 05 ottobre 2007

Mentre l'economia altalenante americana si trova ad affrontare la peggiore crisi finanziaria degli ultimi anni, i professionisti del turnaround e i consulenti finanziari si trovano ad affrontare un sovraccarico di lavoro, ma al contempo una carenza di opzioni possibili per salvare le imprese soffocate dalla crisi del credito.

Al sondaggio annuale "Turnaround Management Association Trend Watch" del settembre 2008 in sette su dieci hanno affermato che gli impegni e le entrate sono aumentate di almeno il 10% rispetto all'anno passato. Inoltre circa i tre quarti degli intervistati prevedono un'ulteriore crescita dei ricavi nel 2009, e la maggioranza si aspetta un aumento di circa il 25%.

Dei 155 intervistati, la maggior parte (62%) è impegnata nella crisi nel settore produttivo, seguono le imprese in difficoltà nel settore edile (46%) e dal settore della distribuzione (45%).

Più di sei intervistati su dieci (64%) ha dichiarato che le società che richiedono il loro intervento sono giunte all'ultimo stadio del declino, in aumento dal 59% dello scorso anno. La percentuale di intervistati contattati da società in procinto di affrontare una liquidazione certa è quasi raddoppiato, passando dal 15% dell'anno scorso al 28% attuale.

FINESTRA TESI DI LAUREA

"Processi degenerativi gestionali e strumenti di diagnosi delle crisi d'impresa"

Tesi di Luca Manso

Nel corso dell'ultimo decennio il fenomeno delle crisi aziendali sempre in maggiore diffusione presenta inoltre un grado di complessità più elevato sia nei modi di manifestazione sia nelle soluzioni adottate. Il punto di partenza di tale lavoro si concentra sull'analisi degli equilibri gestionali dell'azienda considerando quindi le condizioni di normale operatività della stessa. Da tale analisi deriva la connotazione del rischio definito come elemento connesso all'attività imprenditoriale originato dal contrasto fra una tendenza alla rigidità delle strutture operative ed organizzative aziendali e la variabilità del contesto ambientale. La ricerca dell'equilibrio dell'impresa è quindi sempre mobile e dinamico e mai statico.

Il fenomeno delle crisi si inserisce in tale contesto e come esso è costantemente in evoluzione. A tal proposito vengono evidenziati due differenti approcci: uno considera la crisi come fenomeno *patologico* dell'impresa, come fase terminale della ciclo di vita della stessa, mentre il secondo sviluppa un concetto più ampio per cui la crisi è definita come fenomeno *fisiologico* ossia un problema quotidiano nella vita dell'impresa.

"Il nostro business è attivo" ha dichiarato Bill Lenhart, membro del board di TMA International, CTP (Certified Turnaround Professional) e partner di BDO Consulting di New York. "Ma i casi sono molto a breve termine e tipicamente giungono già a fatto compiuto. Non comportano turnaround tradizionali. Sono liquidazioni, e non è quello che vogliamo fare."

Tuttavia, nonostante il peggioramento delle prospettive, il 38% dei professionisti di turnaround riferisce che la percentuale più elevata del loro lavoro comporta il risanamento di una società insieme agli attuali proprietari, e secondo il 54%, la tipologia di lavori più frequenti implica servizi extragiudiziali.

Gli intervistati sono preoccupati per il motore che mantiene vive le imprese: la liquidità. Molti hanno espresso la propria preoccupazione riguardo ai fallimenti bancari e all'insufficienza di finanziamenti per effettuare turnaround, attrarre acquirenti di asset aziendali e per sostenere le operazioni dei clienti. Tali ansie hanno il loro peso per gli intervistati così come i cambiamenti nel settore della ristrutturazione aziendale, dall'apatia delle società di private equity nella correzione degli scarsi rendimenti ai costi proibitivi del Chapter 11 della procedura fallimentare.



L'analisi delle cause del fenomeno delle crisi, malgrado le difficoltà incontrata poiché la maggior parte degli studi è basata sull'analisi di specifici casi aziendali, ha portato ad una classificazione con riferimento sia ai fattori che originano la crisi, distinguendo fra cause **interne** (legati a errori di natura strategica e organizzativa e all'incapacità del management) e cause **esterne** (legati a fatti esterni di tipo congiunturali), sia all'attribuzione delle responsabilità distinguendo così le cause **soggettive** (responsabilità del management) e le cause **oggettive** (non controllabili). Da tale classificazione discendono le metodologie di previsione e diagnosi di uno stato di squilibrio, dai metodi tradizionali basati sull'analisi degli indici di bilancio maggiormente significativi fino ai nuovi modelli predittivi più complessi distinguibili in due tipologie, **quantitativi** ossia fondata su considerazioni prettamente matematiche e **qualitativi** fondata su considerazioni più specificatamente qualitative.

Relatore: Prof. Mario De Sarno

Un. degli Studi di Napoli Federico II - Economia

Piazza Borromeo, 14
20123 Milano - MI

Tel.:+ 39 02 8058011

Fax:+ 39 02 80580190

www.corelis.it
info@corelis.it

CoReLiS is member of



"BGN is a worldwide network of independent professional firms working with stressed and distressed businesses and their stakeholders. Neither BGN nor any individual member is responsible for the activities, work, opinions or service of other member firms."

CRISI E MONDO DEL LAVORO

Rilevanza dell'accordo sindacale in caso di trasferimento di ramo d'azienda.

Nelle ultime settimane si è molto discusso della questione Alitalia e, in particolare, della possibilità che la Newco Cai (Compagnia aerea italiana) e le organizzazioni sindacali giungessero ad un accordo in merito al piano industriale per salvare la compagnia aerea di bandiera.

Ma per quale ragione la Cai ha posto come condizione essenziale per dare vita al progetto di salvataggio il raggiungimento dell'accordo con i sindacati?

La spiegazione di tale comportamento può essere rintracciata nella volontà della Newco di sottrarsi all'applicazione dell'art. 2112 cod. civ., ai sensi del quale in caso di trasferimento d'azienda, o di parte dell'azienda, il rapporto di lavoro continua con il cessionario ed il lavoratore conserva tutti i diritti che ne derivano.

La norma citata, infatti, non trova applicazione nel caso in cui il trasferimento riguardi imprese per le quali sia intervenuto un provvedimento

CoReLiS Srl "Corporate Recovery & Liquidation Services" si occupa esclusivamente di Special Situations ovvero della gestione di crisi aziendali, liquidazioni e ristrutturazioni, rivolgendosi in particolare al mondo della Piccola e Media Impresa.

Nasce dall'iniziativa di un team di professionisti con una riconosciuta competenza nel settore della gestione di liquidazioni e crisi aziendali.

L'offerta dei servizi è rivolta a salvaguardare gli asset aziendali minimizzando i tempi e gli oneri della crisi.

La capacità distintiva è quella di saper fornire "Crisis Managers" con competenze manageriali specifiche nella gestione di crisi d'azienda ed in grado di assumere ruolo e responsabilità diretta nelle società nelle quali sono chiamati ad intervenire.

dichiarativo dello stato di crisi aziendale, ovvero che siano soggette a fallimento, concordato preventivo consistente nella cessione dei beni, liquidazione coatta amministrativa o amministrazione straordinaria, purché sia intervenuto un accordo sindacale circa il mantenimento anche parziale dell'occupazione. Tale deroga alla disciplina di cui all'art. 2112 cod. civ. è prevista dal quinto comma dell'art. 47 della L. n. 428/1990.

Dal momento che Alitalia è soggetto sottoposto ad amministrazione controllata, il raggiungimento dell'accordo sindacale consentirebbe alla Newco di conseguire il trasferimento di ramo d'azienda da Alitalia, ma con il vantaggio di disapplicare l'art. 2112 cod. civ.

In tale modo, non opererebbero le tutele previste dalla norma codicistica a favore dei lavoratori addetti al ramo d'azienda ceduto.

