



FAPI PROVINCIA DI SALERNO

P.zza XXIV Maggio n. 14

84122 Salerno

Tel./fax: 0893180420 – email: fapisalerno@gmail.com

FAPI – Federazione Artigiani Pensionati Italiani – offre un servizio concreto ai suoi associati.



Vuoi liberarti o sistemare i **debiti con le banche?**



Vuoi liberarti e sistemare i **debiti con i tuoi fornitori?**



Devi **ristrutturare l'assetto societario?**



Vuoi salvaguardare quanto di buono c'è nella tua Azienda?



Vuoi **salvaguardare il tuo patrimonio personale** e vivere una vita più tranquilla?

Con il servizio di Ristrutturazione debiti e Soluzione crisi i nostri consulenti ti seguiranno dalla A alla Z per curare la ristrutturazione del tuo debito e/o sanare la tua Azienda in crisi.

Molti studi e sondaggi hanno dimostrato che **uno dei problemi che preoccupa maggiormente le imprese**, soprattutto quelle di dimensioni medio-piccole, è rappresentato dalla **crisi di liquidità**.

Ecco come funziona il nostro servizio

Il servizio di ristrutturazione debiti e soluzione crisi aziendali è suddiviso in 5 fasi:

1 FASE: ANALISI DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA

potrai contattare gli uffici della FAPI per esporre ai consulenti convenzionati la tua situazione finanziaria. Come primo passo, il consulente ti spiegherà nel dettaglio il funzionamento del servizio soprattutto per quanto riguarda gli aspetti contrattuali ed economici, ti spiegherà tutti i passi da seguire nell'espletamento del servizio e ti farà firmare il contratto di consulenza per la ristrutturazione. **ATTENZIONE!!!!** Come vedrai nel contratto a parte poche centinaia di Euro per le spese vive del professionista, **PAGHERAI SOLO SE LA RISTRUTTURAZIONE AVRA' SUCCESSO**, salvo un modesto contributo per i costi vivi da versare all'atto del conferimento dell'incarico ai professionisti.

Il consulente potrà quindi iniziare un'**analisi approfondita della situazione finanziaria e legale della tua Azienda** ed individuarne il grado di crisi.

L'obiettivo del nostro piano di ristrutturazione è quello di **ristabilire l'equilibrio finanziario**, ovvero la correlazione qualitativa e quantitativa tra fonti di finanziamento e impieghi; in modo da poter ristabilire le basi per poter **rilanciare l'azienda sul mercato**(come una casa che poggia le sue fondamenta sulla roccia anziché sulla sabbia).

Tramite la diagnosi strategica, si potrà **individuare tempestivamente il livello di crisi**. La diagnosi strategica consiste nel:

monitoraggio dell'Azienda e dell'ambiente;

indagine approfondita;

definizione puntuale del problema chiave.

Tale diagnosi porterà alla luce la gravità della crisi che per semplicità abbiamo suddiviso in quattro livelli:

1° LIVELLO DI CRISI: risolvibile con interventi stragiudiziali senza bisogno di nuova liquidità

Temporanea situazione di obiettiva difficoltà che ricorre quando l'azienda si trovi nell'impossibilità di pagare nelle scadenze prefissate.

Una crisi finanziaria di primo livello è sicuramente la meno grave e la più facile da gestire in quanto non si ha la necessità di ricorrere a **nuove finanze o finanze esterne**. In questo caso il risanamento avviene tramite:



Predisposizione di un **piano di rateizzazione dei debiti** verso fornitori senza che ciò comporti l'interruzione del rapporto con il fornitore;



Analisi della situazione debitoria bancaria che prevede le seguenti sotto fasi:

Individuazione di possibili somme da richiedere a rimborso dell'Istituto

(interessi ultralegali, Commissioni massimo scoperto ed anatocismo).

Instaurazione di una trattativa con lo scopo di ristrutturare il debito a breve termine, spostando a lungo, in modo da migliorare l'equilibrio finanziario dell'azienda. In tale fase, se fossero individuati dei crediti verso la banca per interessi non dovuti e precedentemente pagati, verrebbe chiesta anche la loro compensazione



Dilazione dei debiti fiscali e previdenziali;



Predisposizione di un piano industriale completo di piano di piano Marketing e Budget previsionale dello stato patrimoniale e del conto economico. Questi hanno la finalità di ristrutturare i processi aziendali in modo da restituire una redditività e soprattutto una capacità di generare flussi di cassa capaci di sostenere il NUOVO PIANO di RATEIZZAZIONE DEBITI e soprattutto di poter pagare AGEVOLMENTE gli impegni della nuova gestione corrente.

2° LIVELLO DI CRISI: risanabile con interventi stragiudiziali con nuova liquidità e necessità di piani di risanamento attestati ex art. 67

In questo caso la soluzione della crisi necessita per forza di un **ulteriore apporto di liquidità**. Questa nuova finanza deve essere garantita da terzi finanziatori. Sono compresi anche i fornitori che si offriranno di continuare a rifornire l'azienda.

Il problema è che in questi casi i finanziatori non concedono credito, anche se assistito da garanzia, non tanto perché non si fidano dei piani di ristrutturazione ma perché hanno paura delle ipotetiche future azioni di revocatoria.

La nuova normativa, che ha l'intento di favorire la soluzione delle crisi, ha l'**obiettivo di non aggravare per l'impresa in crisi le possibilità di uscita** e di permettere il superamento della stessa, favorendo anzi, un contesto preparatorio a tale obiettivo diretto ad assicurare protezione o, quanto meno, meccanismi non sanzionatori ad una serie di atti, pagamenti o garanzie rilasciate in previsione di un risanamento aziendale caratterizzato da comprovate e ragionevoli previsioni di Professionisti.

L'art. 67, comma 3, lett d), testualmente dispone **[non sono soggetti ad azione revocatoria]**: *“gli atti, i pagamenti e le garanzie concesse sui beni del debitore purché posti in essere in esecuzione di un piano che appaia idoneo a consentire il risanamento della esposizione debitoria dell'impresa e ad assicurare il riequilibrio della sua situazione finanziaria e la cui ragionevolezza sia attestata da un professionista iscritto nei revisori contabili e che abbia i requisiti previsti dall'art. 28, lettere a) e b) ai sensi dell'art. 2501-bis, quarto comma, del codice civile”*

Pertanto in questi casi si predisporrà, a cura di nostri professionisti abilitati il piano menzionato dall'art. sopracitato art. 67, in maniera tale da tranquillizzare tutti i terzi finanziatori che si impegneranno nel finanziamento .

Oltre che di nuova finanza probabilmente in questi casi sarà anche necessario **richiedere una stralcio parziale** di alcuni creditori. In particolare la fase di ristrutturazione si svolgerà nel seguente modo:



Predisposizione di un **piano di rateizzazione dei debiti** verso fornitori senza che ciò comporti l'interruzione del rapporto con il fornitore che dovrà continuare la fornitura necessaria allo svolgimento dell'attività futura. Ma il piano potrà prevedere anche lo stralcio, spesso con percentuali importanti, di alcuni debiti nei confronti di quei fornitori che magari non sono più strategici per il prosieguo dell'attività e di cui l'azienda potrebbe fare a meno in futuro;



Analisi della situazione debitoria bancaria che prevede le seguenti sotto fasi:

Individuazione di possibili somme da richiedere a rimborso dell'Istituto (interessi ultralegali, Commissioni massimo scoperto ed anatocismo).

Instaurazione di una trattativa con lo scopo di ristrutturare il debito a breve termine, spostando a lungo, in modo da migliorare l'equilibrio finanziario dell'azienda. In tale fase, se fossero individuati dei crediti verso la banca per interessi non dovuti e precedentemente pagati, verrebbe chiesta anche la loro compensazione e molto probabilmente anche uno stralcio parziale dei debiti verso le banche.



Dilazione dei debiti fiscali e previdenziali;



Predisposizione di un piano industriale completo di piano di piano Marketing e Budget previsionale dello stato patrimoniale e del conto economico. Questi hanno la finalità di ristrutturare i processi aziendali in modo da restituire una redditività e soprattutto una capacità di generare flussi di cassa capaci di sostenere il NUOVO PIANO di RATEIZZAZIONE DEBITI e soprattutto di poter pagare AGEVOLMENTE gli impegni della nuova gestione corrente;



Asseverazione ex Art. 67 del Pino di Ristrutturazione da parte di un professionista abilitato in maniera tale da eliminare i rischi derivanti dalle possibili azioni revocatorie

3° LIVELLO DI CRISI: grave ma risolvibile con interventi giudiziali di accordi di ristrutturazione dei debiti

In questi casi la crisi ha raggiunto un livello di gravità molto alto che per il suo superamento si richiede l'intervento dell'autorità Giudiziale che è in grado di **GARANTIRE PIENA LEGITTIMITA' ALLA TRATTATIVA PRIVATISTICA INTERVENUTA IN PRECEDENZA.** Infatti gli accordi privati fra azienda e creditori sulla sistemazione dei debiti con questa procedura sono soggetti al **GIUDIZIO DI OMOLOGAZIONE da parte del TRIBUNALE** che rende opponibile ai terzi l'accordo stipulato tra azienda e creditori.

Ma ATTENZIONE non si tratta di una PROCEDURA CONCORSUALE

L'art. 182 Bis L.F. infatti prevede che: *“l'imprenditore in stato di crisi può domandare, depositando la documentazione di cui all'art. 161, l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti stipulato con i creditori che rappresentino almeno il 60% dei crediti unitamente all'attestazione redatta da un professionista in possesso dei requisiti di cui all'art.67....”*

Con l'accordo di ristrutturazione dei debiti oltre ad avere la possibilità di ridurre la massa debitoria, anche senza il consenso di tutti i creditori, si può accedere, ED E' L'UNICO CASO, alla **Transazione Fiscale art.182 ter l.fall. consistente nel pagamento parziale dei debiti fiscali. Sostanzialmente si stralciano e si rateizzano i debiti fiscali !!!**

Le fasi sono le seguenti:



Predisposizione di un **piano di rateizzazione dei debiti verso fornitori** senza che ciò comporti l'interruzione del rapporto con il fornitore che dovrà continuare la fornitura necessaria allo svolgimento dell'attività futura. Il piano potrà prevedere anche lo stralcio consistente di alcuni debiti nei confronti di quei fornitori che non sono ritenuti più strategici per l'azienda;



Analisi della situazione debitoria bancaria che prevede le seguenti sotto fasi:

Individuazione di possibili somme da richiedere a rimborso dell'Istituto (interessi ultralegali, Commissioni massimo scoperto ed anatocismo).

Instaurazione di una trattativa con lo scopo di ristrutturare il debito a breve termine, stralciando parte del debito e spostando a lungo, in modo da migliorare l'equilibrio finanziario dell'azienda. In tale fase, se fossero individuati dei crediti verso la banca per interessi non dovuti e precedentemente pagati, verrebbe chiesta anche la loro compensazione e molto probabilmente anche uno stralcio parziale dei debiti verso le banche.



Dilazione e stralcio dei debiti fiscali e previdenziali godendo dell'istituto della transazione fiscale;



Predisposizione di un piano industriale completo di piano di piano Marketing e Budget previsionale dello stato patrimoniale e del conto economico. Questi hanno la finalità di ristrutturare i processi aziendali in modo da restituire una redditività e soprattutto una capacità di generare flussi di cassa capaci di sostenere il NUOVO PIANO di RATEIZZAZIONE DEBITI e soprattutto di poter pagare AGEVOLMENTE gli impegni della nuova gestione corrente;



Asseverazione ex Art. 67 del Pino di Ristrutturazione da parte di un professionista abilitato;



Pubblicazione dell'accordo presso il registro delle imprese;



Contestuale richiesta, insieme alla pubblicazione, di OMOLOGAZIONE al Tribunale;



Raccolta di almeno il 60% dei voti favorevoli dei creditori e OMOLOGAZIONE.

4° LIVELLO DI CRISI: critica con possibilità di fallimento

Il quarto livello di crisi è sicuramente quello più critico ed in cui l'**Azienda rischia di entrare nel fallimento**. In queste situazioni non c'è la possibilità di procedere a degli accordi con i creditori continuando l'attività. Queste fasi sono contraddistinte dai maggiori costi di procedura, legali, fiscali e dalla maggiore visibilità dei problemi aziendali all'esterno. In tali situazioni molto spesso l'unica soluzione è il **concordato preventivo** che è per gravità, l'ultimo istituto legislativo che è possibile utilizzare prima del fallimento. Qui le situazioni possono essere le più disparate e saranno i nostri professionisti a valutare se sussistono delle minime possibilità di salvaguardia del patrimonio aziendale e personale e caso per caso proporranno la soluzione migliore per l'azienda.

2 FASE: PREDISPOSIZIONE DEL PIANO

Individuata la situazione di crisi della tua azienda il consulente raccoglierà tutte le informazioni necessarie per **elaborare tre possibili piani di risanamento ad hoc per la tua azienda**, te li mostrerà e ne discuterà con te.

Se il piano di risanamento non sarà perfezionato, se non sarà portato a termine o se non ci saranno risultati tu non dovrai pagarci nulla!

Il piano di risanamento prevede:

piano di ristrutturazione dei debiti

analisi del mercato

piano industriale, comprensivo di:

piano marketing

budget economico

budget finanziario

rendiconto finanziario per l'analisi del cash flow

3 FASE: APPROVAZIONE DA PARTE DEL CLIENTE

In questa fase dovrai **scegliere se approvare il piano di risanamento proposto dal tuo consulente** e quindi partire con la sua attuazione. Se deciderai di approvarlo **il tuo consulente ti seguirà in tutte le fasi della ristrutturazione** occupandosi anche degli incontri con creditori ed altri soggetti.

4 FASE: AFFIANCAMENTO E CURA DEGLI ATTI E DELLE AZIONI NECESSARI AL RAGGIUNGIMENTO DELLE DELIBERE DI RISTRUTTURAZIONE

Il consulente sarà al tuo fianco per compiere tutti gli atti e tutte le trattative necessarie (con fornitori, banche, Agenzia delle Entrate, Enti previdenziali, etc.) per portare a termine con successo la ristrutturazione