

Publicato il vademecum per la prevenzione delle difficoltà delle Pmi

On-line il [vademecum per la prevenzione delle difficoltà delle Pmi](https://press-magazine.it/imprese-un-vademecum-per-la-prevenzione-delle-difficolta-dedicato-alle-pmi/). (Link esterno verso: <https://press-magazine.it/imprese-un-vademecum-per-la-prevenzione-delle-difficolta-dedicato-alle-pmi/>)

Il [documento](#) predisposto dal Consiglio nazionale dei commercialisti con la Fondazione ADR commercialisti, l'Università di Firenze (con il coordinamento del professor Lorenzo Stanghellini) e la Fondazione CR del capoluogo toscano, si occupa di tre argomenti:

- **gli “assetti adeguati”**. La legge, partendo dall'ovvia constatazione che le difficoltà dell'impresa, se non affrontate tempestivamente, possono arrecare danno anche a terzi, **impone all'imprenditore di adottare una struttura organizzativa che funzioni da “sistema antincendio”**, capace di rilevare tempestivamente i segnali di difficoltà e di consentire di reagire in modo efficace. Il Vademecum spiega in cosa consiste questa struttura;
- **la composizione negoziata**. Nel 2021 è stato introdotto un nuovo strumento, la composizione negoziata, che non è una “procedura”, ma **un percorso che consente al debitore, in caso di difficoltà, di avviare, con l'ausilio di un esperto indipendente, una trattativa con i creditori e/o con le controparti contrattuali**, al fine di trovare una soluzione concordata tutte le volte che sia. In questo percorso il giudice entra solo se è il debitore a volerlo, per ottenere protezione da controparti impazienti o “aggressive”. Il Vademecum spiega in cosa consiste la composizione negoziata;

- **il dialogo con i creditori finanziari**. Le banche non sono creditori qualsiasi: non solo perché esse sono importanti per ogni tentativo di ristrutturazione, ma anche perché esse sono soggette a regole molto precise e stringenti che le limitano nel dialogo con il debitore. **Se un'impresa in difficoltà vuole dialogare con le banche (e con i creditori finanziari in genere), essa deve conoscere queste regole**, pena non comprendere le motivazioni e gli obiettivi dei suoi interlocutori. Il Vademecum descrive in modo semplice le principali regole che le banche sono obbligate a seguire quando trattano con un cliente in difficoltà.