

Il bilancio sul ricorso alla misura introdotta dal dl n. 118/2021 risulta per ora deludente

Composizione negoziata, è flop

Procedura frenata da modalità di avvio, tempi e incertezze

Pagina a cura
di MARCELLO POLLIO
E MARCO GREGGIO

Non decolla la nuova composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa (Cnc), introdotta dal dl 118/2021, convertito nella legge 147/2021, a causa delle troppe incertezze che aleggiano sul suo utilizzo. Le modalità di avvio, i tempi e le certezze per ottenere le misure protettive previste dagli art. 6 e 7 della Cnc risultano infatti ambigue e non garantiscono un effettivo e soprattutto sicuro vantaggio per l'impresa in difficoltà. Così, a distanza di cinque mesi dalla sua entrata in vigore, avvenuta il 15 novembre 2021, il bilancio del nuovo istituto per evitare il fallimento delle imprese a rischio ma con possibilità di risanamento è ancora assai deludente. Le ragioni sembrano molte e le resistenze all'utilizzo e accettazione dello strumento da parte dei tribunali e dei creditori anche maggiori. I numeri di Unioncamere parlano chiaro: 175 istanze di Cnc presentate al 22 aprile 2022. Ma ciò che è ancora più chiaro è il sentiment degli addetti ai lavori. È sufficiente parlare o navigare nella rete tra i blog e i social dei commercialisti e avvocati per rendersi conto che la Cnc stenta a farsi largo. E come se, ancora prima di diventare conosciuto si fosse creato attorno all'istituto un pregiudizio. La situazione, infatti, è condizionata da una certezza: la Cnc non è così semplice come si pensava e tantomeno è così efficace come il concordato preventivo con riserva (Cpr) previsto dall'art. 161, co. 8, legge fallimentare (l.f. Italiaoggi Sette lo aveva segnalato per primo (si veda edizione del 7 marzo). I tempi per l'accesso alla Cnc risultano, infatti, troppo farraginosi e lunghi, poiché la documentazione da depositare per ottenere la nomina dell'esperto negoziatore, che permette di ottenere anche l'avvio delle misure protettive, non è facile da recuperare. Un'impresa in difficoltà non ha tempo e ha invece bisogno di celerità, ma soprattutto di evitare che i creditori possano agire in pregiudizio alla continuità aziendale e possano dare corso alle istanze di fallimento.

L'art. 5 della Cnc richiede che l'imprenditore che fa domanda di accesso debba depositare il certificato unico dei debiti tributari e il certificato dei debiti contributivi. Documenti che vengono rilasciati dall'Agenzia delle entrate e dall'Inps e che, pur riservandosi 45 giorni, in verità arrivano anche con tre mesi di ritardo.

Senza tali certificati la domanda non può essere esaminata e, paradossalmente, tali certificati non possono neppure essere sostituiti da alternativa documentazione. Prova ne è che neppure il Darc dell'impresa sostituisce il certificato contributivo, come chiarito dal messaggio Inps del 28 dicembre 2021 n. 4696. Se la domanda è incompleta, quindi, nessuna misura protettiva può essere ottenuta.

Le ragioni dello scarso appeal. Perché questo scarso successo della composizione negoziata? Forse perché l'economia è florida e la crisi è un tema archiviato? Certamente no. Lo tsunami di fallimenti è dietro l'angolo. Vedendo l'esiguo numero delle procedure fallimentari e di concordato preventivo presentati nei tribunali italiani verrebbe da rispondere però in senso contrario. Eppure così non è, né può essere: la crisi derivante dalla guerra in Ucraina si è innestata sulla precedente crisi pandemica (purtroppo non ancora terminata) e ha aggravato il quadro economico: il Centro studi di Confindustria ha reso nota una survey su circa 2 mila aziende, da cui emerge che il 16,4% di queste ha già ridotto la produzione per l'aumento dei costi e le difficoltà di approvvigionamento causate dalla guerra; un altro 35,9% delle imprese, inoltre, prevede una tenuta della capacità di produzione fino a massimo tre mesi. Seno sotto gli occhi di tutti gli effetti di tale crisi: esplosione del prezzo delle materie prime e dei costi dell'energia, arresti della produzione in molte fabbriche, mutui non pagati da sempre più famiglie, incertezza economica dilagante e permanenza di un importante arretrato tributario.

Che cosa è che non funziona. La Cnc non è ancora conosciuta o non produce quei benefici sicuri e immediati che, invece, il Cpr come modificato dall'art. 33 del dl 83/2012 convertito nella legge 134/2012, aveva immediatamente per-

Istanze presentate

Regione	Numero	Percentuale
Lombardia	37	21,14%
Lazio	24	13,71%
Emilia-Romagna	18	10,29%
Toscana	16	9,14%
Campania	14	8,00%
Abruzzo	11	6,29%
Puglia	9	5,14%
Sicilia	9	5,14%
Veneto	8	4,57%
Calabria	8	4,57%
Umbria	7	4,00%
Piemonte	5	2,86%
Liguria	4	2,29%
Sardegna	2	1,14%
Basilicata	1	0,57%
Friuli Venezia Giulia	1	0,57%
Marche	1	0,57%
Molise	0	0,00%
Provincia autonoma di Bolzano	0	0,00%
Provincia autonoma di Trento	0	0,00%
Valle d'Aosta	0	0,00%
Totale	175	100%

Dati al 22 aprile 2022

Fonte: Unioncamere

messo alla sua introduzione (11 settembre 2012). La novità del Cpr, c.d. chapter eleven all'italiana, era stata accolta nell'estate del 2012 come toccasana: tutti pronti ai nastri di partenza e, infatti, dal giorno dell'entrata in vigore e nei primi mesi successivi furono presentate già migliaia di istanze di concordato preventivo. È vero che allora non esisteva alcun controllo, nessun organo giudiziario e la sospensione delle azioni esecutive e altre misure protettive erano automatiche. Qualcosa è cambiato nel tempo ma la sostanza del Cpr non varia. La Cnc, invece, non è automatica. Innanzitutto, pur essendo volontaria, richiede un evidente sforzo già avviato dall'imprenditore nel predisporre un «tracciato» di strategia per il risanamento, che implichi una conoscenza delle so-

luzioni, delle prospettive di rilancio e della possibilità di presentare un piano, insieme a tutta la documentazione richiesta dall'art. 5 della legge 147/2021. Ma come si sa, un'impresa in crisi ha innanzitutto bisogno di tempo. Tempo per comprendere se esistono soluzioni per il risanamento ovvero sia necessario liquidare l'impresa. Il tempo è direttamente proporzionale alla definizione delle strategie e alla conclusione delle trattative. Il tempo è permesso se esiste la finanza per sopravvivere e se esiste un momento di «bonaccia», cioè l'impresa non è sottoposta alla pressione dei creditori e può godere di una gestione in prospettiva senza guardare al passato, cioè a dovere pagare i debiti progressi. È quello che succede con il concordato preventivo in bianco che produce gli effetti immedia-

ti dell'art. 168 l.f. Le misure protettive dell'art. 6 sono automatiche ma solo dopo che la domanda di Cnc è ritenuta completa, quindi documentata e allegata dai certificati tributari e previdenziali che richiedono, come detto tra i 45 giorni e più e dopo che l'esperto sia stato nominato e abbia accettato l'incarico (si veda Italiaoggi Sette del 7 marzo) e la nomina sia stata iscritta al registro imprese. Ma non è tutto. Dopo l'avvio della Cnc occorre che ai sensi dell'art. 7 della Cnc il tribunale competente confermi le misure protettive e in base alle prime esperienze della giurisprudenza il risultato non è per nulla scontato. Dunque nessun imprenditore che sia con il fiato corto sta guardando all'utilizzo della Cnc. Chi invece non ha il fiato corto guarda con attenzione a farsi nominare un esperto che non assicura ancora una capacità e esperienza effettiva nella Cnc e guarda con difficoltà agli effettivi benefici.

Le imprese, poi, che hanno istanze di fallimento pendenti non sembra abbiano scelta. Chi ha alla porta una istanza di fallimento non si può permettere di rischiare che la Cnc abbia tempi incerti. Meglio dunque avviare una domanda di Cpr, che per altri tribunali fallimentari guardano con maggiore favore perché sotto la loro vigilanza.

Il nodo è ancora culturale. Nonostante le complessità, la scarsa applicazione scorta in Italia la mancanza di una cultura della prevenzione e della precoce emersione della crisi. L'imprenditore si rivolge ai professionisti esperti di crisi, normalmente, allorché la situazione è già compromessa, spesso irrimediabilmente. Sicché il ricorso ad un istituto volto a comporre la crisi diventa un rimedio «di ultima istanza» quando non c'è più nulla da fare l'imprenditore capisce che bisogna fare qualcosa. Quasi un ossimoro. E quel qualcosa al momento resta ancora il Cpr.

Ancora lontana l'entrata a regime

Il bilancio dei numeri del nuovo istituto li ha comunicati Unioncamere e il risultato evidente è che la Cnc non abbia finora incontrato il successo, se così si può dire, auspicato dal legislatore: si parlava di 10 mila procedimenti a regime. Le istanze di composizione negoziata avviate in Italia risultano ancora poche: al 22 aprile erano 175. A detenere il «primato» la Lombardia (con 37 istanze), seguita dal Lazio (24); in Trentino Alto Adige, Valle d'Aosta e Molise ancora nessuna istanza

presentata. A fronte del numero molto basso di composizioni avviate, gli esperti già iscritti agli albi al 22 aprile erano 1885.

Tra gli iscritti, v'è una marcata prevalenza dei dottori commercialisti (n. 1607, per una percentuale dell'85,25%) rispetto agli avvocati (solo 254, per una percentuale del 13,47%); solo 2 i consulenti del lavoro. Anche in tal caso, il primato spetta alla Lombardia, con quasi un quarto di esperti accreditati sul totale complessivo degli iscritti (22,92%). Segue la

Toscana, laddove a fronte di 216 esperti iscritti sono state avviate soltanto 16 composizioni negoziate.

Circa il 60% dei debitori che hanno avviato il percorso protettivo del patrimonio (ex art. 6). Le imprese sotto soglia rappresentano circa il 7% del totale. Quasi un terzo delle imprese (il 29%) ha effettuato il test pratico (art. 3) per valutare le proprie capacità di risanamento.