

Composizione negoziata della crisi con difficoltà applicative

I dati aggiornati al 15 ottobre mostrano che lo strumento non ha ancora riscosso il successo auspicato dal legislatore

/ Marco GREGGIO

Dai dati aggiornati al 15 ottobre 2023 riguardo la composizione negoziata della crisi, resi disponibili da Unioncamere, emerge come tale strumento, dopo due anni dall'entrata in vigore, **non** abbia ancora riscosso tra gli operatori il **successo** che il legislatore auspicava.

Le istanze di composizione negoziata presentate a metà settembre risultavano 1003. Tra queste, **484** sono state **archivate** e **65 rifiutate**.

Soltanto il **16%** del totale ha avuto esiti favorevoli, mediante: la sottoscrizione di un contratto con uno o più creditori *ex art. 23* comma 1 lett. a) del DLgs. 14/2019, in breve CCII (22 istanze); l'accesso ad altre procedure di regolazione della crisi (14); un accordo sottoscritto con i creditori *ex art. 23* comma 1 lett. c) (30); la domanda omologazione accordo di ristrutturazione dei debiti *ex art. 23* comma 2 lett. b) (11).

Ben **405** istanze hanno avuto esito sfavorevole: per mancate prospettive di risanamento (170 istanze, pari al 35,12%); per l'esito negativo delle trattative (170 istanze, pari al 35,12%); per rinuncia da parte dell'imprenditore (51 istanze, pari al 11,31%).

Solo 10 istanze sono sfociate in una domanda di **concordato semplificato** (istituto interessante, specie di concordato preventivo con la liquidazione dei beni dell'impresa e senza il voto dei creditori, alternativo alla liquidazione giudiziale).

A fronte del numero molto basso di composizioni avviate, gli **esperti** già iscritti agli albi sono 4.255 con una marcata prevalenza di dottori commercialisti (rappresentante circa il 79,4% degli iscritti), seguita poi da quella degli avvocati (19,2%). Attualmente risultano 369 gli esperti con un incarico assegnato (e 17 esperti con due incarichi assegnati).

I motivi della scarsa applicazione della composizione negoziata della crisi sono molteplici.

Anzitutto, è un'assoluta novità nel panorama italiano, non bastando di certo un biennio per radicare nella mente degli operatori (e dei possibili fruitori) un istituto dai contorni ancora poco definiti. Lo strumento è ancora **poco conosciuto** e ciò che è nuovo spesso spaventa.

Vi sono poi incertezze applicative di non poco conto: basti pensare, tra l'altro, alla sorte dei debiti sorti durante la composizione negoziata (per esempio verso i fornitori) nel caso in cui poi il percorso sfoci in una liquidazione giudiziale o in un'altra procedura, con il rischio per i creditori di vedersi poi **revocare** i loro crediti. Incertezze e rischi che spesso portano alla paralisi

delle forniture nei confronti dell'impresa in composizione negoziata e alla richiesta dei pagamenti in anticipo.

Nel nostro Paese manca inoltre la cultura della prevenzione e della precoce emersione della crisi. L'imprenditore si rivolge ai professionisti esperti di crisi, normalmente, quando la situazione è già **compromessa**, spesso irrimediabilmente. Il ricorso alla composizione negoziata della crisi, istituto volto a comporre la crisi in una fase **precoce**, è quindi spesso utilizzato come un rimedio "di ultima istanza". Quasi un ossimoro.

Ciò è dimostrato anche dalla circostanza che poco più dei **due terzi** dei debitori che hanno avviato il percorso hanno chiesto misure protettive (*art. 18* del CCII): 740 istanze, per una percentuale del 73,78%. Le misure protettive sono visibili ai terzi (basta una visura camerale) e quindi lo stato di crisi dell'impresa diventa un dato pubblico (con immaginabili conseguenze sull'immagine commerciale dell'impresa).

In tale ottica, il deposito dell'istanza di composizione negoziata è divenuto una specie di nuovo ricorso "**in bianco**" (già disciplinato all'*art. 161* sesto comma del RD 267/42). Un modo per "guadagnare tempo" per la società in crisi, anche considerato che i termini per la presentazione di un piano di concordato preventivo (il vecchio "principe" della risoluzione della crisi, uscito molto "acciaccato" nella riforma portata dal CCII) sono dimezzati rispetto alla "vecchia" legge fallimentare.

Ancora, l'accesso alla composizione negoziata risulta complesso. La documentazione richiesta dall'*art. 17* del CCII a corredo dell'istanza da inserire nella **piattaforma** telematica è davvero molta e risulta laborioso prepararla e ottenere i certificati richiesti dalla legge.

L'impresa in composizione negoziata difficilmente può accedere al **credito bancario**: v'è il problema della classificazione della tipologia del credito nei confronti della predetta impresa per il principio contabile internazionale IFRS **9** (stage 2 o stage 3) e dei conseguenti accantonamenti necessitati sulla base delle specifiche normative a cui gli istituti devono soggiacere (da ultime quelle c.d. emergenziali).

Non da ultimo, anche le "**misure premiali**" di natura sostanzialmente fiscale (*art. 25-bis* del CCII) risultano insufficienti e rendono **poco appetibile** il ricorso all'istituto: in un Paese in cui la leva fiscale è di prassi, l'impossibilità di stralciare il debito fiscale in conto capitale – non essendo consentita la transazione fiscale nell'ambito della composizione negoziata della crisi – diventa spesso un ostacolo insormontabile.