



UNIONCAMERE

LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER LA CRISI D'IMPRESA

*Osservatorio semestrale
Settima edizione*

15 maggio 2025

Area Servizi per la Finanza ed il Sostegno alle imprese

Indice

Premessa.....	2
1. Le istanze di Composizione negoziata	4
1.1. <i>La distribuzione territoriale</i>	4
1.2. <i>Misure richieste e dichiarazioni delle imprese</i>	6
1.3. <i>L'utilizzo dello strumento nel tempo</i>	7
2. Le istanze archiviate.....	8
2.1. <i>Gli esiti del percorso di Composizione negoziata.....</i>	9
2.2. <i>Esiti positivi e negativi: comparazione tra le imprese</i>	12
2.3. <i>Evoluzione delle istanze di composizione negoziata archiviate con esito negativo</i>	13
3. Gli esperti.....	15
4. Composizione negoziata e procedure concorsuali: un'analisi comparativa	18
4.1 <i>Le finalità di risanamento aziendale.....</i>	18
4.2 <i>Le dimensioni delle imprese</i>	19
4.3 <i>La tempestività dell'emersione e della gestione della crisi.....</i>	19

L'Osservatorio semestrale è stato curato da:

- *Sandro Pettinato, Vicesegretario Generale Unioncamere*
- *Andrea Muti, funzionario Unioncamere*
- *Debora Pompilio, consulente Innexa*

Si ringrazia Giacomo Rodano - Banca d'Italia, Servizio Struttura Economica - per il contributo di analisi fornito all'Osservatorio, nelle sezioni 2.2 e 4. Tale contributo riflette esclusivamente il lavoro e le opinioni dell'autore, senza impegnare la responsabilità dell'Istituzione di appartenenza.

Si ringraziano altresì gli Uffici Infocamere per la collaborazione nella fornitura dei dati presentati nell'Osservatorio.

Premessa

La VII^a edizione dell'Osservatorio semestrale sulla composizione negoziata segue la pubblicazione presentata nel mese di novembre 2024 e fornisce la tradizionale rappresentazione del ricorso all'istituto attraverso l'esame dei principali dati relativi alle istanze presentate ed agli esperti iscritti negli elenchi regionali.

Questa edizione, in maniera analoga a quella pubblicata nel mese di maggio 2024, arricchisce le analisi sull'istituto della composizione negoziata con un approfondimento specifico sulle istanze archiviate, ponendo innanzitutto a confronto le dimensioni delle imprese che hanno concluso la composizione negoziata con successo con quelle che, invece, hanno avuto esito negativo e fornendo, per altro verso, delle elaborazioni che pongono in correlazione il fattore tempestività dell'emersione della crisi ed il tasso di successo dell'istituto.

A ciò si aggiunge la consueta analisi sugli sbocchi giudiziali delle istanze archiviate sfavorevolmente, che consente di monitorare il ricorso delle imprese ad ulteriori istituti o procedimenti di regolazione della crisi e liquidatori successivamente a una chiusura negativa della composizione negoziata.

La terza sezione dell'Osservatorio è poi dedicata ai dati principali relativi agli esperti e presenta anche un'indagine finalizzata ad evidenziare in che termini le funzionalità della scheda sintetica siano state effettivamente utilizzate dagli esperti per valorizzare, in funzione della nomina, le esperienze professionali acquisite.

La parte conclusiva dell'Osservatorio ripropone l'analisi comparativa, inaugurata nell'Osservatorio di maggio 2024, tra le imprese che hanno intrapreso il percorso di composizione negoziata e quelle che hanno avuto accesso alle più note procedure concorsuali (liquidazione giudiziale e concordato preventivo) nonché, novità di questa edizione, agli accordi di ristrutturazione dei debiti.

1. Le istanze di composizione negoziata

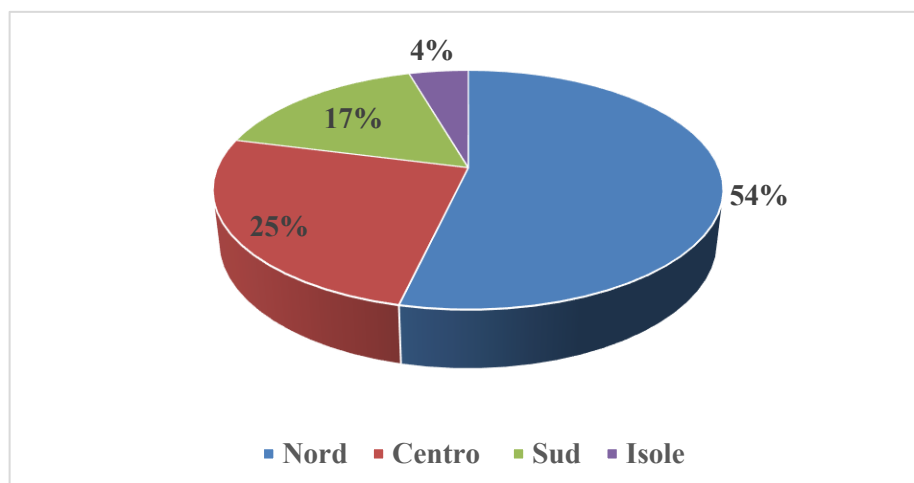
La prima sezione dell'Osservatorio è dedicata all'analisi dei dati e delle caratteristiche delle istanze di accesso alla composizione negoziata presentate a partire dal 15 novembre 2021 attraverso la Piattaforma telematica gestita dalle Camere di commercio.

Alla data del 15 maggio 2025, quindi dopo tre anni e mezzo di vita dell'istituto, le istanze risultano pari a 2.765 unità, vale a dire 905 in più rispetto a quelle censite nell'ultimo Osservatorio semestrale del 15 novembre 2024, con una crescita incrementale più che doppia rispetto al semestre precedente (maggio 2024 - novembre 2024): 905 vs 410 istanze. La crescita notevole del numero di istanze presentate nel corso degli ultimi sei mesi (novembre 2024- maggio 2025) è accompagnata dall'aumento considerevole dei casi di successo giunti a quota 295, con un incremento di ben 90 esiti favorevoli rispetto al mese di novembre 2024. Del pari in crescita è il tasso di successo medio della composizione negoziata che, nel corso del primo trimestre dell'anno 2025, si innalza al 22, 5%.

1.1. La distribuzione territoriale

Il Grafico n.1 offre una rappresentazione della distribuzione territoriale delle istanze sul territorio italiano (nord, centro, sud Italia e isole) mentre la successiva Tabella n.1 fornisce il dettaglio numerico a livello regionale, dando altresì evidenza del numero degli esiti favorevoli della composizione negoziata registrati in ciascuna regione.

Grafico 1. Ripartizione delle istanze sul territorio italiano



Fonte: Unioncamere.

*Tabella 1. Distribuzione regionale delle istanze presentate e degli esiti positivi*

Regione	N. istanze presentate	% istanze presentate	N. esiti positivi
Lombardia	663	24,0%	86
Lazio	289	10,5%	22
Emilia-Romagna	280	10,1%	27
Veneto	252	9,1%	43
Toscana	196	7,1%	23
Piemonte	182	6,6%	12
Campania	170	6,1%	12
Puglia	168	6,1%	12
Abruzzo	94	3,4%	7
Sicilia	92	3,3%	8
Umbria	92	3,3%	8
Marche	49	1,8%	4
Friuli-Venezia Giulia	47	1,7%	6
Liguria	44	1,6%	7
Sardegna	42	1,5%	10
Calabria	32	1,2%	5
Basilicata	31	1,1%	0
Molise	15	0,5%	0
Provincia autonoma Trento	14	0,5%	2
Provincia autonoma Bolzano	7	0,3%	1
Valle d'Aosta	6	0,2%	0
Totale	2.765	100,0%	295
<i>Fonte: Unioncamere.</i>			

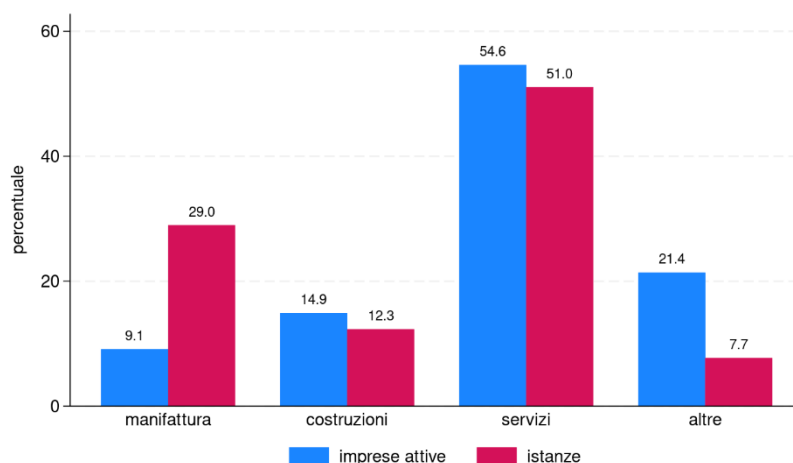
I dati presentati confermano che il maggior numero delle istanze proviene dalla regione Lombardia (il 24% del totale), seguita dal Lazio (10,5% del totale) dall'Emilia-Romagna (10,1 % del totale) e dal Veneto (9,1% del totale).

Il maggior numero dei casi di successo della composizione negoziata si riscontra in Lombardia (n.86), Veneto (n.43), Emilia-Romagna (n.27), Toscana (n.23) e Lazio (n.22)¹.

¹ È al riguardo opportuno ricordare che il tasso di successo della composizione negoziata è dato dal rapporto tra il numero complessivo di istanze concluse con esito favorevole (n. 295) ed il totale delle istanze archiviate (n. 1.528), non dovendosi assumere, quindi, come parametro di calcolo del tasso di successo, il numero complessivo delle istanze presentate (n. 2.765), riportate nella Tabella n. 1.

La distribuzione delle istanze per settore produttivo riflette, in linea di massima, quella delle imprese attive secondo i dati Movimprese nel 2024: il successivo Grafico n. 2 mostra che la composizione negoziata è maggiormente utilizzata dalle imprese appartenenti al settore merceologico dei servizi e della manifattura.

Grafico 2. Distribuzione delle istanze e delle imprese attive per settore produttivo



Fonte: Unioncamere, e Movimprese. La figura la percentuale di imprese attive nel 2024 secondo i dati Movimprese (barre blu) e di istanze di composizione negoziata presentate fino al 15 maggio 2025 (barre rosse) per settore produttivo. Nel settore della "manifattura" sono incluse anche imprese nei settori Ateco D (fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata) ed E (fornitura di acqua, reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento). Nei servizi sono incluse le imprese nei settori G, H, I, J, K, L, M e N, mentre nelle costruzioni quelle del settore F.

1.2. Misure richieste e dichiarazioni delle imprese

In fase di compilazione dell'istanza di accesso alla composizione negoziata, le imprese sono chiamate a fornire alcune dichiarazioni relative, nello specifico, all'eventuale qualifica di impresa "sottosoglia"² o di appartenente ad un gruppo, nonché alla necessità di avvalersi di nuova finanza per evitare danni gravi ed irreparabili all'attività aziendale. Delle 2.765 imprese che hanno avuto accesso allo strumento, il 5% appartiene alla categoria di imprese "sottosoglia" e l'8% ad un gruppo, mentre solo 552 imprese (circa il 20%) hanno manifestato l'esigenza di ricorrere a nuove risorse finanziarie (Tabella n.2). Con riferimento, invece, alle misure protettive del patrimonio, l'80% delle imprese ne ha richiesto l'applicazione³, mentre il 52% si è avvalso delle misure sospensive di cui all'articolo 20 del Codice della crisi e dell'insolvenza⁴.

² Trattasi dell'impresa che presenta congiuntamente i seguenti requisiti: i) ricavi minori di 200.000 €; ii) attivo patrimoniale inferiore a 300.000 €; iii) debiti inferiori a 500.000 €.

³ È opportuno precisare che gli effetti protettivi concessi hanno natura provvisoria in quanto necessitano di una successiva conferma da parte del Tribunale competente, nei termini e secondo le modalità indicate nell'art.19 del Codice della crisi e dell'insolvenza.

⁴ Trattasi della possibilità, per i debitori che accedono alla composizione negoziata, di disattivare le disposizioni in materia di obblighi di ricostituzione del capitale in caso di perdite di esercizio, nonché quelle sulle cause di scioglimento di cui agli artt. 2884, comma 1, n. 4) e 2545-duodecies del Codice civile.

Si segnala, da ultimo, che il 36% delle imprese ha redatto il test pratico di autovalutazione finalizzato a verificare, in via preventiva, la ragionevole perseguibilità del risanamento.

Tabella 2. Le misure richieste e le dichiarazioni da parte delle imprese

Caratteristiche	Numero	Percentuale
Gruppi imprese	232	8%
Sottosoglia	132	5%
Risorse finanziarie	552	20%
Misure protettive	2.206	80%
Misure sospensive	1.451	52%
Test pratico	985	36%
<i>Fonte: Unioncamere.</i>		

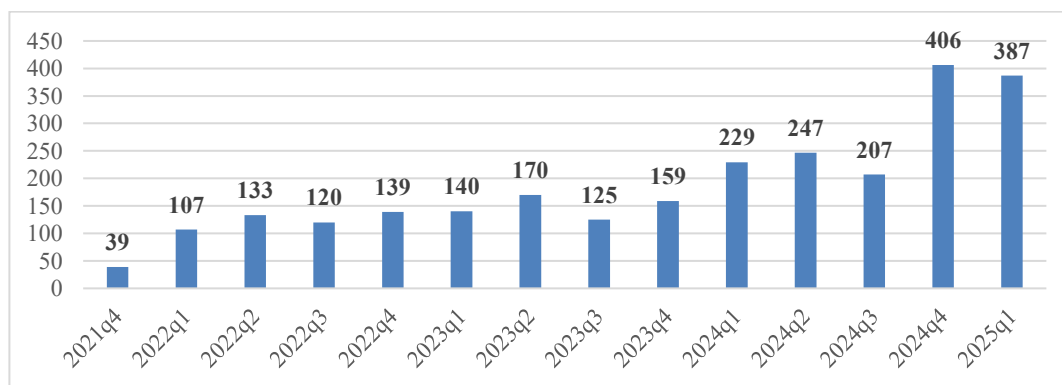
1.3. L'utilizzo dello strumento nel tempo

Le elaborazioni presentate in questo paragrafo derivano dal monitoraggio periodico dei flussi relativi all'utilizzo dello strumento e sono finalizzate ad evidenziare la positiva evoluzione del ricorso alla composizione negoziata in termini di istanze presentate e di tasso di successo.

Partendo dal primo aspetto, nel Grafico n.3 è possibile notare il costante incremento nel tempo del numero di istanze, aumentato considerevolmente a partire dal quarto trimestre dell'anno 2024, nel corso del quale sono state presentate ben 406 istanze, il doppio rispetto al trimestre precedente e più del doppio rispetto al quarto trimestre del 2023.

L'inizio dell'anno 2025 ha confermato il trend di crescita del ricorso alla composizione negoziata con 387 istanze nel primo trimestre (con una crescita di quasi il 70% rispetto al primo trimestre del 2024).

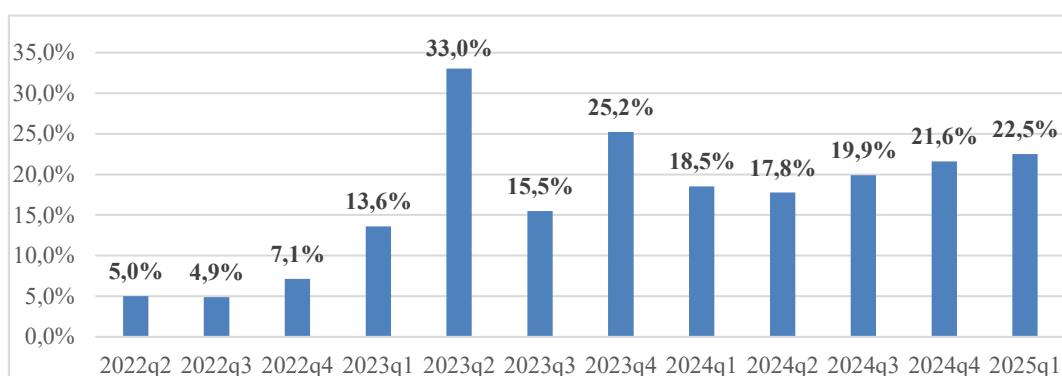
Grafico 3. Istanze presentate per trimestre di apertura



Fonte: Unioncamere.

Soffermandoci, poi, sul dato ricavabile dal rapporto tra le istanze chiuse favorevolmente, giungendo ad una delle soluzioni individuate nell'art. 23 del Codice della crisi e dell'insolvenza (CCII), ed il totale delle istanze archiviate, è possibile ricavare l'ulteriore valore relativo al tasso di successo medio trimestrale della composizione negoziata che, confrontato nel corso dei vari trimestri presi in considerazione, si è notevolmente accresciuto - a conferma del fatto che i primi periodi di operatività dell'istituto sono da considerarsi "sperimentali" - fino ad arrivare al valore del 22,5% registrato a decorrere dal 1° gennaio 2025.

Grafico 4. Evoluzione trimestrale del tasso di successo della composizione negoziata⁵



Fonte: Unioncamere. La figura mostra il tasso di successo della composizione negoziata. Il tasso di successo è definito come il rapporto tra le composizioni negoziate concluse con un esito favorevole in un dato periodo (trimestre) e il numero di istanze archiviate nello stesso periodo.

2. Le istanze archiviate

La seconda sezione dell'Osservatorio semestrale è dedicata ad un approfondimento specifico sulle istanze di composizione negoziata archiviate.

Le prime evidenze riguardano i diversi esiti delle istanze presentate, offrendo un quadro generale sulle tipologie di chiusura del percorso di composizione negoziata e sul valore del tasso di successo per area geografica.

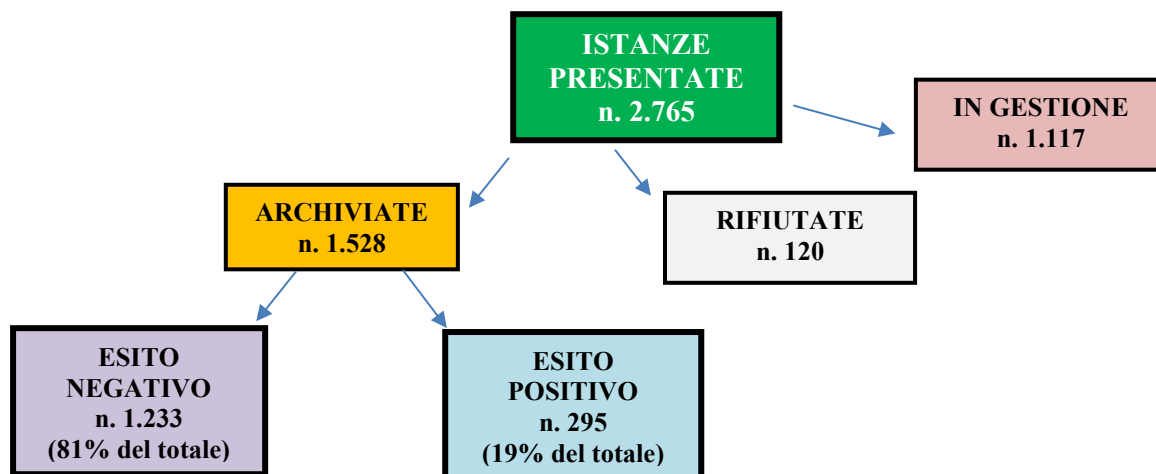
Le elaborazioni successive, invece, offrono un confronto tra le dimensioni delle imprese che hanno concluso positivamente la composizione e quelle giunte ad una chiusura sfavorevole, ponendo in evidenza come le grandi imprese registrino un esito positivo del percorso negoziale in via nettamente superiore rispetto alle piccole imprese.

Da ultimo si propone l'analisi sull'evoluzione delle istanze di composizione negoziata archiviate con esito negativo, fornendo il dettaglio dei percorsi giudiziali che le imprese intraprendono successivamente alla chiusura sfavorevole della composizione.

⁵ Considerando l'esiguo numero di composizioni archiviate nei primi mesi di avvio della composizione negoziata, il Grafico n.4 non considera il tasso di successo per trimestri antecedenti al terzo trimestre del 2022.

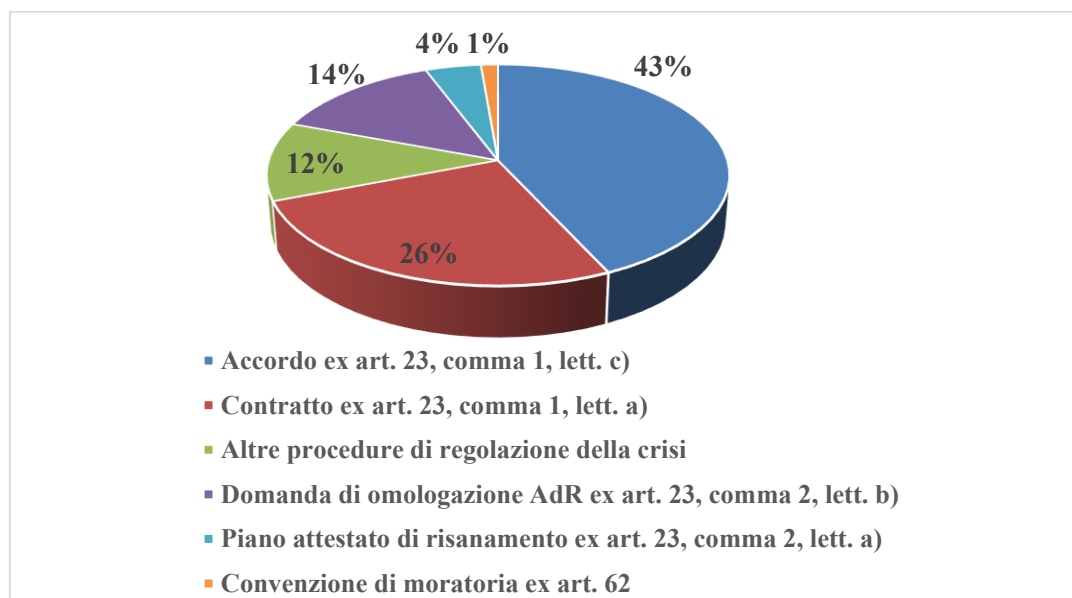
2.1. Gli esiti del percorso di composizione negoziata

Sul totale delle 2.765 istanze presentate, 1.528 risultano archiviate e ulteriori 120 sono state rifiutate⁶. Delle 1.528 istanze archiviate, circa il 19% (295 casi) si sono concluse con esito favorevole.



Il successivo Grafico n. 5 mostra, nel dettaglio, le diverse tipologie di chiusura delle 295 imprese che hanno concluso positivamente il percorso negoziale.

Grafico 5. Gli esiti positivi delle istanze di composizione negoziata



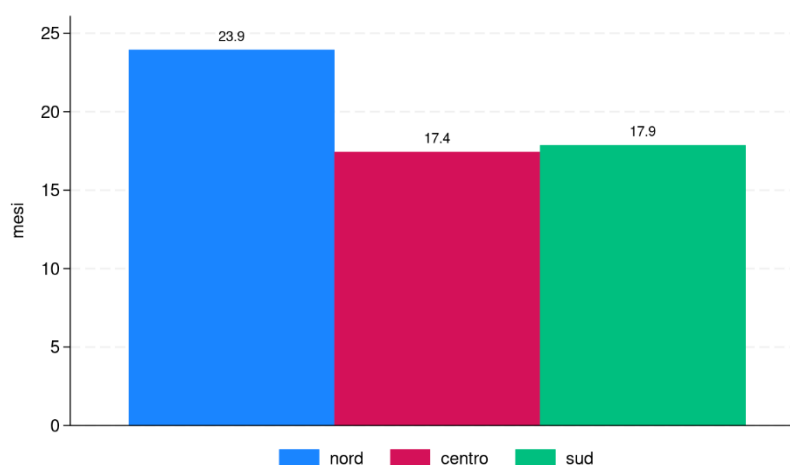
Fonte: Unioncamere.

⁶ Rientrano in tale casistica quelle respinte dal Segretario Generale se l'impresa non provvede ad integrare, nel termine di 30 giorni dalla richiesta, la documentazione obbligatoria prevista dalla normativa, nonché le istanze rifiutate in applicazione dell'art. 25 quinquies del Codice della crisi e dell'insolvenza.

La principale soluzione individuata dalle imprese all'esito delle trattative svolte con i creditori rimane l'accordo sottoscritto dall'imprenditore, dai creditori e dall'esperto (art. 23, comma 1, lett. c) CCII) concluso in ben 127 casi; seguono il contratto con uno o più creditori (23, comma 1, lett. a) CCII, 77 istanze) e, in ordine decrescente, la domanda di omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti (40 istanze) e la richiesta di accesso ad uno degli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza disciplinati dal CCII (34 istanze). Si confermano soluzioni residuali la predisposizione di un piano di attestato di risanamento (13 istanze) e le convenzioni di moratoria ex art. 62 CCII, conclusa in soli 4 casi.

Il successivo Grafico n.6 mostra i valori percentuali delle istanze archiviate con esito favorevole per area geografica ed evidenzia che la maggior parte delle chiusure positive si registra nelle regioni del settentrione (23,9%) rispetto a quelle del centro (17,4%) e del meridione (17,9%). Da segnalare, ad ogni modo, la crescita del tasso di successo nelle regioni del sud, passato dal 12,5% (maggio 2024) al 17,9%.

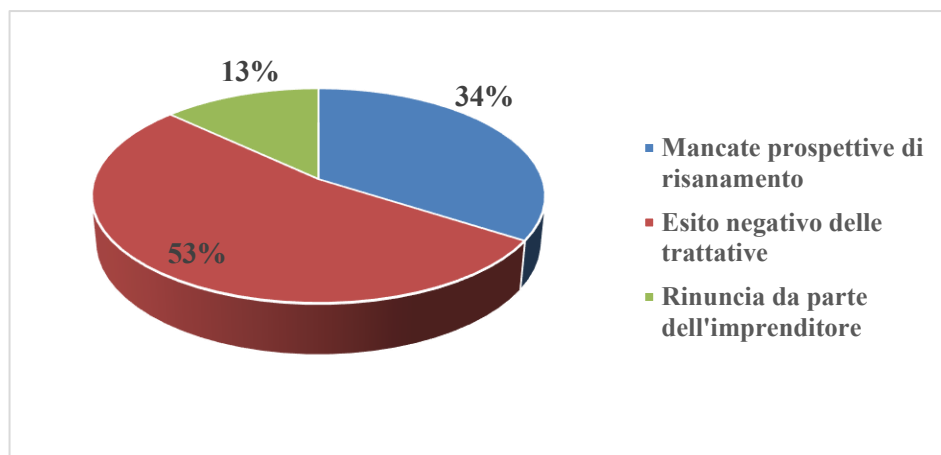
Grafico 6. Tasso di successo della composizione negoziata per area geografica



Fonte: Unioncamere.

Il Grafico n.7 illustra, invece, i valori percentuali relativi alle modalità di chiusura negativa della composizione negoziata.

Grafico 7. Gli esiti negativi delle istanze di composizione negoziata



Fonte: Unioncamere

Seppur vero che il numero delle istanze archiviate per mancate prospettive di risanamento e per esito negativo delle trattative continua a rimanere particolarmente elevato, rappresentando quasi il 90% del totale delle composizioni chiuse con esito sfavorevole, è altrettanto vero che il dato delle chiusure positive è in costante aumento ed interessa imprese di dimensioni sempre più significative, in termini di lavoratori impiegati e attivo di bilancio, rispetto a quelle che hanno concluso la composizione con insuccesso.

Come si avrà modo di illustrare nel successivo par. 2.2., la composizione negoziata sembra risultare particolarmente efficace per le imprese più strutturate e di maggiori dimensioni e, invece, poco attrattiva per le piccole imprese.

Molteplici potrebbero essere le motivazioni.

Innanzitutto, le piccole imprese soffrono spesso di una ridotta cultura finanziaria e manageriale, che ostacola la tempestiva percezione dei segnali di crisi e l'adozione di misure preventive. Inoltre, l'accesso a professionisti esperti (advisor, consulenti d'impresa, etc.) risulta più difficoltoso, sia per motivi economici sia, talvolta, per una minor consapevolezza del ruolo strategico di tali figure. A ciò si aggiunge l'assenza, nella maggior parte delle piccole imprese, degli "adequati assetti organizzativi, amministrativi e contabili" richiesti dall'art. 2086 c.c. e puntualmente richiamati dall'art. 3 del Codice della crisi, che rappresentano una condizione fondamentale per individuare e affrontare tempestivamente i segnali di crisi. Inoltre, occorre porre l'attenzione anche sulla diversa considerazione degli intermediari finanziari verso i piccoli debitori, il che rende più complesso il raggiungimento di accordi sostenibili nell'ambito del percorso negoziale.

Non va, infine, sottovalutato il fenomeno della cessione del credito, ovvero della sua gestione da parte di terzi, cui il sistema creditizio ha spesso fatto ricorso in questi anni: il cambio di interlocutori ai tavoli delle trattative, infatti, ha più volte ostacolato il raggiungimento di una soluzione favorevole e repentina delle crisi.

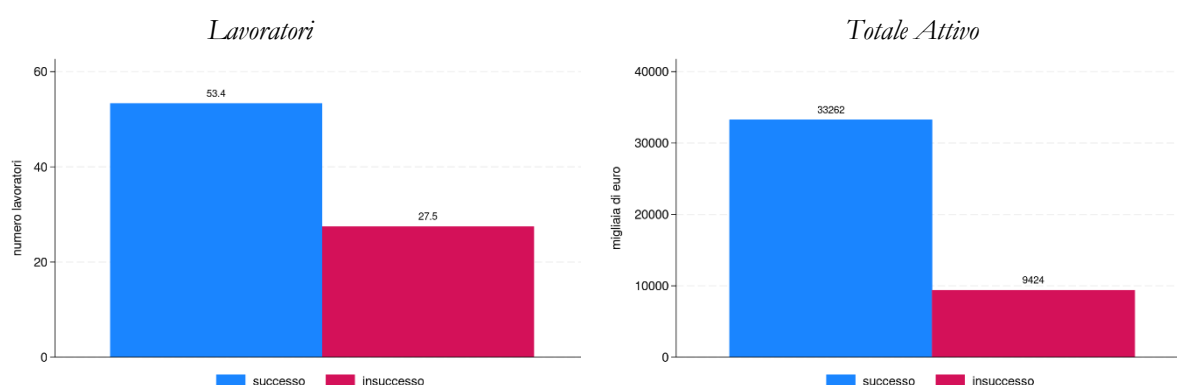
Per incentivare l'accesso delle micro e piccole imprese alla composizione negoziata, potrebbe essere opportuno concretamente intervenire, oltre che sugli aspetti suddetti, anche sulle soglie previste dall'art. 25-undecies del Codice della crisi in modo da ampliare la platea delle imprese che possono accedere ai piani di rateizzazione automatica, ad oggi non ancora attuati e limitati agli indebitamenti non superiori ai 30.000 euro, valore quest'ultimo decisamente non sufficiente a colmare l'esposizione debitoria delle piccole imprese.

2.2. Esiti positivi e negativi: comparazione tra le imprese⁷

I grafici di seguito presentati arricchiscono l'analisi sull'istituto della composizione negoziata con un confronto tra le dimensioni delle imprese che concludono con successo la procedura e quelle che, invece, registrano una chiusura negativa, unitamente ad alcune elaborazioni che pongono in stretta correlazione la tempestività dell'emersione della crisi e il tasso di successo della composizione.

Partendo dal primo aspetto, il Grafico n.8 riporta il numero medio di lavoratori impiegati dall'impresa (pannello di sinistra) e il totale dell'attivo di bilancio (pannello di destra) misurati 5 anni prima dell'avvio della procedura, distinguendo tra le istanze concluse con successo e quelle con insuccesso: le imprese per le quali la composizione negoziata si è conclusa positivamente risultano più grandi di quelle che hanno registrato un esito negativo, sia in termini di lavoratori (53,4 contro 27,5 in media) che di attivo di bilancio (33 mln contro 9 mln in media).

Grafico 8. Dimensioni delle imprese in composizione conclusa con o senza successo (numero lavoratori e migliaia di euro, valori medi, istanze presentate prima del 2024)



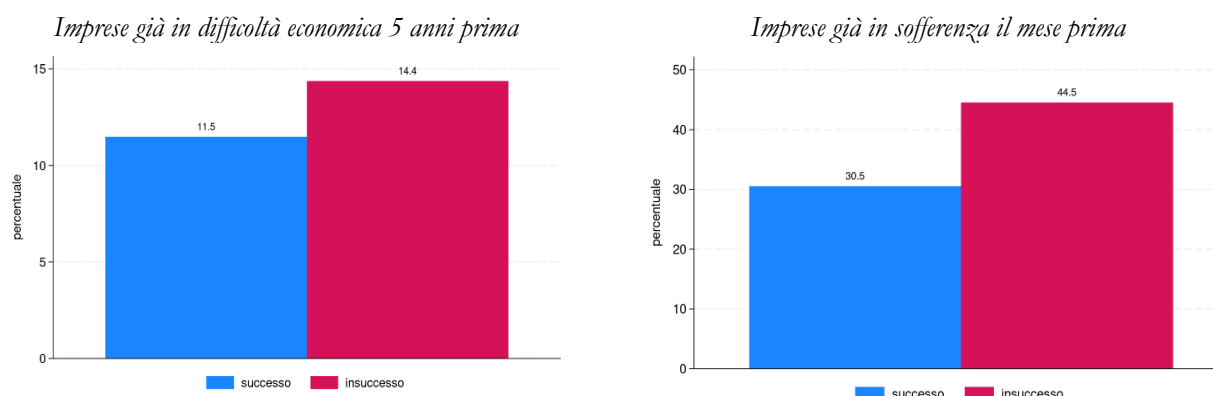
Fonte: Unioncamere, Infocamere, INPS e Cerved Group. La figura riporta il numero medio di lavoratori impiegati dall'impresa (pannello di sinistra) e il totale dell'attivo di bilancio (pannello di destra) misurati 5 anni prima dell'avvio della procedura, per le istanze concluse con o senza successo. Per l'analisi sul numero dei lavoratori sono considerate le società di persone e le società di capitali che almeno una volta risultano aver segnalato i loro dipendenti all'INPS dal 2002 in poi. Per l'analisi sul totale dell'attivo di bilancio si considerano le società di capitali che hanno presentato almeno una volta un bilancio con ricavi positivi nei dati di Cerved Group dal 2002 in poi. Qualora l'impresa non risultasse impiegare lavoratori o non avesse depositato il bilancio 5 prima dell'avvio della procedura si utilizza l'ultima rilevazione prima di tale data; qualora anche questa non fosse disponibile si utilizza la prima osservazione per ciascun'impresa dopo tale data.

⁷ A cura di Giacomo Rodano, Banca d'Italia, Servizio Struttura Economica.

Oltre ad essere più grandi, le imprese che portano a termine con successo la composizione negoziata hanno affrontato la crisi dell'impresa in maniera più tempestiva, come mette in luce il successivo Grafico n.9 che mostra la percentuale di imprese in crisi "grave" già prima della presentazione dell'istanza, distinguendo tra le istanze concluse con successo e quelle con insuccesso: nel pannello di sinistra, l'impresa viene considerata in grave crisi se, nei 5 anni che precedono l'avvio della procedura, presenta dei bilanci in perdita; nel pannello di destra, invece, lo stato di crisi viene valutato con riferimento all'esistenza di almeno un euro di sofferenza bancaria al momento di presentazione dell'istanza di composizione.

Secondo entrambi i criteri utilizzati, nei casi di successo della composizione negoziata si registra una minore probabilità di sussistenza di uno stato di crisi grave prima dell'accesso allo strumento. Più precisamente, nei casi di imprese già in difficoltà economica nei 5 anni che precedono l'accesso alla composizione negoziata, la percentuale dei casi di successo si limita all'11,5% del totale delle imprese monitorate, mentre nei casi di imprese già in sofferenza il mese prima, la percentuale si innalza al 30,5%.

Grafico 9. Imprese in composizione conclusa con o senza successo che erano in crisi prima dell'istanza (valori percentuali, istanze presentate prima del 2024)



Fonte: Unioncamere, Infocamere, Centrale dei Rischi e Cerved Group. La figura riporta la percentuale di imprese già in crisi prima dell'istanza di composizione negoziata, per le istanze concluse con o senza successo. Nel pannello di sinistra, l'impresa si considera in crisi se, a partire da 5 anni prima dell'avvio della procedura, presenta dei bilanci in perdita (la differenza tra margine operativo lordo e la spesa per interessi è negativa) oppure non presenta bilanci con ricavi positivi. Nel pannello di destra invece, l'impresa è considerata in crisi se risultava avere almeno un euro di sofferenza bancaria già il mese precedente l'istanza.

2.3. Evoluzione delle istanze di composizione negoziata archiviate con esito negativo

Le analisi presentate in questo paragrafo derivano dall'attività di monitoraggio che Unioncamere, ormai con cadenza semestrale, svolge anche sugli eventuali percorsi giudiziali delle istanze di composizione negoziata archiviate con esito negativo.

I dati estratti mediante un incrocio tra le informazioni della Piattaforma telematica e quelle presenti nel Registro delle imprese, evidenziano che delle 1.233 imprese che hanno avuto accesso alla composizione negoziata con esiti sfavorevoli, 586 (il 47,5%) non hanno successivamente fatto ricorso agli istituti o alle procedure disciplinate dal Codice della crisi e

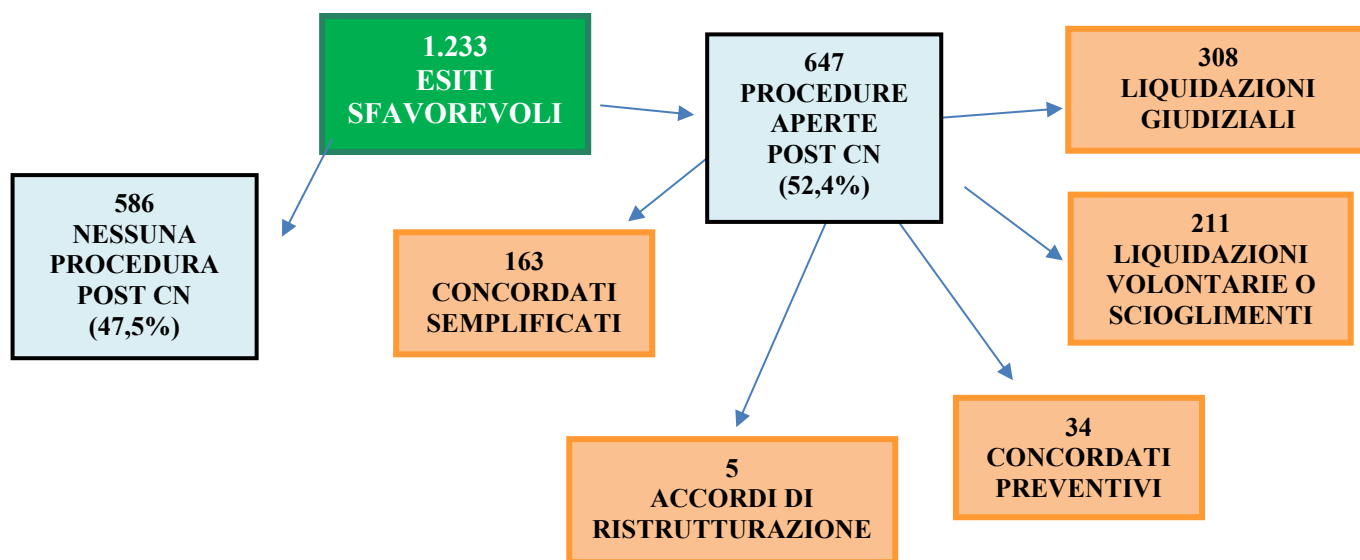
dell'insolvenza, né hanno avviato processi di scioglimento volontario, potendosi in tal senso ritenere che siano imprese ancora attive.

Risultano, invece, 647 (il 52,4%) le imprese per la quali si registra l'avvio di una procedura successivamente alla chiusura del percorso di composizione negoziata.

Nel dettaglio:

- nei confronti di 308 imprese è stata aperta una procedura liquidatoria (liquidazione giudiziale o fallimento secondo la previgente disciplina del r.d. n. 267/1942);
- 211 imprese risultano in scioglimento e liquidazione volontaria;
- 34 imprese hanno avuto accesso al concordato preventivo;
- 5 hanno depositato una domanda di omologazione di un accordo ristrutturazione;
- 163 imprese hanno presentato ricorso per l'omologazione del concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio.

I numeri riportati si riferiscono alle domande di apertura delle varie procedure successive alla composizione negoziata ed iscritte nel Registro delle imprese⁸ e non sono pertanto indicativi degli esiti in termini di omologazioni e chiusure.



⁸ È opportuno precisare che alcune delle 647 imprese con procedure post composizione negoziata hanno richiesto l'apertura di più procedimenti e, quindi, il totale delle procedure aperte non corrisponde al totale delle imprese con archiviazione negativa.

3. Gli esperti

Questa sezione dell'Osservatorio è dedicata all'analisi dei dati relativi agli esperti iscritti negli appositi elenchi regionali, il cui numero complessivo ammonta a 4.433 (167 in più rispetto a quelli censiti nel mese di maggio 2024).

La maggior parte degli esperti si colloca nella regione della Lombardia (il 18,9%) seguita dalla Toscana, Emilia-Romagna, Veneto e Lazio.

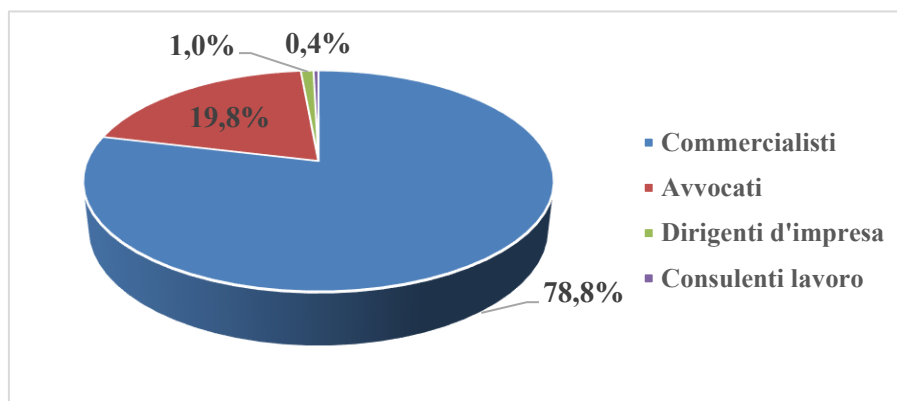
Tabella 3. Ripartizione regionale degli esperti

Regione	Numero	Percentuale
Lombardia	839	18,9%
Toscana	485	10,9%
Emilia-Romagna	438	9,9%
Veneto	436	9,8%
Lazio	420	9,5%
Campania	372	8,4%
Puglia	212	4,8%
Marche	199	4,5%
Abruzzo	164	3,7%
Piemonte	164	3,7%
Sicilia	130	2,9%
Umbria	121	2,7%
Liguria	116	2,6%
Calabria	94	2,1%
Friuli-Venezia Giulia	77	1,7%
Sardegna	71	1,6%
Provincia autonoma Trento	43	1,0%
Basilicata	22	0,5%
Molise	18	0,4%
Provincia autonoma Bolzano	9	0,2%
Valle d'Aosta	3	0,1%
Totale	4.433	100%
Fonte: Unioncamere.		

Come evidenziato nel successivo Grafico n.10, gli iscritti all'ordine professionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili continuano a rappresentare la quasi totalità degli esperti (il 78,8%), mentre quelli iscritti agli ordini degli Avvocati rappresentano il 19,8% del totale.

I dirigenti d'impresa, che possono iscriversi negli elenchi degli esperti se abbiano svolto funzioni di direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione, sono solamente 46, mentre rimane ancora esiguo il numero degli esperti appartenenti all'ordine dei Consulenti del lavoro.

Grafico 10. Ripartizione degli esperti per tipologia di attività professionale



Fonte: Unioncamere

Con riferimento al profilo professionale degli esperti, si ricorda che dal 18 giugno 2024 è operativa la scheda sintetica, una nuova implementazione della Piattaforma telematica che consente agli esperti di aggiornare le competenze specialistiche e le esperienze acquisite per qualificare al meglio la loro professionalità in funzione della nomina nei procedimenti di composizione negoziata, agevolando le commissioni regionali nell'individuazione dell'esperto più idoneo alla gestione della singola istanza.

Analizzando i dati della Piattaforma telematica, sintetizzati nella successiva Tabella n.4, emerge che 1.307 esperti (circa il 30% del totale) hanno compilato la scheda sintetica arricchendo il proprio curriculum vitae; il numero di esperienze professionali complessivamente dichiarate è pari a 5.382 di cui circa il 75% autorizzate dai rispettivi Ordini professionali di appartenenza, ovvero dalle CCIAA capoluogo di regione nel caso di esperti non iscritti in nessun Albo, il che evidenzia come le funzionalità della scheda sintetica siano ormai entrate a pieno regime.

Tabella 4. Dettaglio esperienze professionali inserite nella scheda sintetica

TIPOLOGIA ESPERTI	Esperienze in bozza	Esperienze in autorizzazione	Esperienze autorizzate	Esperienze rifiutate
n.1.092/3.492 Commercialisti iscritti negli elenchi	286	356	3.524	410
n.201/877 Avvocati iscritti negli elenchi	82	130	477	65
n.2/18 Consulenti Lavoro iscritti negli elenchi	-	-	3	-
n.12/46 Dirigenti di impresa iscritti negli elenchi	1	-	27	21
TOTALE ESPERTI CHE HANNO INSERITO ESPERIENZE n. 1.307/4.433	TOTALE ESPERIENZE PROFESSIONALI INSERITE IN PIATTAFORMA DAGLI ESPERTI n. 5.382			

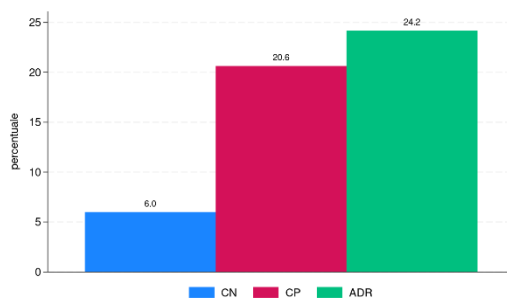
4. Composizione negoziata e procedure concorsuali: un'analisi comparativa⁹

L'approfondimento presentato nella parte conclusiva dell'Osservatorio fornisce alcune evidenze sull'operatività della composizione negoziata ponendo a confronto le imprese che ricorrono all'istituto con quelle che richiedono l'accesso alle principali procedure concorsuali (liquidazione giudiziale e concordato preventivo) nonché, elemento di novità di questa edizione dell'Osservatorio, l'omologazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti.

4.1 Le finalità di risanamento aziendale

Per comprendere se e in che termini lo strumento della composizione negoziata sia effettivamente utilizzata in funzione della ristrutturazione dell'impresa è possibile utilizzare i dati Infocamere relativi all'eventuale data di avvio di una liquidazione volontaria o di uno scioglimento: nello specifico, se una composizione negoziata è avviata da un'impresa già in stato di liquidazione volontaria, è plausibile supporre che l'accesso allo strumento della composizione possa rispondere a finalità liquidatorie.

*Grafico 11. Utilizzo dei diversi strumenti a fini "liquidatori"
(valori percentuali, casi avviati dopo il 2020)*



Fonte: Unioncamere e Infocamere. La figura mostra la percentuale, tra tutte le imprese che fanno istanza di composizione negoziata e che accedono a un concordato preventivo e ad un accordo di ristrutturazione dei debiti dopo il 2020 (escluso), delle imprese che in base ai dati di Infocamere risultavano aver già avviato una liquidazione volontaria o uno scioglimento.

Il Grafico n. 11 mostra come la quota di imprese che, al momento della presentazione dell'istanza di composizione negoziata, aveva già avviato una liquidazione volontaria - e che quindi, sotto la nostra ipotesi, aveva come scopo la liquidazione dell'attivo - sia piuttosto bassa (6%), significativamente minore rispetto a quella delle imprese che hanno aperto un concordato preventivo (20,6%) o che hanno richiesto l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti (24,2%).

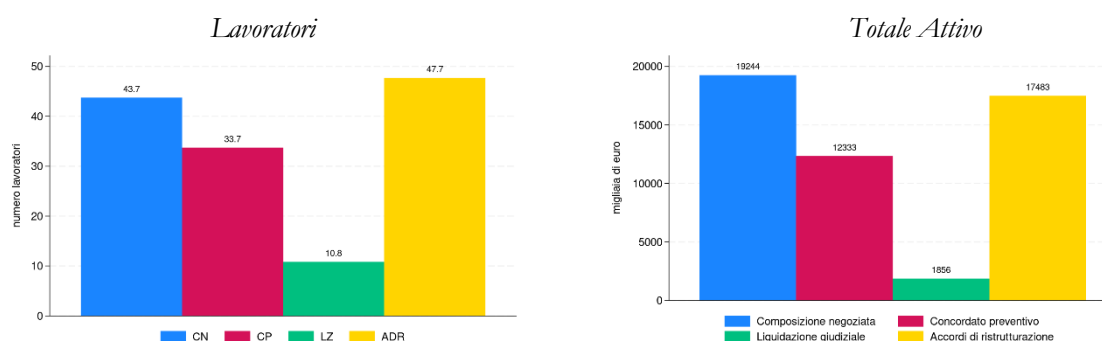
⁹ A cura di Giacomo Rodano, Banca d'Italia, Servizio Struttura Economica. L'analisi è condotta su dati di fonte Unioncamere, Infocamere, INPS, Centrale dei Rischi e Cerved Group.

4.2 Le dimensioni delle imprese

Il Grafico n. 12 analizza le dimensioni delle imprese che hanno avuto accesso alla composizione negoziata, al concordato preventivo, alla liquidazione giudiziale e gli accordi di ristrutturazione dei debiti attraverso due variabili: i lavoratori impiegati e il totale dell'attivo di bilancio¹⁰.

Sia considerando i lavoratori impiegati (pannello di sinistra) che l'attivo di bilancio (pannello di destra), è possibile notare che le imprese in composizione negoziata presentano dimensioni molto simili a quelle che accedono agli accordi di ristrutturazione e, a seguire, al concordato preventivo, risultando, invece, di dimensioni di gran lunga maggiori rispetto alle imprese in liquidazione giudiziale.

*Grafico 12. Dimensioni delle imprese che utilizzano i diversi strumenti
(numero lavoratori e migliaia di euro, valori medi, casi avviati dopo il 2020)*



Fonte: Unioncamere, Infocamere, INPS e Cerved Group. La figura riporta il numero medio di lavoratori impiegati dall'impresa (pannello di sinistra) e il totale dell'attivo di bilancio (pannello di destra) misurati 5 anni prima dell'avvio della procedura. Per l'analisi sul numero dei lavoratori sono considerate le società di persone e le società di capitali che almeno una volta risultano aver segnalato i loro dipendenti all'INPS dal 2002 in poi. Per l'analisi sul totale dell'attivo di bilancio si considerano le società di capitali che hanno presentato almeno una volta un bilancio con ricavi positivi nei dati di Cerved Group dal 2002 in poi. Qualora l'impresa non risultasse impiegare lavoratori o non avesse depositato il bilancio 5 prima dell'avvio della procedura si utilizza l'ultima rilevazione prima di tale data; qualora anche questa non fosse disponibile si utilizza la prima osservazione per ciascun'impresa dopo tale data.

4.3 La tempestività dell'emersione e della gestione della crisi

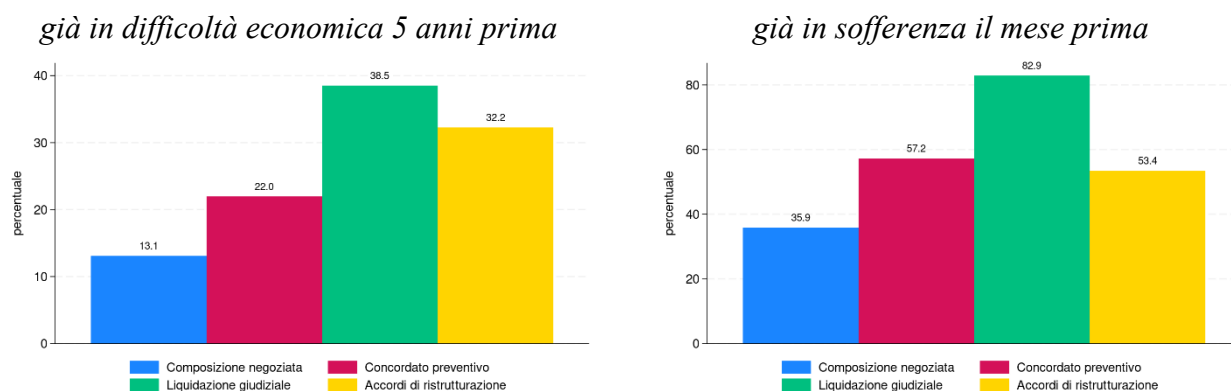
L'obiettivo della composizione negoziata è favorire il risanamento delle imprese in difficoltà, promuovendo un'emersione tempestiva dello stato di crisi e consentendo così una gestione più efficace della stessa. Per valutare il fattore tempestività, si conducono due diversi esercizi: nel primo si considerano quante imprese erano già in uno stato di crisi grave diverso tempo prima della sua emersione, identificata con l'avvio di una procedura concorsuale o del percorso di composizione negoziata; nel secondo si considera, invece, il tempo passato tra l'avvio delle difficoltà finanziarie e l'emersione della crisi. Per considerare un'impresa già in crisi grave

¹⁰ Vengono utilizzati i dati relativi ai 5 anni che precedono l'avvio delle procedure per due ragioni: da un lato, non sempre le imprese presentano bilanci o impiegano lavoratori negli anni immediatamente precedenti la procedura; dall'altro, anche qualora queste informazioni fossero disponibili, è possibile che le imprese subiscano un ridimensionamento della propria attività prima dell'avvio della procedura.

prima dell'emersione si utilizzano due criteri. Un primo criterio, molto stringente, è quello di considerare un'impresa in crisi laddove, in tutti i 5 anni precedenti l'avvio di una procedura concorsuale o del percorso di composizione negoziata, presenti dei bilanci in perdita (identificata mediante una differenza tra il margine operativo lordo e la spesa per interessi negativa) oppure non presenti bilanci con ricavi positivi. Nel pannello di sinistra del Grafico n. 13 è riportata, per i diversi tipi di procedura, la quota di imprese classificate in crisi secondo questo criterio: per le imprese che presentano un'istanza di composizione negoziata, la quota di imprese che era già in difficoltà economica nei 5 anni prima dell'avvio della procedura è minore (13,1%) rispetto a quelle che accedono a un concordato (22,0%) e, soprattutto, a quelle che richiedono l'omologazione di un accordo di ristrutturazione (32,2%) e l'apertura della liquidazione giudiziale (38,5%).

Un secondo criterio, complementare al precedente, utilizza i dati della Centrale dei Rischi per identificare gravi difficoltà delle imprese nel far fronte alle proprie obbligazioni nei confronti del sistema bancario. In particolare, in questo caso un'impresa viene considerata in crisi se risulta avere almeno un euro di credito classificato in sofferenza già nel mese precedente l'avvio delle diverse procedure.

*Grafico 13. Imprese già in crisi grave prima dell'avvio della procedura
(valori percentuali, casi avviati dopo il 2020)*



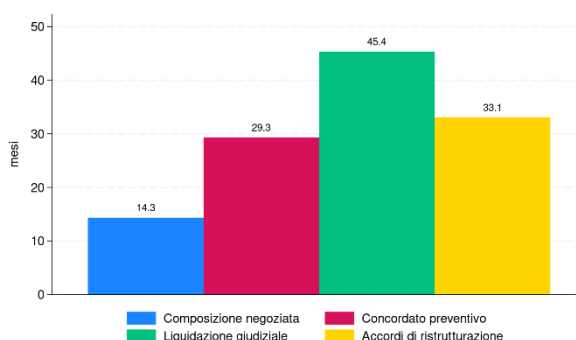
Fonte: Unioncamere, Infocamere, Cerved Group e Centrale dei Rischi. Nel pannello di sinistra, la figura riporta, per ciascun tipo di strumento, la percentuale di imprese già in difficoltà economica 5 anni prima dell'avvio della procedura. L'impresa si considera in difficoltà se, a partire da 5 anni prima dell'avvio della procedura, presenta dei bilanci in perdita (la differenza tra margine operativo lordo e la spesa per interessi è negativa) oppure non presenta bilanci con ricavi positivi. Nel pannello di destra la figura riporta invece, per ciascun tipo di strumento, la percentuale di imprese che, in base ai dati della Centrale dei Rischi, risultavano avere almeno un euro di sofferenza bancaria già il mese precedente l'avvio della procedura. Si considerano solo procedure avviate prima tra il 2020 e il 2024 (esclusi) in quanto i dati della Centrale dei Rischi sono disponibili solamente fino al dicembre 2023. Sono considerate solo le imprese segnalate almeno una volta nella Centrale dei Rischi.

Il pannello di destra del Grafico n. 13 mostra come solo il 35,9% delle imprese che presenta un'istanza di composizione negoziata era già in sofferenza nel mese precedente, contro il 57,2% di quelle in concordato preventivo, il 53,4% di quelle che ricorrono agli accordi di ristrutturazione dei debiti e l'82,9 % di quelle in liquidazione giudiziale.

Oltre alla quota di imprese che erano già in sofferenza al momento dell'avvio della procedura, dai dati della Centrale dei Rischi è possibile calcolare anche da quanto tempo, in media, le imprese che accedono alle diverse procedure erano in sofferenza prima dell'avvio della

procedura¹¹. Come riportato nel Grafico n.14 le imprese in composizione negoziata erano in sofferenza in media da 14,3 mesi a fronte di 29,3 mesi per le imprese in concordato, 33,1 mesi per le imprese che hanno richiesto l'omologazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti e 45,4 mesi per quelle in liquidazione giudiziale.

*Grafico 14. Tempo in sofferenza prima dell'avvio della procedura
(valori medi, mesi, casi avviati dopo il 2020 e prima del 2024)*

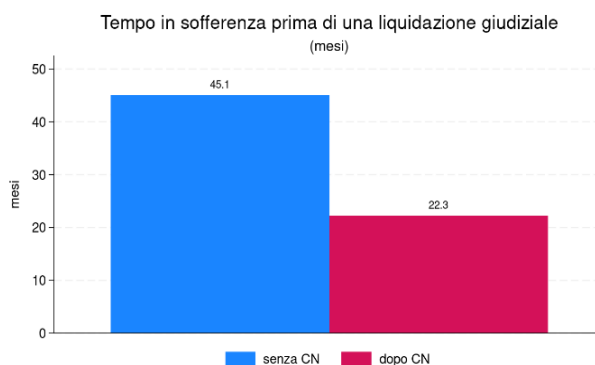


Fonte: Unioncamere, Infocamere e Centrale dei Rischi. La figura riporta, per ciascun tipo di strumento, il numero medio di mesi in cui le imprese risultavano in sofferenza prima dell'avvio della procedura. Un'impresa è in sofferenza in un dato mese se risulta avere almeno un euro di credito in Centrale dei Rischi in quel mese e in tutti i mesi successivi in cui risulta segnalata. Se un'impresa entra in sofferenza dopo l'avvio della procedura, per il calcolo della media si considera un tempo pari a zero. Sono considerate solo le imprese segnalate almeno una volta nella Centrale dei Rischi.

Da ultimo, il Grafico n. 15 evidenzia come la composizione negoziata, pur se conclusa con un esito negativo, possa comunque contribuire a ridurre i tempi di avvio della procedura di liquidazione giudiziale. La figura confronta le imprese che hanno avuto direttamente accesso alla liquidazione giudiziale con quelle che l'hanno dichiarata dopo un tentativo infruttuoso di composizione negoziata. In quest'ultimo caso, infatti, al momento dell'apertura della liquidazione giudiziale, l'impresa risulta in sofferenza in media da 22 mesi, a fronte dei 45 mesi rilevati in assenza di una precedente composizione negoziata.

¹¹ Se un'impresa entra in sofferenza dopo l'avvio della procedura, per il calcolo della media si considera un tempo pari a zero.

*Grafico 15. Tempo in sofferenza prima di un fallimento con o senza la composizione negoziata
(valori medi, mesi, fallimenti dichiarati dopo il 2021)*



Fonte: Unioncamere, Infocamere e Centrale dei Rischi. La figura riporta il numero medio di mesi in cui le imprese risultavano in sofferenza prima della dichiarazione di apertura della liquidazione giudiziale con riferimento a due gruppi di imprese: quelle che hanno aperto la liquidazione giudiziale direttamente (barra blu) e quelle che l'hanno aperta dopo un tentativo di una composizione negoziata concluso senza successo (barra rossa). Se un'impresa entra in sofferenza dopo l'apertura della liquidazione giudiziale, per il calcolo della media si considera un tempo pari a zero. Sono considerate solo le imprese segnalate almeno una volta nella Centrale dei Rischi.