



UNIONCAMERE

# **LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER LA CRISI D'IMPRESA**

*Osservatorio semestrale  
Nona edizione*

*15 maggio 2026*

Area Servizi per la finanza ed il sostegno alle imprese e ambiente



*Indice*

<b>Premessa.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Le istanze di composizione negoziata .....</b>	<b>4</b>
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
<b>2. Le istanze archiviate.....</b>	<b>8</b>
2.1. <i>Gli esiti del percorso di composizione negoziata e gli accordi transattivi con il fisco .....</i>	9
2.2. <i>Esiti positivi e negativi: comparazione tra le imprese .....</i>	12
<b>3. Gli esperti.....</b>	<b>14</b>
<b>4. Composizione negoziata e procedure concorsuali: un'analisi comparativa .....</b>	<b>17</b>
4.1 <i>Le finalità di risanamento aziendale .....</i>	17
4.2 <i>Le dimensioni delle imprese.....</i>	18
4.3 <i>La tempestività dell'emersione e della gestione della crisi.....</i>	18

*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 impegnaire la responsabilità dell'Istituzione di appartenenza.*

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



## **Premessa**

La IX<sup>a</sup> edizione dell'Osservatorio semestrale sulla composizione negoziata segue la pubblicazione presentata nel mese di novembre 2025 e fornisce il consueto aggiornamento semestrale sull'andamento di tale strumento che, secondo i monitoraggi periodicamente condotti da Unioncamere, risulta sempre più utilizzato dalle imprese in crisi.

L'esame dei principali dati relativi alle istanze presentate, infatti, conferma il trend crescente del ricorso all'istituto e del numero dei casi conclusi con successo, così come il confronto tra le dimensioni delle imprese che hanno concluso positivamente la composizione e quelle giunte ad una chiusura sfavorevole, consente di affermare che le grandi imprese continuano a registrare un esito positivo del percorso negoziale in via nettamente superiore rispetto alle piccole imprese.

Una novità di questa edizione dell'Osservatorio è rappresentata dai dati relativi agli accordi transattivi conclusi con le Agenzie fiscali e l'Agenzia delle entrate-riscossione successivamente all'entrata in vigore del d. lgs. n. 136/2024 che, come noto, ha ammesso la possibilità di negoziare il debito fiscale anche nella composizione negoziata.

La terza sezione dell'Osservatorio è invece dedicata ai dati principali relativi agli esperti iscritti negli elenchi regionali tenuti dalle Camere di commercio, mentre la parte conclusiva dell'Osservatorio ripropone, aggiornandola, l'analisi comparativa tra le imprese che hanno intrapreso il percorso di composizione negoziata e quelle che hanno avuto accesso alla liquidazione giudiziale, al concordato preventivo e agli accordi di ristrutturazione dei debiti.

## 1. Le istanze di composizione negoziata

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

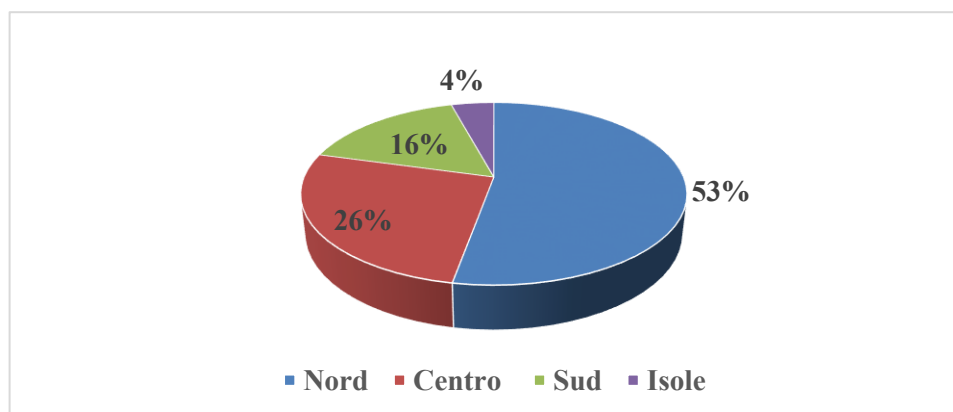
A distanza di quattro anni e mezzo dall'avvio dell'istituto, le istanze risultano pari a 4.489 unità, vale a dire 1.724 in più rispetto a quelle censite nel mese di maggio 2025, con una crescita del 29% nell'corso dell'ultimo semestre, se si considera che le istanze registrate nell'Osservatorio di novembre 2025 erano pari a 3.483.

In costante aumento risultano anche i casi di successo del percorso negoziale giunti a quota 594, un valore raddoppiato rispetto a quello di un anno fa e incrementato di ben 184 esiti favorevoli rispetto al mese di novembre 2025.

### 1.1. La distribuzione territoriale

Il Grafico n.1 mostra la 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.

Grafico 1. Ripartizione delle istanze sul territorio italiano



Fonte: Unioncamere.

Tabella 1. Distribuzione regionale delle istanze presentate

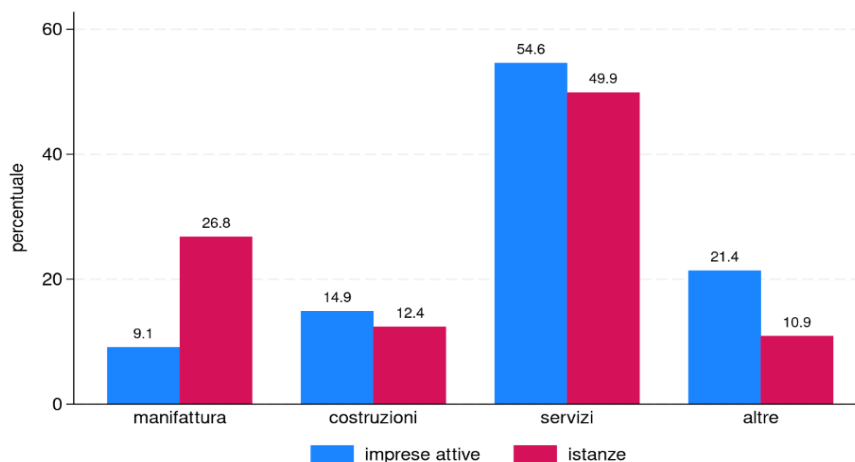
Regione	N. istanze presentate	% istanze presentate
Lombardia	1.015	22,6%
Lazio	496	11%
Emilia-Romagna	426	9,5%
Veneto	413	9,2%
Campania	328	7,3%
Toscana	319	7,1%
Piemonte	291	6,5%
Puglia	277	6,2%
Umbria	168	6,2%
Abruzzo	153	3,4%
Sicilia	142	3,2%
Marche	85	1,9%
Liguria	77	1,7%
Friuli-Venezia Giulia	75	1,7%
Sardegna	60	1,3%
Calabria	49	1,1%
Basilicata	42	0,6%
Molise	27	1,1%
Provincia autonoma Trento	21	0,5%
Valle d'Aosta	14	0,3%
Provincia autonoma Bolzano	11	0,2%
<b>Totale</b>	<b>4.489</b>	<b>100,0%</b>
<i>Fonte: Unioncamere.</i>		

I dati presentati confermano che il maggior numero delle istanze proviene dalla regione Lombardia (il 22,6% del totale), seguita dal Lazio (11% del totale) dall'Emilia-Romagna (9,5% del totale) e dal Veneto (9,2% del totale).

La distribuzione delle istanze per settore produttivo, mostrata nel successivo Grafico n. 2, riflette, in linea di massima, quella delle imprese attive secondo i dati Movimprese nel 2024 ed evidenzia che la composizione negoziata continua ad essere maggiormente utilizzata dalle imprese appartenenti al settore merceologico dei servizi.



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 2026 (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"<sup>1</sup> o di appartenente ad un gruppo, nonché alla necessità di avvalersi di nuova finanza per evitare danni gravi ed irreparabili all'attività aziendale. Delle 4.489 imprese che hanno avuto accesso allo strumento, il 5% appartiene alla categoria di imprese "sottosoglia" e il 9% ad un gruppo, mentre solo 867 imprese (il 19%) hanno manifestato l'esigenza di ricorrere a nuove risorse finanziarie (Tabella n.2). Con riferimento, invece, alle misure protettive del patrimonio, l'83% delle imprese ne ha richiesto l'applicazione<sup>2</sup>, mentre il 55% si è avvalso delle misure sospensive di cui all'articolo 20 del Codice della crisi e dell'insolvenza<sup>3</sup>. Si segnala, infine che il 35% delle imprese ha redatto il test pratico di autovalutazione finalizzato a verificare, in via preventiva, la ragionevole perseguibilità del risanamento.

<sup>1</sup> 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 €.

<sup>2</sup> È opportuno ricordare 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.

<sup>3</sup> 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.



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

Caratteristiche	Numero	Percentuale
<b>Sottosoglia</b>	205	5%
<b>Gruppi imprese</b>	390	9%
<b>Risorse finanziarie</b>	867	19%
<b>Misure protettive</b>	3.725	83%
<b>Misure sospensive</b>	2.462	55%
<b>Test pratico</b>	1.587	35%

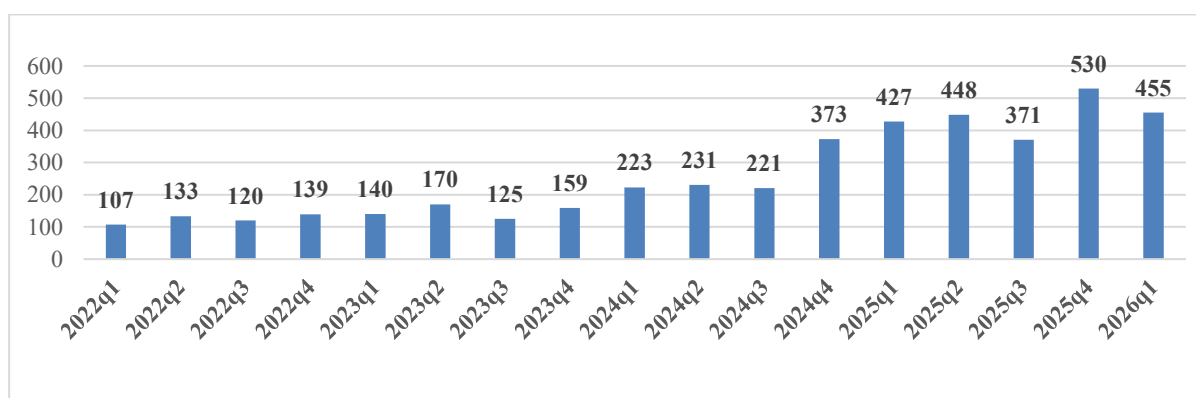
Fonte: Unioncamere.

### 1.3. L'utilizzo dello strumento nel tempo

Le elaborazioni presentate in questo paragrafo derivano dal monitoraggio periodico dei flussi relativi all'utilizzo della composizione negoziata ed evidenziano la positiva evoluzione del ricorso allo strumento in termini di istanze presentate e di tasso di successo. Il Grafico n.3, infatti, mostra chiaramente che il numero di istanze presentate ha registrato un significativo incremento a partire dal quarto trimestre dell'anno 2024 fino a giungere, nel corso dell'ultimo trimestre dell'anno 2025, al valore più alto registrato dall'avvio della composizione negoziata (ben 530 istanze presentate).

L'inizio dell'anno 2026 ha confermato il trend crescente del ricorso alla composizione negoziata con 455 istanze pervenute nel corso del primo trimestre.

Grafico 3. Istanze presentate per trimestre di apertura

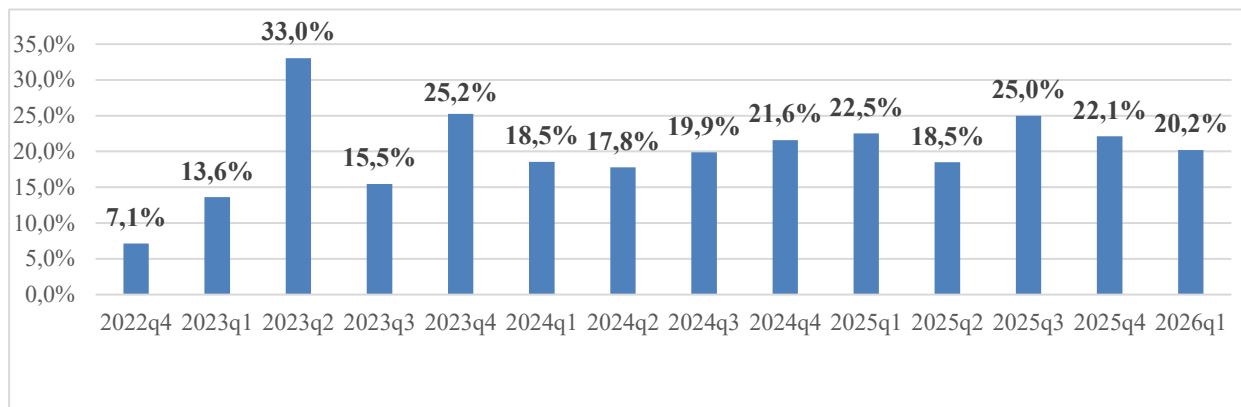


Fonte: Unioncamere.

Con riferimento, poi, al tasso di successo trimestrale dell'istituto, definito dal rapporto tra le istanze chiuse favorevolmente ed il totale delle istanze archiviate, il successivo Grafico n. 4 mostra un'evoluzione anche in tal caso evidentemente positiva, considerando che nel corso dell'ultimo anno il valore medio registrato è stato del 22% e, nel primo trimestre del 2026, del 20,2%.



Grafico 4. Evoluzione trimestrale del tasso di successo della composizione negoziata<sup>4</sup>



Fonte: Unioncamere.

## 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 e offrono un quadro generale sulle tipologie di chiusura del percorso di composizione negoziata e sul valore del tasso di successo per area geografica.

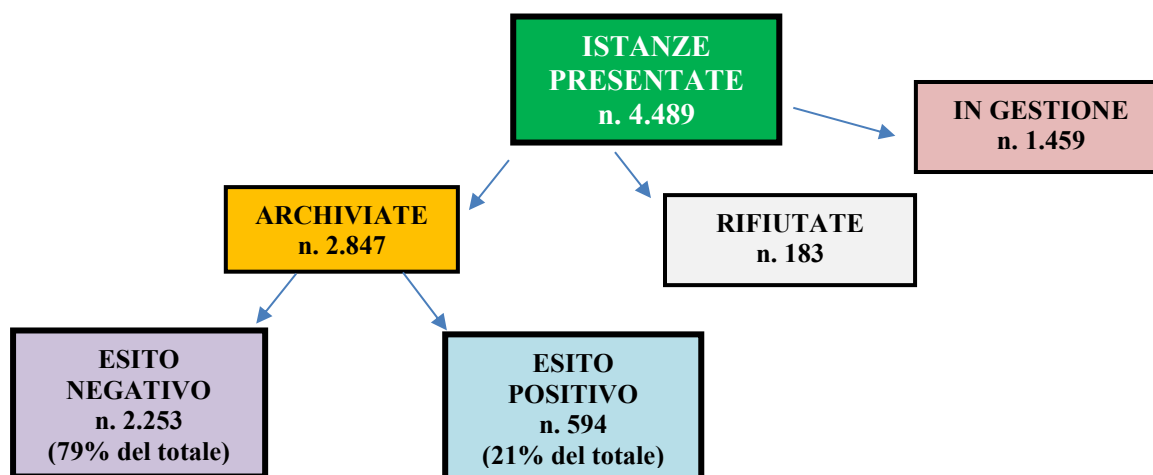
Una novità di questa edizione dell'Osservatorio è rappresentata dai dati relativi agli accordi transattivi con le Agenzie fiscali e l'Agenzia delle entrate-riscossione introdotti, quale soluzione praticabile anche nell'ambito della composizione negoziata, ad opera del d. lgs. n. 136/2024, vale a dire l'ultimo correttivo al Codice della crisi, entrato in vigore il 28 settembre 2024.

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 ancora una volta in evidenza come le grandi imprese registrino un esito positivo del percorso negoziale in via nettamente superiore rispetto alle piccole imprese.

<sup>4</sup> 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.

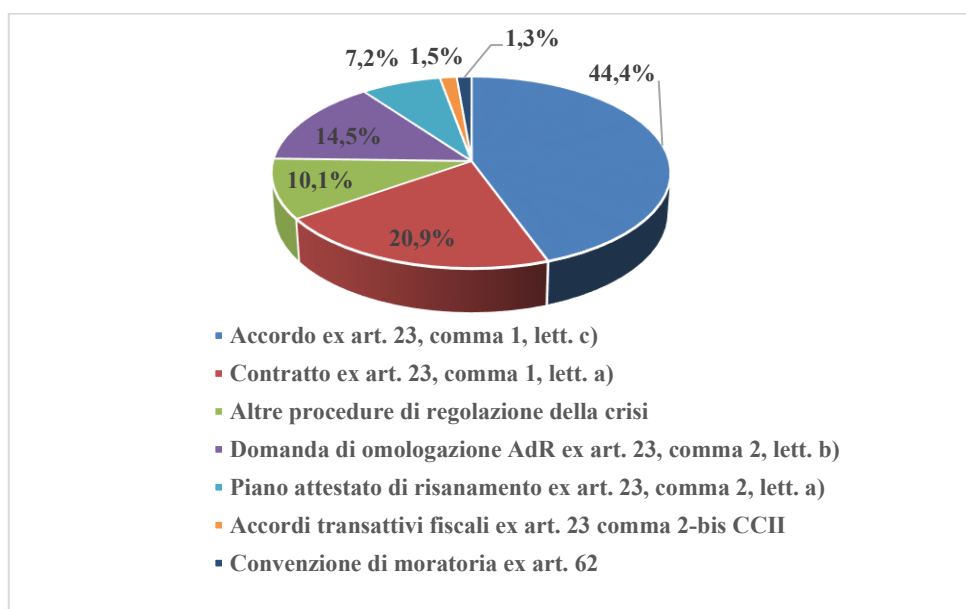
### 2.1. Gli esiti del percorso di composizione negoziata e gli accordi transattivi con il fisco

Sul totale delle 4.489 istanze presentate, 2.847 risultano archiviate e ulteriori 183 sono state rifiutate<sup>5</sup>. Delle 2.847 istanze archiviate, il 21% (594 casi) si sono concluse con esito favorevole.



Il successivo Grafico n. 5 mostra, nel dettaglio, le diverse tipologie di chiusura delle 594 imprese che hanno concluso positivamente il percorso negoziale.

Grafico 5. Gli esiti positivi delle istanze di composizione negoziata



Fonte: Unioncamere.

<sup>5</sup> 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 264 casi; seguono il contratto con uno o più creditori (23, comma 1, lett. a) CCII, 124 istanze) e, in ordine decrescente, la domanda di omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti (86 istanze) e la richiesta di accesso ad uno degli strumenti di regolazione della crisi e dell'insolvenza disciplinati dal CCII (60 istanze). Si confermano in aumento i piani attestati di risanamento (43 istanze) mentre si confermano soluzioni residuali le convenzioni di moratoria ex art. 62 CCII, concluse in soli 8 casi.

Come anticipato, una novità significativa di questa edizione dell'Osservatorio è rappresentata dai dati relativi agli accordi transattivi conclusi con il fisco.

Più precisamente, il comma 2 bis dell'art. 23 CCII, introdotto dal d. lgs. n. 136/2024, consente al debitore di formulare, nel corso delle trattative, una proposta transattiva che:

- preveda il pagamento dilazionato o parziale del debito fiscale e dei relativi accessori, ma che non può essere formulata in relazione ai tributi costituenti risorse proprie dell'Unione europea;
- sia accompagnata dalla relazione di un professionista indipendente, chiamato ad attestarne la convenienza rispetto all'alternativa della liquidazione giudiziale, nonché da un'ulteriore relazione, redatta dal soggetto incaricato della revisione legale, se esistente, altrimenti da un revisore legale a tale scopo designato, in merito alla completezza e alla veridicità dei dati aziendali.

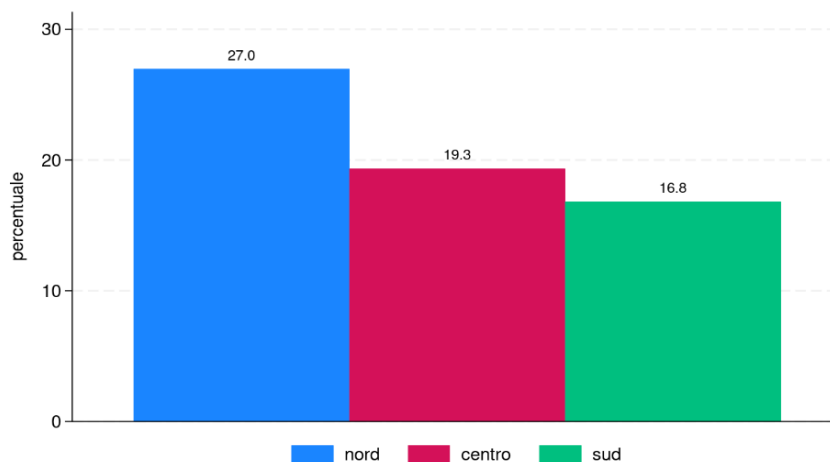
L'accordo raggiunto deve quindi essere sottoscritto dalle parti e comunicato all'esperto ed i suoi effetti si producono con il deposito presso il tribunale competente; il giudice, in particolare, è chiamato a compiere un controllo sulla regolarità formale della documentazione allegata e dell'accordo, all'esito del quale può autorizzarne l'esecuzione, ovvero dichiararne l'inefficacia.

Le analisi condotte evidenziano che, a distanza di oltre un anno e mezzo dall'entrata in vigore del richiamato comma 2 bis dell'art. 23 del CCII, sono stati sottoscritti solo 9 accordi con l'erario, il che solleva qualche perplessità sull'efficacia del processo di perfezionamento di detti accordi e apre, al contempo, margini di riflessione sull'opportunità di eventuali modifiche normative volte a snellire il su descritto iter procedurale, al fine di consentire una più agevole negoziabilità del debito fiscale anche nella composizione negoziata.

Passando, invece, alle analisi relative alle chiusure negative della composizione negoziata, il successivo Grafico n.6 mostra i valori percentuali delle istanze archiviate con esito sfavorevole per area geografica ed evidenzia che la maggior parte delle chiusure positive si registra nelle regioni del settentrione (27,0%) rispetto a quelle del centro (19,3%) e del meridione (16,8%).



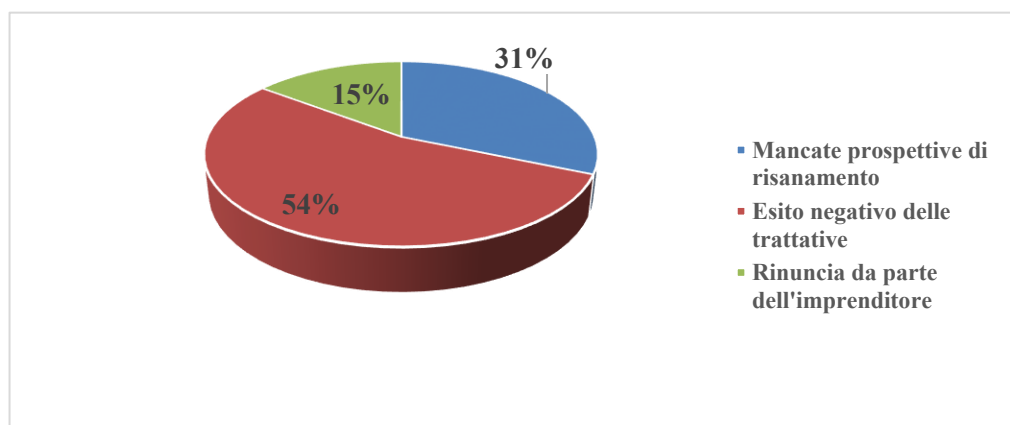
Grafico 6. Tasso di successo della composizione negoziata per area geografica



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

I valori percentuali relativi alle modalità di chiusura negativa della composizione negoziata mostrano una netta prevalenza delle archiviazioni per assenza di prospettive di risanamento (ex art. 17, comma 5 CCII) e di quelle per esito negativo delle trattative svolte (ex art. 17, comma 8 CCII) che, insieme, rappresentano l'85% del totale delle istanze chiuse con esito sfavorevole.



È tuttavia opportuno ricordare che il dato delle chiusure positive è notevolmente aumentato nel corso dell'ultimo biennio e, soprattutto, ha interessato imprese di dimensioni decisamente rilevanti, in termini di lavoratori impiegati e attivo di bilancio, rispetto a quelle che hanno concluso la composizione con insuccesso.

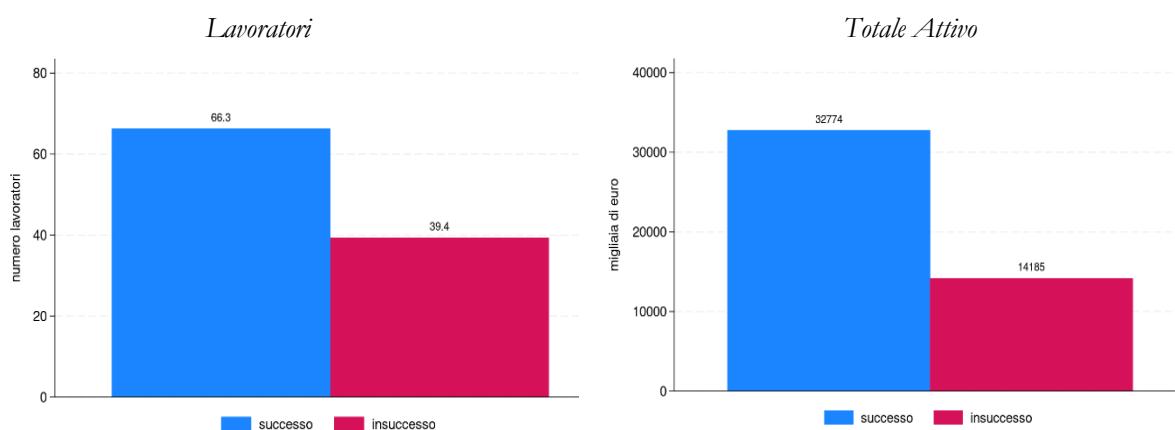
Come si avrà modo di illustrare nel successivo par. 2.2., infatti, la composizione negoziata continua a rivelarsi particolarmente efficace per le imprese più strutturate e di maggiori dimensioni risultando, invece, poco attrattiva per le piccole imprese.

## 2.2. Esiti positivi e negativi: comparazione tra le imprese<sup>6</sup>

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 (66,3 contro 39,4 in media) che di attivo di bilancio (32 mln contro 14 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 2025)



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.

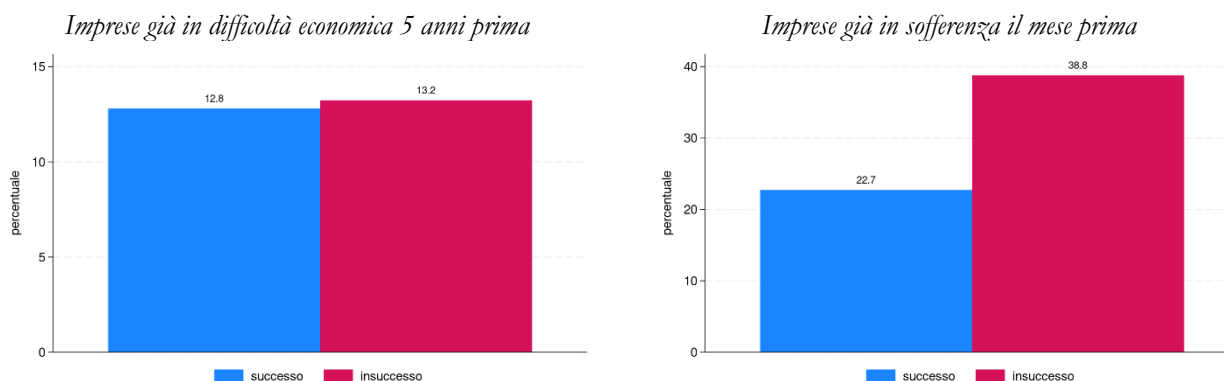
<sup>6</sup> A cura di Giacomo Rodano, Banca d'Italia, Servizio Struttura Economica.



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 è pari al 12,8% (vs 13,2%), mentre nei casi di imprese già in sofferenza il mese prima, la percentuale è del 22,7 % (vs 38,8%).

*Grafico 9. Imprese in composizione conclusa con o senza successo che erano in crisi prima dell'istanza (valori percentuali, istanze presentate prima del 2025)*



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.

### 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 4.677 (244 in più rispetto a quelli censiti nel mese di maggio 2025).

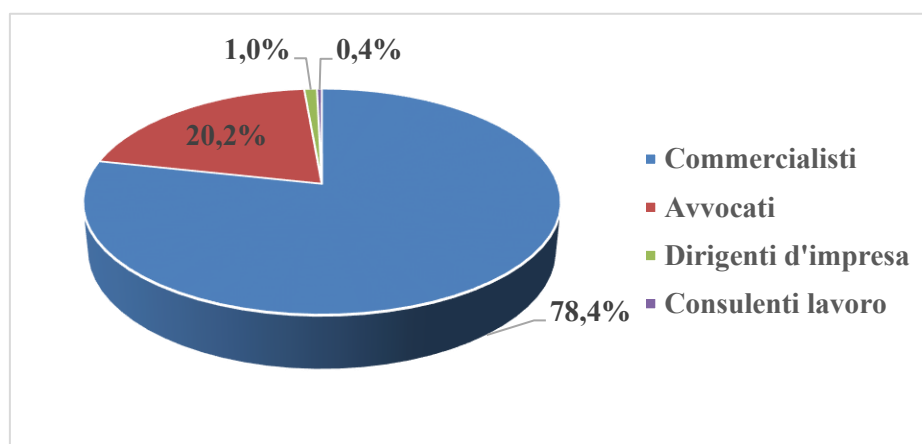
La maggior parte degli esperti si colloca nella regione della Lombardia (il 18,8%) seguita dalla Toscana, Emilia-Romagna, Veneto e Lazio.

*Tabella 3. Ripartizione regionale degli esperti*

Regione	Numero	Percentuale
Lombardia	878	18,8%
Toscana	504	10,8%
Emilia-Romagna	455	9,7%
Veneto	451	9,6%
Lazio	433	9,3%
Campania	398	8,5%
Puglia	232	5,0%
Marche	213	4,6%
Abruzzo	178	3,8%
Piemonte	176	3,8%
Sicilia	153	3,3%
Umbria	124	2,7%
Liguria	123	2,6%
Calabria	98	2,1%
Friuli Venezia Giulia	81	1,7%
Sardegna	75	1,6%
Provincia autonoma Trento	43	0,9%
Basilicata	25	0,5%
Molise	23	0,5%
Provincia autonoma Bolzano	9	0,2%
Valle d'Aosta	5	0,1%
<b>Totale</b>	<b>4.677</b>	<b>100%</b>
<b>Fonte: Unioncamere.</b>		

Come evidenziato nel successivo Grafico n.10, gli iscritti all'ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili si confermano in netta maggioranza (il 78,4% del totale), seguiti dagli iscritti all'ordine degli Avvocati (20,2%); rimane esiguo il numero dei dirigenti d'impresa e quello degli appartenenti all'ordine dei Consulenti del lavoro.

*Grafico 10. Ripartizione degli esperti per tipologia di attività professionale*



Fonte: Unioncamere

Con riferimento, infine, al profilo professionale degli esperti, i dati della Piattaforma telematica, sintetizzati nella successiva Tabella n.4, evidenziano che 1.613 esperti (circa il 34,5% del totale) hanno compilato la scheda sintetica arricchendo il proprio curriculum vitae con le esperienze acquisite, per qualificare al meglio la loro professionalità in funzione della nomina nei procedimenti di composizione negoziata.

Il numero di esperienze professionali complessivamente dichiarate è pari a 7.225 di cui circa il 77% autorizzate dai rispettivi Ordini professionali di appartenenza, o dalle CCIAA capoluogo di regione nel caso di esperti non iscritti in nessun Albo.

*Tabella 4. Dettaglio esperienze professionali inserite nella scheda sintetica*

<b>Esperti</b>	<b>Esperienze in Bozza</b>	<b>Esperienze in autorizzazione</b>	<b>Esperienze Autorizzate</b>	<b>Esperienze Rifiutate</b>
n. 1.342/ 3.665 Commercialisti iscritti negli elenchi	472	322	4856	512
n. 257/ 947 Avvocati iscritti negli elenchi	149	103	690	64
n. 2/18 Consulenti Lavoro iscritti negli elenchi	-	-	3	-
n.12/47 Dirigenti di impresa iscritti negli elenchi	2	2	31	22
<b>TOTALE ESPERTI CHE HANNO INSERITO ESPERIENZE n. 1.613/ 4.677</b>	<b>TOTALE ESPERIENZE PROFESSIONALI INSERITE IN PIATTAFORMA DAGLI ESPERTI n. 7.225</b>			

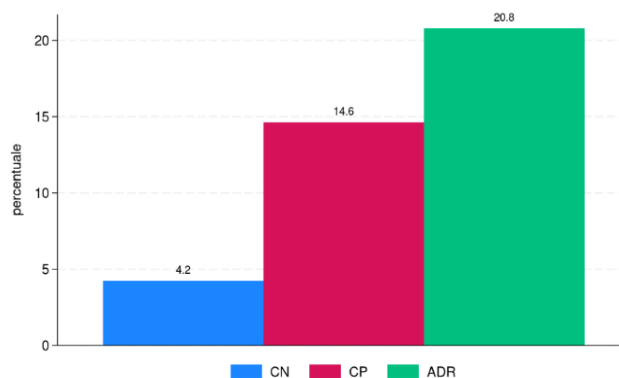
#### 4. Composizione negoziata e procedure concorsuali: un'analisi comparativa<sup>7</sup>

L'approfondimento presentato nella parte conclusiva dell'Osservatorio fornisce un aggiornamento delle analisi relative al confronto tra le imprese che accedono alla composizione negoziata e quelle che richiedono l'accesso alle principali procedure concorsuali (liquidazione giudiziale e concordato preventivo) nonché 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 (4,2%), significativamente minore rispetto a quella delle imprese che hanno aperto un concordato preventivo (14,6%) o che hanno richiesto l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti (20,8%).

<sup>7</sup> 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.

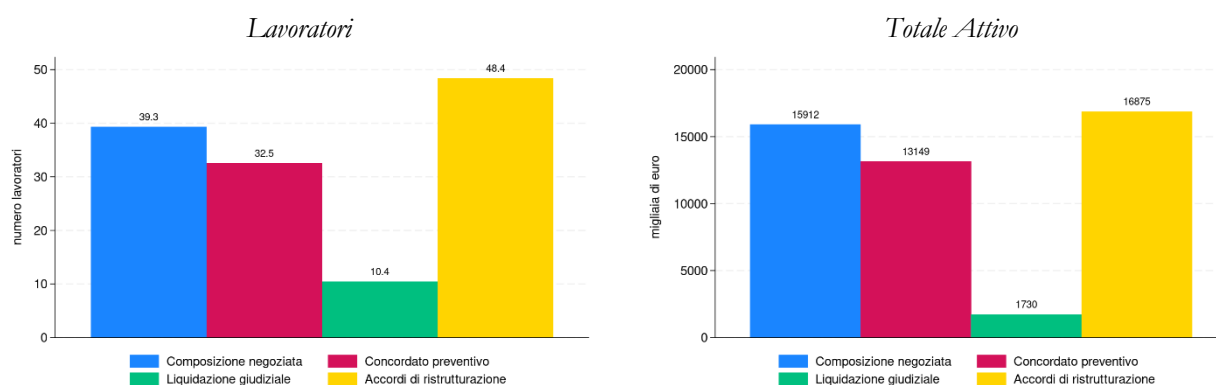


## 4.2 Le dimensioni delle imprese

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 bilancio<sup>8</sup>.

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 anni 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, come noto, 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

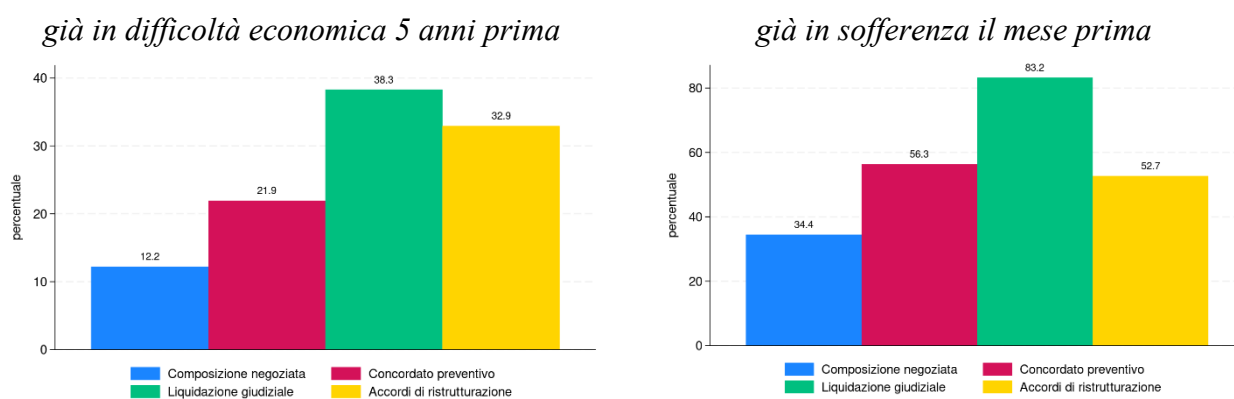
<sup>8</sup> Vengono utilizzati i dati relativi ai 5 anni che precedono l'avvio delle procedure per due ragioni: da un lato, non sempre le imprese presentano bilanci o impiegano lavoratori negli anni immediatamente precedenti la procedura; dall'altro, anche qualora queste informazioni fossero disponibili, è possibile che le imprese subiscano un ridimensionamento della propria attività prima dell'avvio della procedura.



l'avvio delle difficoltà finanziarie e l'emersione della crisi. Per considerare un'impresa già in crisi grave 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 (12,2%) rispetto a quelle che accedono a un concordato (21,9%) e, soprattutto, a quelle che richiedono l'omologazione di un accordo di ristrutturazione (32,9%) e l'apertura della liquidazione giudiziale (38,3%).

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)*



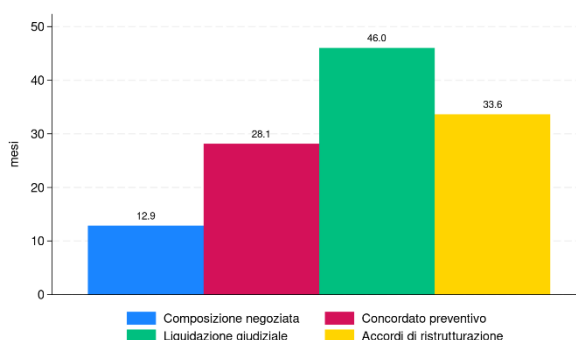
Fonte: Unioncamere, Infocamere, Cerved Group e Centrale dei Rischi. Nel pannello di sinistra, la figura riporta, per ciascun tipo di strumento, la percentuale di imprese già in difficoltà economica 5 anni prima dell'avvio della procedura. L'impresa si considera in difficoltà se, a partire da 5 anni prima 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. 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 34,4% delle imprese che presenta un'istanza di composizione negoziata era già in sofferenza nel mese precedente, contro il 56,3% di quelle in concordato preventivo, il 52,7% di quelle che ricorrono agli accordi di ristrutturazione dei debiti e l'83,2 % 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

procedura<sup>9</sup>. Come riportato nel Grafico n.14 le imprese in composizione negoziata erano in sofferenza in media da 12,9 mesi a fronte di 28,1 mesi per le imprese in concordato, 33,6 mesi per le imprese che hanno richiesto l’omologazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti e 46 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 2026)*



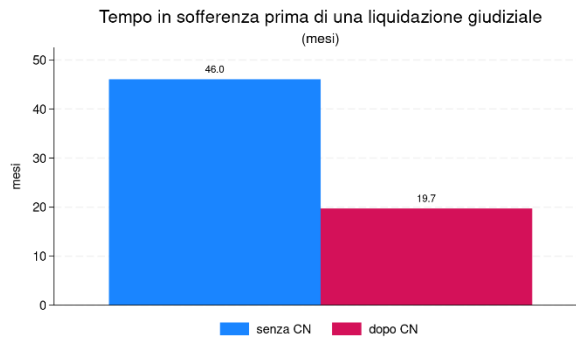
Fonte: Unioncamere, Infocamere e Centrale dei Rischi. La figura riporta, per ciascun tipo di strumento, il numero medio di mesi in cui le imprese risultavano in sofferenza prima dell’avvio della procedura. Un’impresa è in sofferenza in un dato mese se risulta avere almeno un euro di credito in Centrale 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 20 mesi, a fronte dei 46 mesi rilevati in assenza di una precedente composizione negoziata.

<sup>9</sup> 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.