

Crisi, gli ingredienti per il successo della composizione negoziata

Felicioni a pag. 5

I dati sulle composizioni negoziate nella quinta edizione dell'Osservatorio di Unioncamere

Crisi, quando la Cnc ha successo

Più chance di riuscita per grandi imprese con molti lavoratori

Pagina a cura

DI ALESSANDRO FELICIONI

Localizzata nel nord del Paese, di grandi dimensioni, con molti lavoratori e reattiva nell'avvertire segnali di crisi. È questo l'identikit delle imprese che hanno più probabilità di portare a termine con successo la Composizione negoziata della crisi. Il 17 maggio 2024 Unioncamere ha fornito la quinta edizione dell'osservatorio semestrale che raccoglie e riclassifica i dati relativi alle istanze presentate a seguito dell'introduzione del nuovo istituto, introdotto dal Codice della crisi d'impresa (Ccii) e in vigore fin dal novembre 2021.

Caratteristiche delle imprese che scelgono la composizione. Dopo due anni e mezzo di funzionamento, i dati disponibili (aggiornati al 15 maggio 2024) rappresentano una buona base per fornire una rappresentazione dettagliata dell'evoluzione dell'istituto e di come i destinatari (imprese ma anche professionisti) hanno saputo cogliere le opportunità che venivano offerte. La composizione è in crescita, sia per il numero di istanze presentate, sia per la percentuale di esse che si risolvono con esito positivo.

Si è passati dalle 39 istanze del quarto trimestre 2021 alle 229 del periodo gennaio-marzo 2024.

Il correttivo al Codice della crisi, con l'introduzione della transazione fiscale anche nella composizione e con la definizione più puntuale degli obblighi imposti agli istituti di credito è destinato ad accelerare ancor più il successo dello strumento.

Delle 1450 istanze pre-

sentate al 15 maggio scorso, il 58% proviene dal Nord Italia, mentre indietro restano il sud e le isole che insieme registrano meno (21%) della sola Lombardia, prima regione per procedure avviate. La regione più attiva è la Lombardia (22,6%).

La distribuzione delle istanze per settore produttivo vede in testa le imprese manifatturiere e delle costruzioni che assieme coprono il 45,5% delle istanze.

Al momento della presentazione dell'istanza per la nomina dell'esperto indipendente, si ricorda, l'impresa può richiedere misure protettive o misure sospensive. Le prime servono ad evitare che, nel corso delle trattative intraprese, alcuni creditori pongano in essere azioni cautelari o esecutive che rendono, di fatto, non più percorribile la composizione.

Le seconde prevedono la possibilità di derogare agli obblighi di ricapitalizzazione in caso di società di capitali che si avvicinano alla composizione con patrimonio netto negativo.

Ebbene, le misure protettive, che risultano pressoché determinanti per lo sviluppo della composizione, sono state richieste nel 76% dei casi, mentre quelle sospensive per il 49% delle istanze. Tali dati sono importanti perché forniscono una idea concreta della situazione nella quale versano le imprese al momento dell'avvio del percorso.

La massiccia richiesta di misure cautelari testimonia infatti la preoccupazione che possano giungere aggressioni da parte dei creditori sociali, segno questo di una situazione di difficoltà già manifestatasi.

Le misure sospensive, poi, rivelano la situazione di criticità patrimoniale delle imprese e quindi tendono a collocare l'inizio della crisi in tempi remoti rispetto alla presa coscienza dell'imprenditore con la richiesta dell'esperto.

Un aspetto interessante attiene alla presenza del test pratico al momento dell'istanza. Solo il 35% lo ha fatto. Il test che non è obbligatorio ma consigliato, serve come autovalutazione che l'imprenditore fa della propria situazione e il risultato che ottiene fornisce importanti indicazioni sulla difficoltà della composizione e sulla "ragionevole perseguibilità del risanamento".

In tal modo l'assenza del test sottintende che l'imprenditore non ha fatto questa valutazione preventiva e quindi si avvicina alla composizione alla cieca, senza sapere se e quanto la stessa potrà essere portata a termine ed evidentemente senza aver valutato se, nella propria situazione, fosse stato più idoneo un altro strumento.

L'esito delle istanze. La tabella in pagina mostra il dettaglio della sorte che hanno avuto le 1450 istanze fino ad ora presentate (diverse di esse sono ancora in essere e quindi senza alcun esito).

Da un punto di vista complessivo le composizioni che si chiudono con esito favorevole, ossia con la



formalizzazione di un contratto o di un accordo ai sensi dell'articolo 23, co. 1, Ccii sono cresciute nel corso del tempo. Si passa dal solo 5% del secondo quadrimestre del 2022 al 18% attuale, con un tasso medio del 21,2% a decorrere dal 2023.

Come anticipato, è interessante esplodere il dato non solo delle composizioni archiviate con esito positivo ma anche quello relativo alle composizioni con esito negativo. Se infatti lo scopo principale della composizione è quello di raggiungere un accordo o di stipulare un contratto con tutti o con alcuni creditori, formalizzando quindi uno dei documenti previsti dall'articolo 23, comma 1, Ccii, non è detto che anche l'eventuale archiviazione con esito negativo della composizione non sfoci in uno strumento di regolamentazione della crisi utile per l'imprenditore.

Tra le soluzioni positive prevale l'accordo con tutti i creditori con l'esperto che funge da attestatore in una sorta di piano di risanamento. Anche qui la maggior parte delle istanze che si concludono positivamente provengono dal settentrione del Paese.

Riguardo alle composizioni finite con esito negativo, 323 imprese hanno avviato una procedura successivamente alla chiusura del percorso di com-

posizione negoziata. La più gettonata (al di là della liquidazione giudiziale, normalmente estrema ratio) è il concordato semplificato che può essere annoverato, in verità, come una delle possibili uscite dalla composizione. Infatti la sua attivazione è condizionata all'attivazione della composizione negoziata e al fatto che la stessa si sia chiusa negativamente ma, come comprovato dalla relazione dell'esperto, con trattative condotte in buona fede e con correttezza, e con una situazione che non consente l'attivazione di nessun altro strumento di regolazione della crisi.

Caratteristiche delle imprese che portano a termine la composizione. L'analisi evidenzia anche alcuni elementi che accomunano le imprese che hanno raggiunto un risultato positivo con la composizione negoziata. Il numero dei lavoratori occupati cinque anni prima dell'accesso alla composizione è maggiore per le imprese che hanno avuto un esito positivo rispetto a quelle che invece si sono viste archiviare l'istanza senza alcuna soluzione.

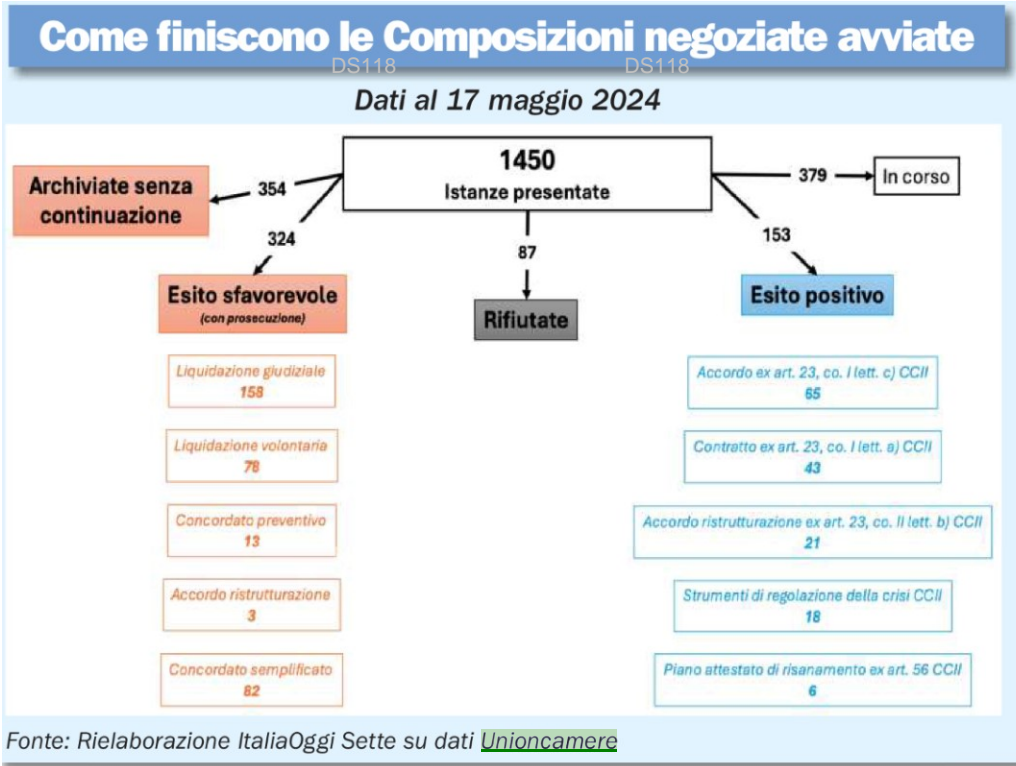
Anche con riferimento ai dati di bilancio del quinto anno che precede la composizione risulta che le imprese che hanno ottenuto un risultato sono quelle con un maggior attivo patrimoniale. Tali dati testi-

moniano che la presenza di forza lavoro o di una patrimonializzazione più solida possono rappresentare elementi in grado di rafforzare la posizione dell'imprenditore nelle trattative. Da un lato, infatti, la presenza di forza lavoro attribuisce alla composizione una valenza anche sociale della quale non si può non tener conto; dall'altro la patrimonializzazione dell'impresa può assicurare una importante garanzia per il buon esito degli accordi proposti.

L'elemento che però, più di tutti, mostra una forte correlazione con l'esito positivo delle istanze è la tempestività dell'attivazione del percorso. Unioncamere esamina il fenomeno prendendo in considerazione la presenza di una crisi grave prima della presentazione dell'istanza e verificando l'esito della composizione in tale ipotesi. Nello studio l'impresa viene considerata in grave crisi se, nei cinque anni che precedono l'avvio della procedura, presenta dei bilanci in perdita oppure in presenza di sofferenze bancarie (da Centrale Rischi) al momento di presentazione dell'istanza di Composizione.

Secondo entrambi i criteri utilizzati, nei casi di presenza di crisi grave scende drasticamente la percentuale di successo della Composizione negoziata.

— © Riproduzione riservata — ■



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS118 - S.11221 - L.1601 - T.1619