



UNIONCAMERE

LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER LA CRISI D'IMPRESA

*Osservatorio semestrale
Quarta edizione*

Area Servizi per la Finanza ed il Sostegno alle imprese



Indice

Premessa	3
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>Le istanze chiuse</i>	8
1.4. <i>L'utilizzo dello strumento nel tempo</i>	9
2. Focus sugli esiti favorevoli della Composizione negoziata	13
2.1. <i>Soluzioni individuate</i>	13
2.2. <i>Analisi qualitativa delle imprese risanate</i>	14
3. Gli elenchi degli esperti	16
4. Riflessioni conclusive e proposte	19

L'Osservatorio semestrale è stato curato da:

- *Sandro Pettinato, Vice Segretario Generale Unioncamere*
- *Andrea Muti, funzionario Unioncamere*
- *Debora Pompilio, collaboratrice Innexa*



Premessa

Il coinvolgimento delle Camere di commercio sui temi legati alla soluzione delle crisi delle imprese è particolarmente intenso già da un ventennio, da quando, in particolare, il legislatore ha attribuito al sistema camerale le competenze in materia di gestione delle procedure di risoluzione non contenziosa delle controversie quali, a titolo d'esempio, la conciliazione e l'arbitrato.

In una logica di complementarità, le ulteriori prerogative in materia di Composizione negoziata affidate alle Camere di commercio si accostano perfettamente alle attività dalle medesime già svolte esercitando un ruolo a metà tra le istituzioni e il mercato e con l'obiettivo generale di favorire la crescita e lo sviluppo delle nostre imprese.

La IV edizione dell'Osservatorio semestrale viene presentata in occasione dei due anni di operatività del nuovo istituto proprio con l'intento di offrire una rappresentazione esaustiva dell'andamento della Composizione negoziata attraverso l'analisi dei principali dati relativi alle istanze finora presentate ed un raffronto periodico sull'utilizzo dello strumento nel tempo, particolarmente utile ad evidenziare come stia radicalmente evolvendo il numero e, soprattutto, la qualità delle domande presentate.

I dati registrati, infatti, testimoniano un notevole incremento, nel corso degli ultimi trimestri, dei casi di successo della Composizione negoziata a cui, pertanto, si è voluto dare la dovuta evidenza dedicando un'apposita sezione dell'Osservatorio agli esiti favorevoli e, in particolare, all'analisi qualitativa delle imprese risanate in seguito al percorso svolto in Composizione negoziata.

La parte conclusiva, invece, è dedicata alle proposte correttive che, dal corso delle esperienze registrate in questi due anni, appaiono necessarie per consentire appieno il decollo dello strumento.



1. Le istanze di Composizione negoziata

La prima sezione dell'Osservatorio è dedicata all'analisi delle istanze di accesso alla Composizione negoziata presentate in questi primi due anni di vigenza dell'istituto e al monitoraggio dei flussi relativi all'utilizzo dello strumento.

I numeri, seppur ancora ridotti, raccontano un incremento significativo delle domande: sono, infatti, 562 quelle avanzate nel secondo anno di operatività dello strumento, vale a dire il 18% in più rispetto a quelle registrate nell'anno precedente (475) per un totale complessivo di 1.037.

L'ulteriore evidenza che emerge dai dati che verranno presentati è il miglioramento della qualità delle istanze presentate, testimoniato dall'aumento considerevole dei casi chiusi positivamente e dalla correlata crescita del tasso di successo della Composizione negoziata, il che consente di ipotizzare che le imprese stiano iniziando ad approcciarsi allo strumento in una fase della crisi in cui le prospettive di risanamento risultino, effettivamente, ancora ragionevolmente perseguibili e tali da consentire una trattativa efficace con il ceto creditorio.

1.1. La distribuzione territoriale

La Tabella 1 illustra i dati, a livello regionale, delle istanze presentate presso le Camere di commercio territorialmente competenti individuate in base all'ubicazione della sede legale dell'impresa. Il successivo Grafico 1 offre, invece, una rappresentazione della distribuzione delle istanze sul territorio nazionale (nord, centro, sud Italia e isole).



Tabella 1. Ripartizione regionale delle istanze di composizione negoziata

Regione	Numero	Percentuale
Lombardia	224	22%
Lazio	134	13%
Emilia-Romagna	98	9%
Veneto	87	8%
Toscana	75	7%
Puglia	70	7%
Campania	66	6%
Piemonte	48	5%
Abruzzo	45	4%
Sicilia	44	4%
Umbria	29	3%
Marche	25	2%
Liguria	23	2%
Calabria	17	2%
Friuli-Venezia Giulia	16	2%
Sardegna	14	1%
Basilicata	8	1%
Provincia autonoma di Trento	6	1%
Molise	5	0%
Provincia autonoma di Bolzano	2	0%
Valle d'Aosta	1	0%
Totale	1.037	100%

I dati riportati evidenziano che il maggior numero delle istanze proviene dalla regione Lombardia (il 22% del totale), seguita dal Lazio (13% del totale) e, in ordine decrescente, dall'Emilia-Romagna, dal Veneto, dalla Toscana e dalla Puglia.



Grafico 1. Ripartizione delle istanze sul territorio italiano



Lo strumento della Composizione negoziata continua ad essere utilizzato maggiormente nelle regioni del Nord (il 49,8% del totale), rispetto al Centro Italia (il 29%), alle regioni meridionali (16%) e, infine, alle isole (6%).

1.2. Misure richieste e dichiarazioni delle imprese

Le imprese interessate ad accedere alla Composizione negoziata forniscono, in fase di compilazione dell'istanza, una serie di dichiarazioni quali l'appartenenza ad un gruppo d'impresе, la qualifica di impresa "sottosoglia"¹, la necessità di avvalersi di nuove risorse finanziarie, nonché le risultanze del test pratico di autovalutazione - reso disponibile dalla Piattaforma telematica - la cui redazione consente all'impresa, ancor prima di ricorrere formalmente alla procedura, di verificare se esista o meno una ragionevole perseguibilità del risanamento e valutare l'incisività degli interventi da adottare.

Sempre nella fase di presentazione dell'istanza, l'impresa può richiedere l'applicazione delle misure protettive del patrimonio ovvero di quelle previste dall'articolo 20 CCII, quali l'esenzione dagli obblighi di ricostituzione del capitale e da cause di scioglimento di cui all'art. 2446 e ss. del codice civile.

¹ L'art. 2 comma 1, lett. d), CCII definisce "sottosoglia" l'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 €.



La Tabella 2 riassume i dati relativi alle specifiche sopra menzionate.

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

Caratteristiche	Numero	Percentuale
Mis. Protettive	769	74%
Mis. Sospensive	489	47%
Test pratico	364	35%
Risorse finanziarie	236	23%
Gruppi imprese	90	9%
Impresa minore	67	6%
Totale	1.037	

Dai dati riportati si evince che 90 imprese appartengono a dei gruppi, mentre 67 rientrano nella categoria di impresa “sottosoglia”.

Il numero delle imprese che fanno ricorso al test pratico è piuttosto ridotto (solo 364 su 1.037): ciò desta qualche perplessità considerando che tale strumento offre un prezioso ausilio alle imprese nell’attività di valutazione delle condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario e degli interventi necessari in funzione del risanamento.

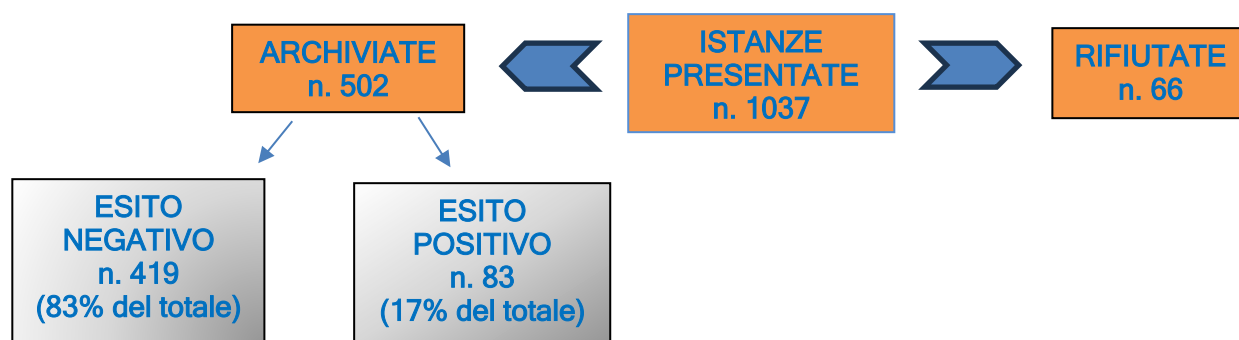
La quasi totalità delle imprese, invece, ha richiesto l’applicazione delle misure protettive del patrimonio (769 casi su 1.037) mentre circa il 47% ha dichiarato di volersi avvalere delle misure sospensive. Emerge, dunque, con chiarezza che l’istanza dell’esperto è quasi sempre accompagnata dalla richiesta di applicazione del c.d. *automatic stay*, i cui effetti protettivi impediscono ai creditori dell’impresa che accede in Composizione di acquisire diritti di prelazione se non concordati con l’imprenditore, di avviare o proseguire azioni esecutive e cautelari sul patrimonio della società ovvero sui beni e diritti con i quali viene esercitata l’attività di impresa e di far dichiarare l’apertura della liquidazione giudiziale. È in ogni caso, doveroso 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 CCII. Il 23% degli imprenditori, infine, ha evidenziato la necessità di avvalersi di nuove risorse finanziarie per evitare danni gravi ed irreparabili all’attività aziendale.



1.3. Le istanze chiuse

Sul totale delle 1.037 istanze presentate nel corso di questi due anni di operatività della Composizione negoziata, sono 502 quelle archiviate di cui il 17% chiuse con esito favorevole.

Risultano, inoltre, 66 le istanze rifiutate e che vengono respinte dal Segretario Generale nel momento in cui l'impresa non abbia provveduto ad integrare, nel termine di 30 giorni dalla richiesta, la documentazione obbligatoria prevista dalla normativa.



La seguente Tabella 3 sintetizza le diverse tipologie di chiusura della procedura di Composizione distinguendo esiti favorevoli e sfavorevoli. È doveroso ricordare che i dati riportati dalla Piattaforma telematica gestita dal sistema camerale non consentono di monitorare con esattezza il percorso giudiziale ulteriormente effettuato dalle imprese una volta conclusa la Composizione negoziata.

Tabella 3. Le principali cause di chiusura delle istanze di composizione negoziata

ESITI	TIPOLOGIE DI CHIUSURA	Numero	Percentuale
Esiti sfavorevoli	Mancate prospettive di risanamento	178	35%
	Esito negativo delle trattative	184*	37%
	Rinuncia da parte dell'imprenditore	57	11%
Esiti favorevoli	Accordo ex art. 23, comma 1, lett. c) senza attestazione	11	2%
	Accordo ex art. 23, comma 1, lett. c) con attestazione	21	4%
	Contratto ex art. 23, comma 1, lett. a)	23	5%
	Altre procedure di regolazione della crisi	14	3%
	Domanda di omologazione ex art. 23, comma 2, lett. b)	11	2%
	Piano attestato di risanamento ex art. 23, comma 2, lett. a)	3	1%
Totale		502	100%

* Il numero è comprensivo anche delle domande di concordato semplificato - pari a 50 - presentate presso i Tribunali (Reg. imprese).



A distanza di due anni dall'avvio della Composizione negoziata, pur se il numero delle istanze chiuse per mancate prospettive di risanamento e per esito negativo delle trattative svolte continua a rimanere elevato (aggirandosi attorno al 70% del totale di quelle chiuse con esito sfavorevole), è sicuramente importante soffermarsi sull'incremento considerevole registrato nell'ultimo anno degli esiti positivi che, con 83 istanze chiuse favorevolmente, ad oggi rappresentano il 17% per cento del totale di quelle chiuse.

1.4. L'utilizzo dello strumento nel tempo

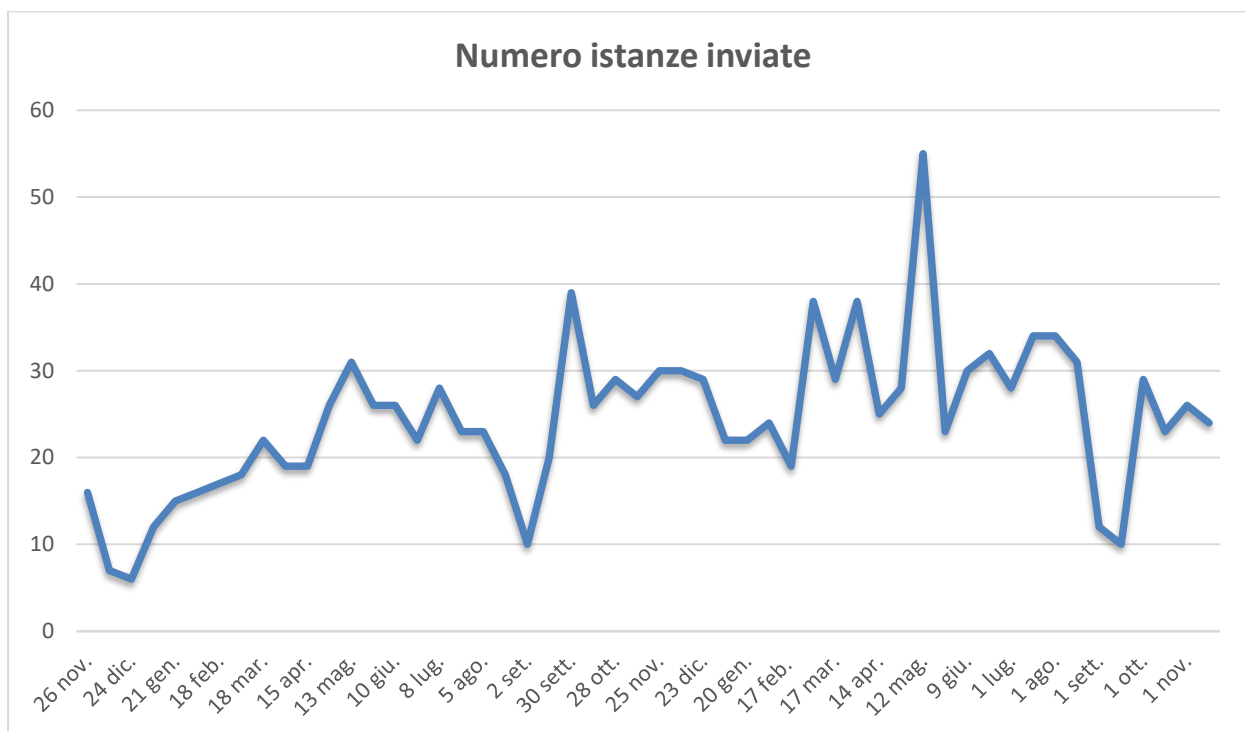
I dati finora presentati appaiono ancor più apprezzabili qualora confrontati con quelli rilevati durante il periodo iniziale di operatività dell'istituto, ove l'accesso alla Composizione negoziata - e conseguentemente anche il numero degli esiti positivi registrati - è stato indubbiamente contenuto a causa del carattere innovativo dello strumento.

L'evoluzione nel tempo del ricorso alla Composizione - in termini di accrescimento anche "qualitativo" delle istanze presentate - dimostra, infatti, un significativo cambio di prospettiva da parte delle imprese ed una loro maggior attitudine alla nuova mentalità della prevenzione.

Partendo dai dati relativi al numero delle istanze presentate e confrontandoli nel tempo è possibile anzitutto notare una crescita del valore medio quindicinale che, negli ultimi mesi, si è stabilizzato intorno alle 24 istanze inviate ogni quindici giorni.



Grafico 2. Dati quindicinali sul numero delle istanze presentate



La successiva Tabella 4 presenta, invece, una sintesi dell'evoluzione trimestrale dei dati delle istanze in riferimento alle varie fasi in cui si articola il percorso della Composizione negoziata.

Tabella 4. Evoluzione dello stato delle istanze

Istanze	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.	V trim.	VI trim.	VII trim.	VIII trim.
Numero istanze non inviate*	207	159	100	105	115	127	60	109
Numero istanze inviate	81	127	135	122	127	163	172	110
Archivate	65	111	109	87	67	47	13	3
Rifiutate	3	9	14	12	10	8	7	3
Gestite dall'esperto	7	4	11	17	48	96	149	82

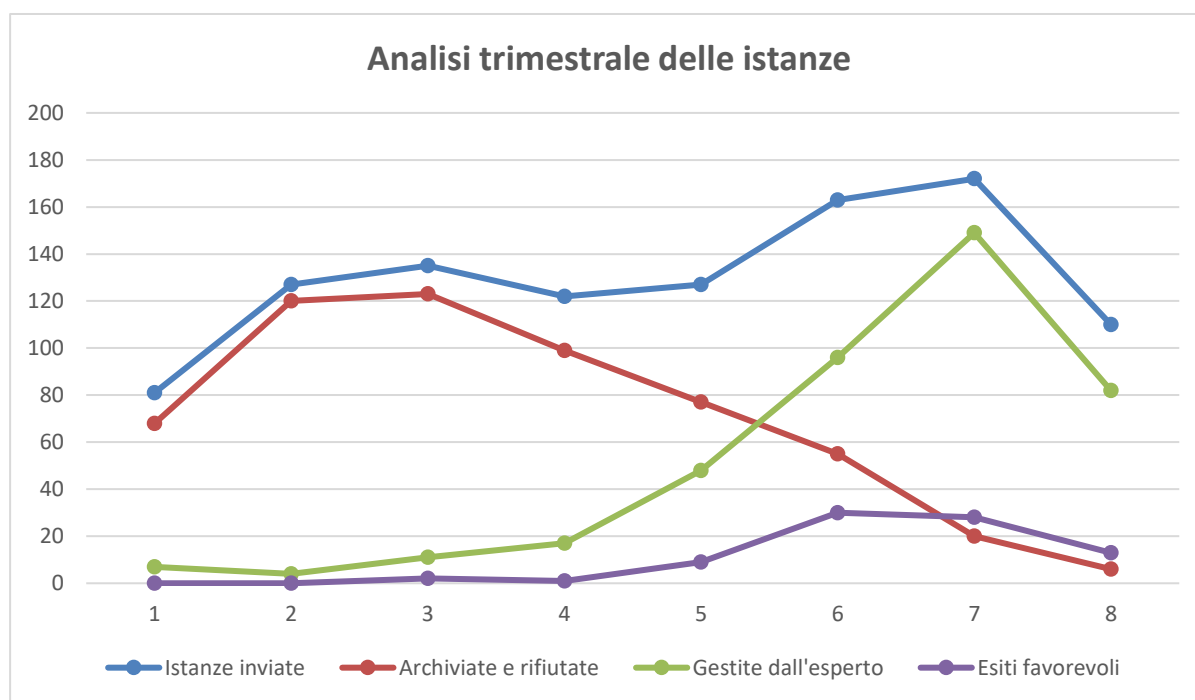
* Ci si riferisce alle istanze che nella Piattaforma telematica risultano in fase di compilazione ma che non sono state ancora formalmente presentate.



Nel corso dei vari trimestri è possibile notare un radicale cambiamento del rapporto fra istanze archiviate, rifiutate e gestite: a fronte di una progressiva e considerevole riduzione delle istanze archiviate e rifiutate, infatti, sono di gran lunga aumentate quelle che risultano in gestione presso gli esperti.

Il successivo Grafico 3 offre una rappresentazione dell'andamento trimestrale delle istanze inviate, archiviate (nel grafico sommate a quelle rifiutate) e in gestione, arricchendo il quadro con i flussi, nel tempo, degli esiti favorevoli della Composizione negoziata proprio al fine di evidenziarne il trend di crescita.

Grafico 3. Andamento trimestrale delle istanze (inviate, archiviate e rifiutate, in gestione) e degli esiti favorevoli



Soffermandoci, infine, sul dato ricavabile dal rapporto tra le istanze chiuse favorevolmente ed il totale delle istanze archiviate, è possibile ricavare l'ulteriore dato specifico relativo al tasso di successo della Composizione negoziata e confrontarlo nel corso dei vari trimestri.



Tabella 5. Tasso di successo trimestrale

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.	V trim.	VI trim.	VII trim.	VIII trim.
Tasso di successo	0,0%	0,0%	5,6%	2,1%	8,7%	27,5%	25,5%	17,6%

La Tabella 5 evidenzia come il tasso di successo - escludendo dall'analisi i primi due trimestri in cui, come già precisato, l'utilizzo dello strumento è stato decisamente ridotto - sia cresciuto in maniera esponenziale: negli ultimi tre trimestri, infatti, un'istanza su quattro si è chiusa positivamente e ad oggi il tasso di successo medio trimestrale della Composizione negoziata è pari al 17%.



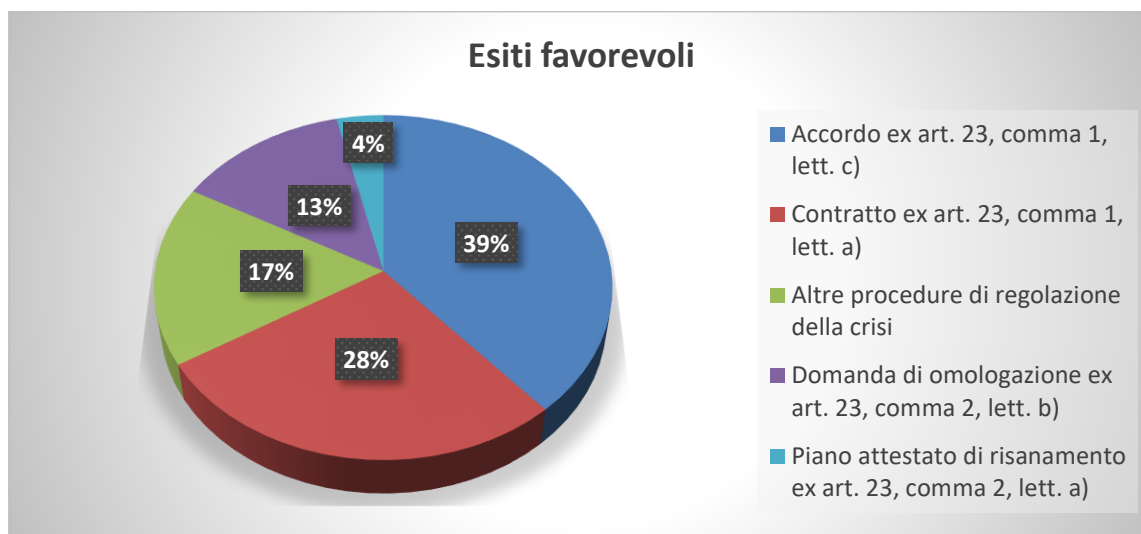
2. Focus sugli esiti favorevoli della Composizione negoziata.

Questa nuova sezione dell'Osservatorio è incentrata sull'analisi qualitativa delle imprese che, in questi due anni di vigenza della Composizione negoziata, hanno concluso positivamente il percorso di risanamento giungendo ad una delle soluzioni individuate nell'art. 23 CCII.

2.1. Soluzioni individuate

Come già evidenziato, i dati registrati descrivono un significativo aumento dei casi di successo della Composizione negoziata: su 502 istanze chiuse dall'avvio dell'operatività dello strumento, sono 83 le istanze chiuse con esito favorevole, nei termini rappresentati nel successivo Grafico 4.

Grafico 4. Esiti favorevoli



Soluzioni individuate	Numero
Accordo ex art. 23, comma 1, lett. c)	32
Contratto ex art. 23, comma 1, lett. a)	23
Altre procedure di regolazione della crisi	14
Domanda di omologazione ex art. 23, comma 2, lett. b)	11
Piano attestato di risanamento ex art. 23, comma 2, lett. a)	3
Totale	83



Di seguito viene, quindi, presentata una sintesi dei dati relativi alla forma giuridica, alla dimensione per numero di addetti e al settore merceologico di appartenenza delle 83 imprese che hanno chiuso con esito favorevole la Composizione negoziata.

2.2. Analisi qualitativa delle imprese risanate

La maggior parte delle chiusure favorevoli si registra con riferimento alle imprese costituite nella forma giuridica di società di capitali (circa l'87%): in particolare, le s.r.l. rappresentano il 65% delle imprese, mentre le s.p.a. costituiscono il 22% del totale. Le residuali forme giuridiche sono distribuite perlopiù tra società di persone e imprese individuali.

Tabella 6. La forma giuridica

Forma giuridica	Numero	Percentuale
Società a responsabilità limitata	54	65%
Società per azioni	18	22%
Società di persone	6	7%
Imprese individuali	4	5%
Consorzi e cooperative	1	1%
Totale	83	100%

Tabella 7. La dimensione per numero di addetti

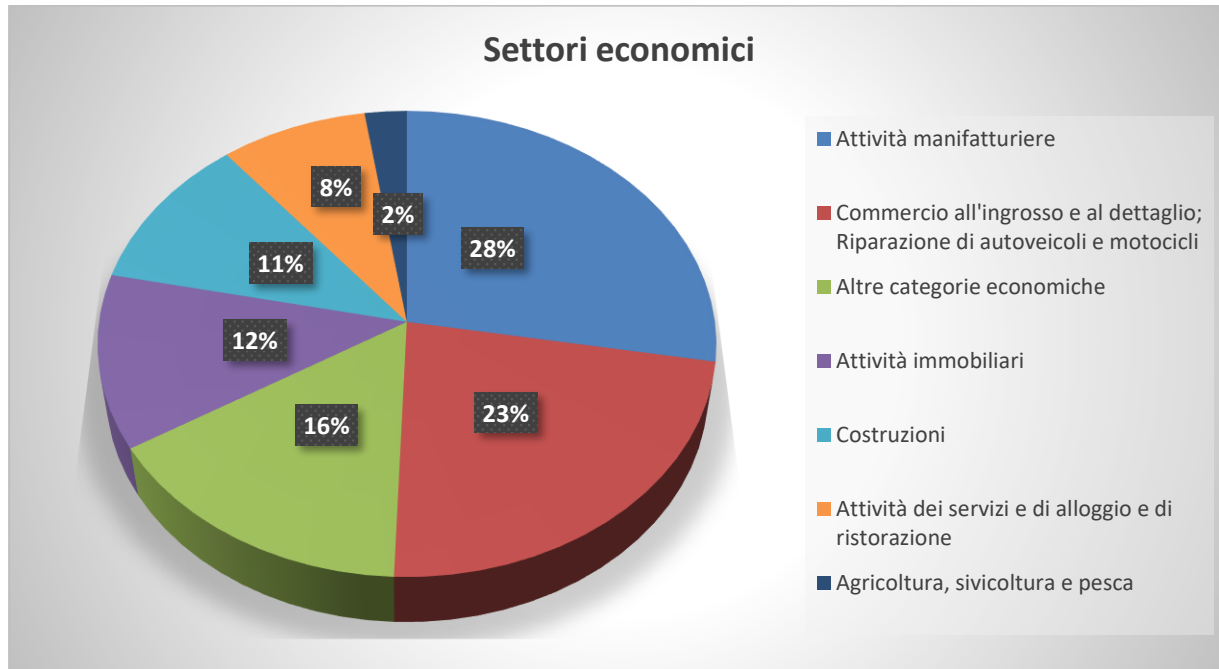
Dimensioni	Numero	Percentuale
0-9 addetti	43	52%
10-49 addetti	29	35%
50-249 addetti	8	10%
> 250 addetti	3	4%
Totale	83	100%



La maggioranza delle 83 imprese analizzate (circa il 52%) presenta un numero di addetti inferiore alle 9 unità. Seguono le piccole imprese con un numero di addetti compresi tra le 10 e le 29 unità che rappresentano il 35% del totale. Con riferimento alle imprese di maggiori dimensioni, considerando che sono ancora poche quelle che presentano istanza di accesso alla Composizione negoziata, si rinvengono percentuali più basse ma comunque significative: il 10% ha un numero di addetti compreso fra 50 e 249 mentre le grandi imprese, con più di 250 dipendenti, rappresentando all'incirca il 4% del totale.

Particolarmente rilevante, infine, è il dato complessivo che si registra in relazione al numero totale di addetti delle 83 imprese risanate, stimato intorno alle 3200 unità, a cui vanno aggiunti i correlati effetti benèfici generati sull'indotto.

Grafico 5. Analisi sui settori merceologici



Il settore economico che ha presentato maggiori esiti favorevoli nella Composizione negoziata è quello delle attività manifatturiere (28%) seguito dal commercio all'ingrosso e al dettaglio (23%) e dalle costruzioni (12%).



3. Gli elenchi degli esperti

La sezione conclusiva dell'Osservatorio è dedicata all'analisi dei dati relativi agli esperti iscritti negli appositi elenchi regionali e chiamati ad agevolare le trattative tra i creditori e le imprese che accedono alla Composizione negoziata.

Il numero complessivo di tali figure ammonta a 4.255 unità distribuite prevalentemente nel nord Italia e in gran parte collocate nelle regioni della Lombardia (che vanta il 19% del totale degli esperti), Toscana, Emilia-Romagna e Veneto, seguite dal Lazio e dalla Campania.

Grafico 6. Ripartizione degli esperti sul territorio italiano

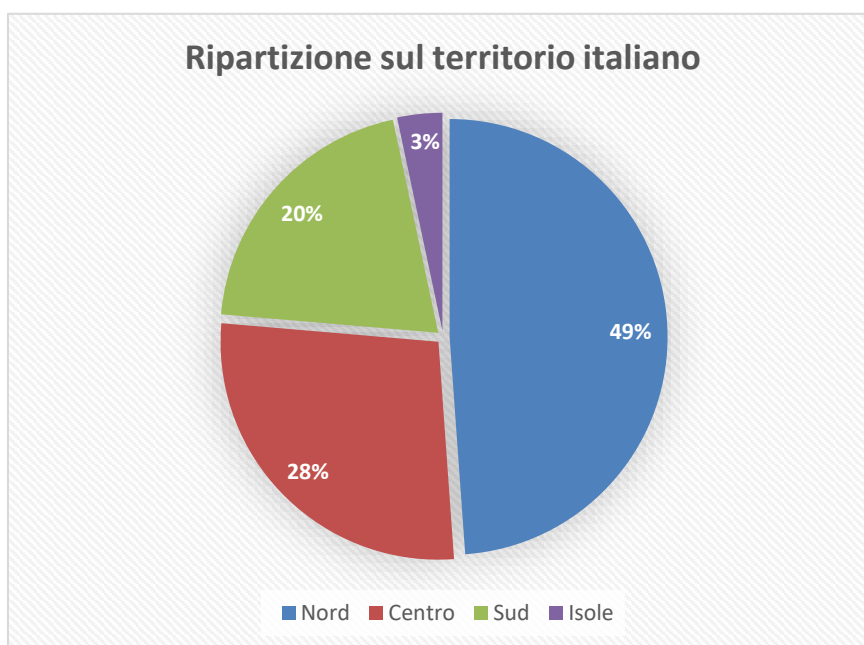




Tabella 8. Ripartizione regionale degli esperti

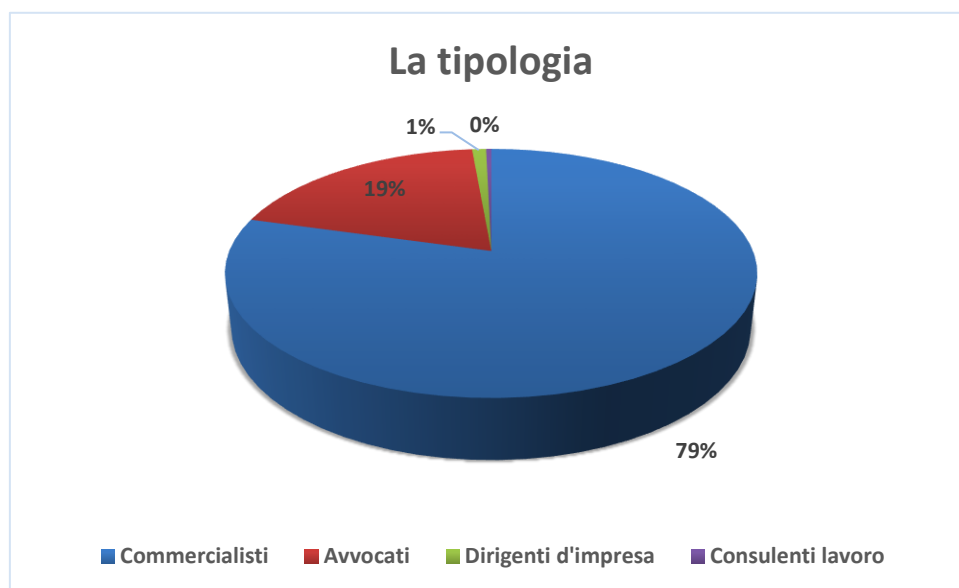
Regione	Numero	Percentuale
Lombardia	813	19%
Toscana	474	11%
Emilia-Romagna	425	10%
Veneto	423	10%
Lazio	383	9%
Campania	352	8%
Puglia	200	5%
Marche	192	5%
Abruzzo	162	4%
Piemonte	157	4%
Sicilia	121	3%
Umbria	117	3%
Liguria	111	3%
Calabria	89	2%
Friuli-Venezia Giulia	77	2%
Sardegna	65	2%
Provincia autonoma di Trento	43	1%
Basilicata	20	0%
Molise	19	0%
Provincia autonoma di Bolzano	9	0%
Valle d'Aosta	3	0%
Totale	4.255	100%



La quasi totalità degli esperti appartiene all'ordine professionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (il 79% del totale), seguito da quello degli Avvocati (19%).

I dirigenti d'impresa - che possono iscriversi negli elenchi regionali degli esperti qualora abbiano svolto funzioni di direzione e controllo in imprese interessate da operazioni di ristrutturazione - ammontano a 43 unità, mentre è ancora esiguo il numero degli esperti appartenenti alla categoria dei Consulenti del lavoro (16 unità).

Grafico 7. Ripartizione degli esperti per tipologia di attività professionale





4. Riflessioni conclusive e proposte

I dati presentati in questa IV edizione dell'Osservatorio raccontano, a due anni dall'avvio della Composizione negoziata, una positiva evoluzione del ricorso allo strumento, sia in termini di istanze presentate che in termini di risultati raggiunti.

L'istituto, infatti, dopo un primo anno di rodaggio, inizia a dare i primi importanti frutti e le imprese sembrano gradualmente acquisire consapevolezza dei vantaggi associati ad un corretto e tempestivo utilizzo dello strumento; ciò non toglie che, per consentirne appieno il decollo, occorre insistere ancora sulla promozione della Composizione negoziata e compiere un'attività di divulgazione, presso imprese e professionisti, maggiormente efficace e strutturata.

Tra le motivazioni che hanno contribuito ad un utilizzo ridotto dello strumento - e che ancora non consentono di registrare numeri elevati di accesso alla procedura - rientrano anche ulteriori fattori che rendono non più procrastinabili ulteriori e più incisivi interventi correttivi.

In primo luogo, si pone - ancora una volta - nella dovuta evidenza che il grado di indebitamento che le imprese continuano ad accumulare nei confronti dell'erario e del creditore pubblico nel complesso continua a rappresentare la voce più rilevante all'interno dell'indebitamento globale dell'impresa in crisi.

Affinché il percorso di risanamento delle imprese che accedono alla Composizione negoziata della crisi possa avere effettivamente successo, è necessario, dunque, che anche le trattative con i creditori pubblici qualificati avviate grazie all'ausilio dell'esperto possano essere produttive.

Per quanto, in particolare, attiene ai debiti tributari, si ricorda che il decreto PNRR ter (d. l. 24 febbraio 2023, n. 13, convertito con la legge 21 aprile 2023, n. 41) ha previsto un lieve rafforzamento delle misure premiali, concedendo al debitore la possibilità di rateizzare in 120 (anziché 72) rate il debito nei confronti dell'Agenzia delle Entrate.



È di tutta evidenza, però, che tale misura, non prevedendo altresì la possibilità di “stralcio”, non può considerarsi un rimedio sufficientemente adeguato alla gestione dell’indebitamento nei confronti anzitutto del fisco e richiede, pertanto, di essere implementata con la possibilità di prevedere un margine di negoziabilità del debito tributario e contributivo consentendo all’imprenditore che accede alla Composizione negoziata di formulare delle proposte transattive nei confronti di tutti i creditori pubblici qualificati.

Il secondo profilo problematico che, indubbiamente, vanifica il ricorso allo strumento ed impedisce il fluire dell’attività di negoziazione, riguarda l’atteggiamento del sistema creditizio - in primis di quello bancario - per un verso ancora ostile a sedersi al tavolo delle trattative, per altro verso sicuramente soggetto agli stringenti limiti derivanti dalla normativa di settore e, pertanto, condizionato nella concessione di quella nuova finanza di cui, il più delle volte, l’impresa in Composizione necessita per dare linfa vitale al proprio piano di ristrutturazione.

Un ulteriore elemento significativo da tenere in considerazione attiene alle difficoltà correlate all’attività di recupero dei documenti che l’impresa ha l’obbligo di allegare al momento dell’inizio dell’istanza in quanto funzionali allo svolgimento dell’istruttoria da parte del Segretario Generale della Camera di commercio competente. Non è un caso, infatti, che i dati della Piattaforma telematica registrino la presenza di numerose domande avviate, ma non ancora completate e, quindi, non formalmente inviate.

Tali criticità, è doveroso specificare, non riguardano tanto la documentazione “interna all’azienda” (i bilanci degli ultimi tre esercizi, la relazione sintetica sull’attività, il piano finanziario con le attività industriali, l’elenco dei creditori, ecc.) quanto, piuttosto, le certificazioni relative ai debiti tributari, ai debiti contributivi ed ai premi assicurativi, spesso disponibili dopo un certo lasso di tempo.



Sul punto, si ricorda che il citato decreto PNRR ter ha introdotto, fino alla data del prossimo 31 dicembre 2023, la possibilità di sostituire il certificato unico dei debiti tributari, la situazione debitoria complessiva e il certificato dei debiti contributivi e per premi assicurativi con una dichiarazione con la quale l'impresa, al momento della presentazione dell'istanza di accesso alla Composizione, attesta sotto la propria responsabilità di avere tempestivamente richiesto le certificazioni medesime agli enti competenti.

Considerando che tale misura semplifica notevolmente la fase di accesso all'istituto e, soprattutto, ne favorisce una maggior celerità, si ritiene necessario nell'immediato prorogare il termine di efficacia della suddetta previsione, fermo restando che, alla luce della piena entrata a regime dell'interoperabilità della Piattaforma di composizione negoziata - che consente agli esperti di reperire con un "click" i vari certificati rilasciati da Agenzia entrate, Ader, INPS e INAIL - si potrebbe valutare direttamente la cancellazione dell'obbligo di allegare alla domanda i certificati menzionati.

Una riflessione ulteriore va condotta in relazione alla figura degli esperti, dai quali è indubbio che dipenda gran parte del successo o dell'insuccesso della Composizione negoziata.

Per un verso, occorre quindi investire sulla competenza e sulla formazione specialistica degli esperti, per altro verso, dalle esperienze registrate nel corso di questi due anni, si ritiene opportuno apportare alcuni interventi correttivi alla disciplina dei compensi, ipotizzando un aumento del compenso forfettario, e, al contempo, garantendo l'accesso al compenso pieno solo dopo il quarto incontro tra le parti.

Con riferimento al profilo professionale degli esperti è in arrivo un'importante novità che Unioncamere, in collaborazione con Infocamere, sta predisponendo sulla Piattaforma telematica, ossia la scheda sintetica - prevista dall'art. 13, comma 5 del Codice della crisi e i cui contenuti sono stati più di recente definiti dal decreto del 21 marzo del Ministero della giustizia - al fine di agevolare il



processo di nomina da parte delle Commissioni regionali, consentendo alle stesse una più immediata ed agevole individuazione dei profili professionali maggiormente idonei alle esigenze dell'impresa che presenta istanza di accesso alla Composizione negoziata.

La scheda sintetica, oltre a contenere le generalità dell'esperto, indicherà le precedenti esperienze da questi acquisite nel campo della ristrutturazione aziendale e della crisi d'impresa e, al contempo, quelle connesse agli eventuali incarichi già ricevuti in qualità di esperto nella Composizione negoziata; in un'altra sezione della scheda è poi previsto l'inserimento di tutte le informazioni utili ad una miglior profilazione delle esperienze e delle competenze dichiarate dal professionista (a titolo d'esempio, debito complessivamente ristrutturato e numero di creditori coinvolti nella ristrutturazione), con possibilità di fornire indicazioni aggiuntive in una breve nota descrittiva.

Volendo, in definitiva, tracciare un bilancio conclusivo su questi primi due anni di operatività della Composizione negoziata, è possibile affermare che sono sicuramente notevoli i passi in avanti compiuti, in particolar modo per quanto attiene alla "qualità" delle istanze presentate.

La circostanza che i dati presentati rilevino un utilizzo ancora contenuto dello strumento non deve essere motivo di criticità o di preoccupazione: del resto, tutte le novità che dal 1942 ad oggi sono state introdotte nell'impianto della legge fallimentare hanno necessitato di anni di rodaggio prima di essere acquisiti nella cultura imprenditoriale e divenire efficaci strumenti di risoluzione delle crisi di impresa.

Nondimeno, solo agendo concretamente e con celerità sui limiti ancora ostativi all'accesso allo strumento - e in sinergia con tutte le parti coinvolte, a vario titolo, nella Composizione negoziata - sarà possibile raggiungere effettivamente gli obiettivi di emersione anticipata della crisi ed accrescere, in tal modo, le possibilità di risanamento delle nostre imprese.