

La composizione negoziata diventa grande

DS6901

DS6901

DI MAURIZIO IRRERA*

Il 27 marzo scorso il Consiglio dei ministri ha approvato un disegno di legge delega finalizzato, tra l'altro, alla riforma dell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi. L'articolo 2 della proposta introduce una rilevante innovazione: la possibilità di ricorrere alla composizione negoziata della crisi anche per le imprese che superano determinate soglie dimensionali e che operano in settori strategici. Si tratta di un'estensione significativa che trasforma uno strumento concepito inizialmente per le pmi in un meccanismo potenzialmente utile anche per la gestione di crisi complesse di rilevanza sistemica. Tra i criteri direttivi, spicca l'istituzione di una sezione speciale dell'elenco degli esperti, riservata a professionisti con competenze nella gestione delle crisi di grandi imprese o imprese strategiche. Inoltre, la commissione che provvede alla nomina dell'esperto includerà due membri designati direttamente dal ministero delle Imprese e del Made in Italy.

L'esperto sarà chiamato a mantenere un flusso informativo costante con il ministero, il quale potrà quindi monitorare l'andamento delle trattative negoziali. È prevista anche l'introduzione di modalità di accesso a misure pubbliche di sostegno ai processi di risanamento aziendale, segnando un chiaro collegamento tra composizione negoziata e strumenti di politica industriale. Si tratta di un mutamento di paradigma che attribuisce allo strumento una funzione sistemica.

A novembre 2024, le istanze di composizione negoziata hanno superato quota 1.860, con un incremento del 57% rispetto all'anno precedente. Gli esiti favorevoli sono più che raddoppiati, passando da 83 a oltre 200, con un tasso medio di successo del 20,5%. Numeri

incoraggianti, che confermano come lo strumento stia entrando stabilmente nella prassi. Permangono tuttavia segnali di criticità. Secondo l'Osservatorio Unioncamere, circa il 72% delle imprese ricorrenti richiede misure protettive al momento dell'accesso, sintomo di una crisi già avanzata. La composizione negoziata è invece concepita per intervenire prima che la crisi diventi irreversibile. La carenza di assetti organizzativi adeguati e strumenti previsionali efficaci rappresenta un ostacolo ancora rilevante alla piena efficacia dell'istituto. Quando fu introdotta, nel 2021, la composizione negoziata venne accolta con diffidenza. Le prime statistiche non sembravano confortanti e si temeva un uso strumentale dell'istituto, come anticamera del concordato semplificato. Tali timori, a oggi, non hanno trovato conferma. Le domande di concordato semplificato sono rimaste limitate e la giurisprudenza ha posto argini chiari al loro utilizzo improprio.

Nel frattempo, la composizione negoziata si è dimostrata un percorso autentico di risanamento per numerose imprese. Già nei primi mesi di applicazione avevo ritenuto che si trattasse di una riforma destinata a lasciare il segno, proprio per la sua capacità di affrontare la crisi e di stimolare un dialogo strutturato tra debitore e creditori. La sua natura volontaria, l'ampiezza dell'ambito oggettivo e la flessibilità operativa la rendono oggi uno strumento maturo, che il legislatore dimostra di voler rafforzare ulteriormente. Con l'estensione alle grandi imprese, la composizione negoziata acquisisce una nuova centralità. Ma il successo dipenderà dalla capacità del sistema imprenditoriale di coglierne la logica preventiva, e di attivarsi tempestivamente. (riproduzione riservata)

**professore ordinario
di Diritto Commerciale
all'Università di Torino*

