

Wall Street Italia

www.wallstreetitalia.com



ETF SPAZIALI

P.I. 12/07/2026 | MENSILE | ANNO 16 | NUMERO 8 | Luglio/Agosto 2026 | 5,0 EURO



COVER STORY
Allianz Bank
Financial
Advisors



COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI

Il paradosso della protezione

Gli imprenditori continuano a confondere “crisi” e “insolvenza” che sono regolamentate in modo diverso dal legislatore. Questo porta a un uso distorto del meccanismo di protezione dell’azienda in difficoltà

di Ivan Fogliata

La composizione negoziata della crisi (CNC) è nata come procedura riservata: l’idea del legislatore era non allarmare il mondo attorno all’impresa, evitando che i soggetti non coinvolti nelle trattative si allontanino smettendo di supportarla. Il rischio, altrimenti, è un circolo vizioso di chiusura di rapporti che conduce inesorabilmente

a una crisi più grave. Tutto bello sulla carta, ma ahinoi l’accesso alla CNC resta riservato quanto il celeberrimo “segreto di Pulcinella”. Il motivo principale, ci permettiamo di affermarlo, è l’utilizzo distorto dell’istituto. Gli imprenditori continuano a confondere “crisi” e “insolvenza”, che il Codice della Crisi d’Impresa



CNC
STRUMENTO
PER RISANARE
LE AZIENDE CHE
HANNO ANCORA
DEL POTENZIALE
SQUILIBRIO
FINANZIARIO

e dell’Insolvenza (CCII) distingue con chiarezza già all’art. 2.

La crisi è lo stato che rende probabile l’insolvenza, manifestandosi con flussi di cassa prospettici inadeguati a coprire le obbligazioni dei dodici mesi successivi: qualcosa che si prevede, non che già si materializza in inadempienze seriali. L’insolvenza, invece, è lo stato che

si manifesta con inadempimenti e fatti conclamati. Troppe imprese accedono alla CNC già insolventi. “È qualche mese che non versiamo l’Iva, quindi siamo un po’ in crisi”; “abbiamo saltato scadenze coi fornitori, quindi siamo un po’ in crisi”. Non sono sintomi di crisi: è insolvenza conclamata. E si corre ai ripari solo quando all’orizzonte compaiono contenziosi e pignoramenti, perché solo allora si comprende la gravità e perché la procedura consente di opporre ai creditori l’automatic stay, le nostre misure protettive.

La trasparenza che complica le cose.

Ed è qui che la riservatezza si sgretola. Le misure protettive (art. 18 CCII) sono pubblicate nel registro delle imprese insieme all’accettazione dell’esperto: basta una visura per scoprire l’accesso alla Composizione Negoziata della Crisi d’Impresa e il nome dell’esperto. Non basta: le imprese che vi accedono hanno spesso bilanci così disastra-

ti da presentare patrimonio netto negativo, figlio della pulizia che l’esperto impone perché il piano poggi su dati veritieri. A soccorrerle interviene l’art. 20 CCII, che sospende gli obblighi di ricapitalizzazione: ma anche questa dichiarazione va pubblicata. Seconda pubblicità. La terza, la più incontrollabile, è il pettegolezzo aziendale: fornitori, agenti e dipendenti diffondono la notizia a macchia d’olio. Perché allora “si stava meglio quando si stava peggio”? Immaginiamo un’impresa con debiti medi verso fornitori e banche per 4,5 milioni in situazione fisiologica, saliti a 6 milioni in crisi: 1,5 milioni



Troppe imprese accedono alla CNC già insolventi. E si corre ai ripari solo quando all’orizzonte compaiono contenziosi e pignoramenti

18

L'ARTICOLO
DELLA CCII CHE
RACCOGLIE
LE MISURE A
PROTEZIONE
DELL'AZIENDA

di risorse anomale assorbite per coprire perdite. Quando fornitori e banche scopriranno l’accesso alla CNC, vorranno proseguire i rapporti? Temeranno revocatorie? Passeranno al pagamento anticipato? Penseranno a escutere le garanzie? Il supporto evapora, e il paradosso è che non verrà chiesto il rientro dei soli 1,5 milioni in eccesso, ma di tutti i 6 milioni, rendendo ancora più complessa la soluzione della crisi. Non aprire la CNC avrebbe lasciato godere del credito ordinario; dichiararsi in CNC innesca il fuggi fuggi generale.

Intervenire per tempo.

Come evitarlo? Anzitutto, per quanto pleonastico, gestendo la crisi in fasi molto anticipate rispetto all’insolvenza conclamata. Poi nella negoziazione: un piano solido, realizzabile e suffragato dal parere positivo dell’esperto; ai fornitori strategici proposte che mantengano le dilazioni in cambio di maggiore soddisfazione del credito; con le banche, linee commerciali monitorate, cessioni del credito e piani di rientro che trasformino il chirografario in debito a medio-lungo ristrutturato e garantito con asset aziendali. Facile a scriversi, complesso a realizzarsi. Benvenuti nel “magico mondo” della gestione delle crisi aziendali.

TASSO DI SUCCESSO DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA PER AREA GEOGRAFICA

fonte: Unioncamere, dati in percentuale

