

## Crisi d' impresa, sui sintomi una diagnosi poco accurata

Aldo Pavan

Tra mille turbolenze la legislatura volge al termine e non pochi iter legislativi in corso non giungeranno a compimento. Farà eccezione la nuova disciplina della crisi d' impresa e dell' insolvenza, meglio nota come riforma del diritto fallimentare; dopo l' approvazione della Camera sembra che il Senato procederà a una rapida approvazione. Si tratta di una buona notizia, considerato che il dispositivo in argomento è da molti apprezzato, perché abbandona l' approccio liquidatorio del patrimonio e quello punitivo verso l' imprenditore, adottandone uno orientato a proteggere l' attività economica e la sua capacità di creare valore aggiunto. Un' ultima riflessione è però necessaria prima che il testo attuale diventi legge. Due temi presentano particolare rilevanza: come si debba qualificare lo stato di crisi e quali siano i modi per la sua diagnosi. È noto che la legge fallimentare definisce l' insolvenza quale incapacità di regolare soddisfazione delle obbligazioni; i sintomi sono gli inadempimenti e genericamente altri fatti esteriori. La stessa legge fa riferimento alla crisi, ma né la definisce, né indica manifestazioni che la possano rivelare. Il disegno di legge accenna a un concetto di crisi quale «probabilità di futura insolvenza» e incarica il Governo di formulare una definizione puntuale sulla base delle elaborazioni della scienza aziendalistica; prevede, poi, procedure di allerta per l' emersione anticipata della crisi che richiedono adeguate tecniche di diagnosi. Per queste ultime la norma fa riferimento a quattro indici di bilancio e a un periodo di sei mesi da quando questi assumono determinati valori significativi. Gli strumenti a disposizione nella letteratura aziendale, utili per una definizione giuridica di crisi, sono svariati. La teoria del ciclo di vita dell' impresa colloca lo stato di crisi in fase successiva alla maturità e al declino e antecedente rispetto all' insolvenza. Il principio di economicità, letto in negativo, propone l' impresa che perde la prospettiva della generazione del valore e della durabilità quando siano persi gli equilibri negli aspetti reddituale, patrimoniale e monetario della gestione. Il disequilibrio monetario, in particolare, può essere considerato nella fase



precedente alla cessazione dei pagamenti, quando cioè il soggetto economico sospende per carenza di liquidità decisioni di spese opportune per la generazione del valore. In merito agli strumenti di diagnosi, va detto subito, e con chiarezza, che la previsione contenuta nel testo licenziato dalla Camera presenta veri e propri errori concettuali. La letteratura aziendale è concorde nel ritenere che non vi siano indicatori che, da soli, siano in grado di segnalare con certezza la prossima insolvenza. Gli indicatori previsti dal disegno di legge sono poi particolarmente infelici. Uno per tutti: non si vede come si possano individuare valori soglia per il tasso di rotazione del magazzino, validi allo stesso tempo per un'impresa di grande distribuzione e una società internet. Per quanto riguarda i tempi, la norma parla di sei mesi a partire da un generico momento in cui determinati indicatori trovano verifica: si tratta di una previsione priva di significato teorico, di impossibile applicazione pratica, destinata a utilizzi distorti. Sembra più opportuno ricorrere a principi più ampi, quali gli strutturali squilibri reddituali, tra fabbisogni finanziari e fonti di copertura, tra attività a breve e passività correnti. La tecnica di analisi finanziaria per flussi può essere applicata alle previsioni per valutare se vi sia incapacità prospettica di generare sufficienti flussi di cassa. Una riforma, dunque, utile per l'economia del Paese, che è bene sia approvata nell'attuale legislatura. Il testo attuale richiede però qualche correzione, al fine di evitare impatti negativi e imprevedibili sul mondo delle **imprese**. Accademia italiana di economia aziendale - Aidea © RIPRODUZIONE RISERVATA.