

Più attenzione ai segnali di crisi dell'impresa

Si evidenziavano le difficoltà di dare concreta attuazione agli strumenti che, oggi, il nuovo diritto fallimentare mette a disposizione delle imprese per superare situazioni di crisi, rilevando come, in molti casi, gli accordi di ristrutturazione dei debiti ovvero i concordati preventivi proposti sfocino in procedure concorsuali tradizionali quali, tipicamente, il fallimento.

Ebbene, anche tenuto conto dell'esperienza maturata nell'ambito delle ristrutturazioni aziendali, una delle principali, se non la più rilevante, cause dell'insuccesso degli strumenti innovativi di soluzione delle crisi d'impresa non è tanto da ricercare nella novità, ovvero nella complessità applicativa di tali strumenti, pur migliorabile, quanto piuttosto nel ritardo con il quale tali strumenti vengono attivati dall'imprenditore.

Sovente accade che la valutazione circa il ricorso a strumenti di soluzione concordata della crisi d'impresa prende corpo quando, in realtà, la crisi è già a uno stadio molto avanzato e si versa già in una situazione di fortissima tensione finanziaria che rende oltremodo difficoltoso lo stesso studio della migliore soluzione per superare la crisi. In altri termini, i segnali della crisi sono sistematicamente sottovalutati, ignorati o, nei peggiori casi, taciuti/occultati, con la conseguenza che il ricorso a strumenti di soluzione della crisi sono attivati quando le possibilità di risoluzione della stessa spesso rischiano di essere ormai compromesse.

In realtà, ancora oggi, gli strumenti di risoluzione concordata delle crisi sono attivati con grave ritardo perché sono riguardati dall'imprenditore come istituti tipici del diritto fallimentare, volti a governare un "problema giuridico", quello dell'insolvenza dell'impresa, in una dimensione e in una logica pre-fallimentare e non come istituti volti a tutelare le scelte imprenditoriali mirate ad attuare un piano industriale mirato all'uscita dalla crisi. In altre parole, ancora oggi, non accade ciò che in un processo virtuoso dovrebbe accadere, ovvero che prima siano individuati i fattori della crisi dell'impresa, poi vengano disegnate le modalità di soluzione della stessa e infine siano scelti gli istituti giuridici più appropriati nei quali inquadrare la decisione imprenditoriale di ristrutturare l'impresa (piano attestato, accordi di ristrutturazione dei debiti, concordato preventivo); nella realtà, infatti, accade il contrario, ovverosia si individua dapprima l'istituto giuridico al quale ricorrere e poi su di esso si "costruisce" il piano di ristrutturazione aziendale. Il che, evidentemente, spiega, in molti casi, le ragioni del fallimento dei nuovi istituti di soluzione concordata della crisi d'impresa.

Sotto questo profilo uno sforzo dell'accademia, delle professioni, delle associazioni degli istituti di credito e degli imprenditori è a mio avviso fondamentale perché altrimenti il rischio che la situazione certamente patologica (20 accordi di ristrutturazione presentati e due approvati), sarà destinata a confermarsi nel tempo.

E, si badi bene, la "patologia" non è solo nel fatto che sia stato approvato solo il 10% degli accordi di ristrutturazione dei debiti presentati, ma anche che, in una situazione di crisi così profonda il numero degli accordi di ristrutturazione presentati al Tribunale di Roma sia stato di soli venti a fronte di novanta amministrazioni straordinarie. Appare infatti evidente che il sistema della piccola e media impresa ancora è molto lontana dall'utilizzo degli strumenti di gestione concordata della crisi d'impresa.

Il che mi conduce al secondo tema. Vero è che all'origine della mancata approvazione di un numero così rilevante di accordi di ristrutturazione il più delle volte dipende dalla carenza/assenza, nell'ambito delle istanze presentate, di piani industriali che accompagnino l'accordo di ristrutturazione – ma il problema, il più delle volte, è che, da una parte, le imprese non hanno sistemi informativi e di controllo di gestione adeguati per redigere piani industriali e, dall'altra parte, vi è una carenza di professionalità in questo campo.

Occorre dunque creare le condizioni affinché le imprese possano sviluppare sistemi di gestione più adeguati rispetto a quelli attuali e il mondo professionale cresca in cultura aziendale così da dotarsi degli strumenti necessari per assistere le imprese in una delle fasi più delicate della loro esistenza, ovverosia nel momento della crisi.

Ma tutto questo non è sufficiente se non si creano anche le condizioni di contesto dove le imprese possano svilupparsi e attuare i piani industriali studiati ai fini del loro risanamento; in altri termini occorre creare le condizioni per restituire competitività a interi comparti produttivi nei quali le imprese poi possano operare in modo competitivo ed efficace.

E allora si pone l'esigenza di richiamare tre problemi che, negli ultimi mesi, sono stati più volte dibattuti.

Il primo: in assenza di risorse in capo allo Stato, vi è la disponibilità a definire interventi di natura straordinaria che liberino risorse per lo Stato affinché si possa dare corso a questo tipo di interventi di ristrutturazione e rilancio dei settori produttivi del Paese? In altri termini, vi è la disponibilità a effettuare un ragionamento su di una riduzione significativa del debito pubblico, per erodere uno scalino di 40-50 miliardi di euro di risorse assorbite da interessi passivi, che potrebbero

invece essere destinate a creare le condizioni di contesto per la ripresa e lo sviluppo economico? Il tutto naturalmente con un vincolo di conservazione dell'avanzo primario del bilancio dello Stato per un congruo numero di anni così da non vedere vanificate le risorse liberate per spesa corrente anziché per investimenti.

Il secondo: vi è compatibilità tra il tessuto imprenditoriale italiano e il processo di innovazione che rappresenta, oggi, probabilmente una delle poche leve per uno sviluppo significativo e stabile nel tempo? Ebbene, come noto, l'innovazione come noto riposa prevalentemente nella grande impresa, l'unica in grado di dedicare risorse sufficienti alla ricerca e sviluppo in un contesto dove i costi della ricerca crescono continuamente. E allora o si favoriscono processi di aggregazione e di crescita dell'impresa oppure si rischia di perdere ancora terreno in settori industriali trainanti per le economie industrializzate.

Terzo: quali effetti produrranno le regole di Basilea 3 sulla disponibilità di risorse per finanziarie lo sviluppo? Al riguardo merita di essere sottolineato che dalle prime analisi emergerebbe un deficit di 22 miliardi di capitale per le principali banche italiane in applicazione delle nuove regole. In questo contesto, lasciano perplessi interventi regolamentari come la penalizzazione delle imposte anticipate e delle forme alternative di capitalizzazione che la nuova regolamentazione di vigilanza impone. E ciò soprattutto se si considera che non appare certo agevole immaginare di reperire risorse finanziarie così ingenti quando i rendimenti attesi nel sistema finanziario sono tornati sui livelli che, probabilmente, sono anche "fisiologici" (cioè l'ordine dell'8-9%), ma che sicuramente inferiori al livello di 3 anni fa quando le aspettative erano di ritorni sul capitale dell'ordine del 15%-20%.

Le considerazioni svolte non hanno certo la pretesa di dare risposte ai problemi posti sul tavolo; anzi, hanno il solo scopo di sottolineare questioni emerse negli interventi precedenti e che mi è parso opportuno richiamare proprio per la loro rilevanza e sulle quali è auspicabile che, in futuro, si rivolga l'attenzione.