Crisi d’impresa

Lo stato di crisi è definito dal nuovo Codice della Crisi di Impresa, Decreto Legislativo n.14 del 12 gennaio 2019, come: “*lo stato di difficoltà economico-finanziaria che rende probabile l’insolvenza del debitore, e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate*”. Come si desume da tale definizione, l’intento del legislatore è quello di anticipare lo stato patologico e cercare di risolvere la crisi in maniera tempestiva, affidandosi ad indicatori che guardino in prospettiva alle ripercussioni che le scelte dell’organo amministrativo, così come la gestione da parte dello stesso, potranno avere su di essa.

Crisi e insolvenza

L’articolo 2 del D.L. 118/2021 prevede che *l’imprenditore commerciale e agricolo che si trova in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che ne rendono probabile la* ***CRISI*** *o* ***L’INSOLVENZA****, può chiedere al segretario generale della CCIAA nel cui ambito territoriale si trova la sede legale dell’impresa la nomina di un esperto indipendente quando risulta ragionevolmente perseguibile il PIANO DI RISANAMENTO dell’impresa.* Cosa s’intende per Crisi o Insolvenza?

- La **Crisi** è intesa come uno stato di squilibrio finanziario che rende probabile l’insolvenza del debitore, e che per le imprese si manifesta come inadeguatezza dei flussi di cassa prospettici a far fronte regolarmente alle obbligazioni pianificate.
- L’**Insolvenza** è invece quello stato del debitore che si manifesta con inadempimenti od altri fatti esteriori, i quali dimostrino che il debitore non è già più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni

Le cause della crisi

La dottrina aziendale ha individuato una serie di cause scatenanti la crisi d'impresa, suddividendole in esogene ed endogene.

Fra le cause **esogene** vengono riportate:

- il calo della domanda di mercato
- un cambiamento tecnologico repentino (sempre più frequente negli ultimi anni)
- l'introduzione nel mercato di attori con vantaggi competitivi importanti

Le cause **endogene** sono spesso da imputare a ragioni:

- strategiche: errori del management nella definizione del mercato o del prodotto
- competitive: incapacità dell'impresa di stare al pari dei competitors per ragioni di costo dei fattori produttivi, dimensione dell'azienda, marketing, mancanza di innovazione;
- di inefficienza produttiva o organizzativa;
- dimensionali: rigidità a fronte di una capacità produttiva maggiore di quella richiesta dal mercato;
- finanziarie: di solito da imputare ad una struttura finanziaria errata (prevalenza dei debiti a breve termine rispetto ai debiti a medio/lungo termine o finanziamento degli investimenti con mezzi a breve), incapacità di gestire correttamente il circolante commerciale (incasso clienti, gestione scorte, trattare dilazioni di pagamento con fornitori).

Queste cause, di solito più di una contemporaneamente, portano ad una situazione di crisi che tutte le aziende affrontano nel corso del ciclo di vita.

La crisi può essere temporanea o comunque comportare una "resa onorevole", ovvero la chiusura in bonis.