

IL CODICE DELLA CRISI  
GLI “*INDICATORI SIGNIFICATIVI*”: LA PERICOLOSA  
CONSEGUENZA DI UN EQUIVOCO AL QUALE  
OCCORRE PORRE RIMEDIO.

di RICCARDO RANALLI

L'8 novembre scorso è stato finalmente approvato dal Consiglio dei Ministri, in esame preliminare, il decreto delegato del Codice della Crisi che viene sottoposto al parere delle commissioni parlamentari.

La novità di maggiore discontinuità rispetto al passato, come noto, è costituita dal sistema di allerta della crisi, che a sua volta poggia su obblighi organizzativi ed obblighi segnaletici. Con riferimento a questi ultimi, e segnatamente agli obblighi di segnalazione interni, rispetto all'elaborato licenziato dalla Commissione Rordorf 2, il decreto introduce alcuni indicatori di crisi, qualificandoli quali “significativi”. Lo fa al primo comma dell'art. 13, nel quale si delineano i requisiti che devono possedere gli indicatori (“squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario” ... “che diano evidenza della sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi successivi e delle prospettive di continuità aziendale”), precisando che “Sono indicatori significativi, a questi fini, il rapporto tra flusso di cassa e attivo, tra patrimonio netto e passivo, tra oneri finanziari e ricavi.”

Premesso che, quanto meno per la collocazione sistematica, sarebbe più opportuno introdurre tale precisazione al secondo comma, e definire i rapporti come veri e propri “indici”, quali in effetti sarebbero, piuttosto che astratti “indicatori”, sulla loro significatività segnaletica predittiva, da più parti, sono state espresse forti perplessità.

Ogni indicatore porta con sé un rischio di falsi positivi, ovvero di allerta in assenza di una concreta situazione di crisi. Non esiste formula magica capace di intercettare senza possibilità di