



Rapporti I dati trimestrali del Cerved dimostrano la continua emergenza

## Recessione Nuove chiusure, cambiano le modalità

Aumentano i fallimenti, in calo il concordato reso più trasparente

DI ISIDORO TROVATO

**A**umentano i fallimenti e calano i concordati. A primo acchito potrebbe sembrare un paradosso e invece si tratta della logica conseguenza di una crisi infinita: una nuova recessione sta portando alla chiusura sempre più imprese stritolate da credit crunch e calo della domanda interna. Il risultato è che si registrano 4mila procedure fallimentari aperte nel secondo trimestre del 2013 (+14,3% rispetto allo stesso periodo del 2013).

L'analisi condotta da Cerved, primo gruppo in Italia nell'analisi del rischio del credito e una delle principali agenzie di rating in Europa, mostra come i fallimenti riguardino tutto il territorio nazionale. «I tassi di crescita dei fallimenti — spiega il presidente Cerved Gianandrea De Bernardis — sono ovunque a doppia cifra ad eccezione del Nord Est, in cui si registra un incremento del 5,5%, il livello più basso di tutto il territorio. In crescita del 14% rispetto al primo semestre

diminuzione dei concordati comprensivi di piano, che nei primi sei mesi del 2014 si sono ridotti del 12,3% rispetto alla prima metà del 2013».

La spiegazione dell'improvviso crollo sta nelle nuove norme introdotte dal governo a maggiore tutela del meccanismo. In particolare la possibilità per i tribunali di nominare un commissario giudiziale che monitori la

condotta del debitore. «La possibilità di nomina del commissario — fa notare De Bernardis — ha fortemente ridotto un utilizzo per fini meramente dilatori del concordato in bianco. Il numero di società che ne fa uso è comunque molto elevato, a conferma dell'utilità di uno strumento che mancava nel nostro ordinamento e che, in un periodo di difficoltà come

questo, può favorire processi di ristrutturazione per imprese per cui la crisi non è irreversibile».

### Liquidazioni

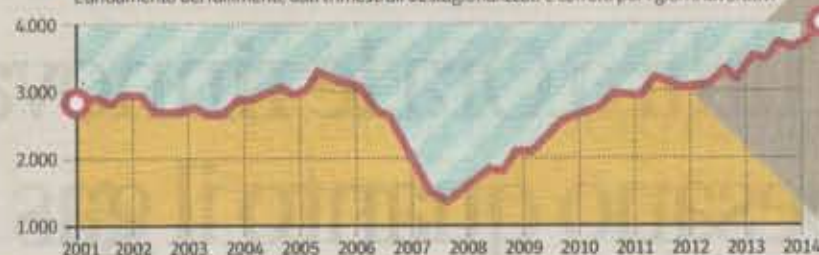
Ultimo indicatore reale dello stato di salute delle imprese italiane è rappresentato dalle liquidazioni volontarie, strumento utilizzato da chi getta la spugna e si arrende alle Nel primo semestre hanno deciso volontariamente di chiudere la propria attività 32,5 mila imprenditori, in calo del 10,3% rispetto allo stesso periodo del 2013. È un'inversione di tendenza dopo un lungo periodo di aumento del fenomeno, di cui si erano avvertiti i primi segnali già nel primo trimestre dell'anno. Il calo delle liquidazioni riguarda tutte le tipologie di società, tutti i settori economici e tutte le aree geografiche. Una tendenza che risulta particolarmente marcata nell'industria (-18,8%). La sensazione però è che si tratti del fondo del barile: chi poteva ha mollato, gli altri preferiscono stare in trincea.

### Albert



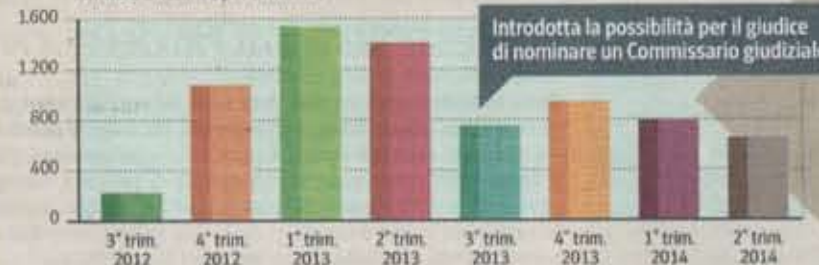
### UN BILANCIO AMARO

L'andamento dei fallimenti, dati trimestrali destagionalizzati e corretti per i giorni lavorativi



### I CONCORDATI IN BIANCO

Numero di istanze per trimestre



### I FALLIMENTI PER MACROSETTORE

Valori assoluti e variazione % sullo stesso periodo dell'anno precedente



### LE IMPRESE NON PIÙ OPERATIVE PER MODALITÀ

Numero procedure e variazione % sullo stesso periodo dell'anno precedente



## CONSULGROUP. PER UN PERFETTO MECCANISMO D'IMPRESA.

In situazioni di crisi o acquisizioni aziendali i meccanismi di un'impresa possono risultare arrugginiti e necessitare di un profondo rinnovamento.

Per questo c'è Consulgroup:

la Società di Consulenza Direzionale che da 30 anni si prende cura dello sviluppo d'impresa con ristrutturazioni aziendali e strategie di turnaround. È tempo di far scattare il tuo business.

CARICHIAMO IL BUSINESS

BILANCIAMO LE FINANZE

SINCRONIZZIAMO LA PRODUZIONE

RINFORZIAMO LE RISORSE

### I numeri

#### 8.000

I fallimenti registrati nel primo semestre del 2014, in aumento del 10,5% rispetto allo stesso periodo del 2013 e un nuovo record dall'inizio del 2001

#### 32.500

Gli imprenditori che hanno deciso volontariamente di chiudere le proprie imprese senza aspettare il fallimento. In calo del 10,3% rispetto allo stesso periodo del 2013

#### 42.000

Il numero complessivo di chiusure aziendali (che comprende fallimenti, procedure concorsuali non fallimentari e liquidazioni): il 6,9% in meno rispetto allo stesso periodo del 2013

#### 665

I concordati aperti, il 52,2% in meno del secondo trimestre 2013 e dato in assoluto più basso da fine 2012

#### 15,7%

L'aumento dei fallimenti nel settore dei servizi, in accelerazione rispetto anche a quanto osservato nella prima parte del 2013 (+14,5%). Continuano ad aumentare, ma rallentando, le procedure nelle costruzioni e nella manifattura

### Scende anche il numero delle liquidazioni volontarie

2013 i fallimenti nel Mezzogiorno e nelle Isole, del 10,7% nel Nord Ovest e del 10,4% nel Centro».

Il fallimento è uno spettro che colpisce indiscriminatamente a livello territoriale ma picchia più duro su alcuni settori: la maglia nera spetta ai servizi che fanno registrare un aumento del 15,7%, in netta accelerazione rispetto al primo semestre del 2013. Continuano, anche se con ritmi più lenti, le procedure nelle costruzioni e nella manifattura: i fallimenti di imprese edili crescono nei primi sei mesi del 2014 dell'8,2% (+12,8% nel 2013), mentre per le imprese manifatturiere l'aumento è del 4,5% (+10,5% nel primo semestre dello scorso anno).

### La frenata

Capitolo a parte merita il concordato preventivo: sembrava potesse rappresentare l'ossigeno giusto per tenere in vita aziende ancora sane e invece si è trasformato (a volte) in un infernale strumento con cui alcune aziende (generalmente le più grandi) mettevano in difficoltà piccoli fornitori e micro imprese. E così il concordato in bianco è letteralmente crollato: tra aprile e giugno le domande sono state 665, il 52,2% in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. «Questo dimezzamento è l'effetto dei correttivi legislativi introdotti nel settembre del 2013 e, in particolare, della possibilità per i tribunali di nominare un commissario giudiziale che monitori la condotta del debitore. Ne è seguita una netta

### Temporary manager

## L'esperto a noleggio per gestire le crisi

**L**e aziende in difficoltà tendono a ricorrere sempre di più al temporary management, all'affidamento della gestione dell'impresa a dirigenti esperti e qualificati. «La crisi che stiamo vivendo — spiega Livio Fabbri, managing partner di Consulgroup — ha cambiato in modo repentino le prospettive di tante aziende italiane, mettendone in difficoltà l'organizzazione interna e i rapporti con gli interlocutori esterni. È in questi momenti che occorre avere il coraggio di cambiare. Questa discontinuità può essere in molti casi ottenuta intervenendo nella struttura di vertice. Nei turnaround, i piani di ristrutturazione delle aziende, quando non è sufficiente agire sulla strategia, sui mercati, sui prodotti, ma occorre cambiare volto anche al clima interno aziendale, ai rapporti tra clienti, fornitori e istituti di credito, il temporary management, inteso come forma di direzione dell'impresa nel momento della necessità del cambiamento, può rappresentare la soluzione più adeguata».

Questi percorsi, perché abbiano raggiunto il loro scopo, devono concludersi una volta superata la fase critica: solo allora il gestore straordinario dell'impresa porta a termine il suo mandato per riconsegnare l'azienda risanata nelle mani dell'imprenditore. «La necessità di generare risultati concreti a breve

— dice Guido Nicola, senior partner di Vvr, Verto Value Regeneration — fa sì che i clienti, e spesso i finanziatori, non ci chiedano solo di predisporre il piano di risanamento ma di gestirne operativamente l'esecuzione con un impegno sui risultati concreti dell'azienda».

Il buon esito di questi delicati processi dipende anche dal rispetto da parte dell'imprenditore di una serie di condizioni inderogabili poste dalle società di consulenza. «L'azionista — riprende Nicola — deve supportare il programma di azione in tutti i suoi aspetti, oltre a rispettare le conseguenti autonomie gestionali attribuite al chief restructuring officer; inoltre è fondamentale garantire il coinvolgimento di tutto il management aziendale e la sua adesione agli obiettivi del piano».

Il passaggio più complesso rimane quello della fiducia tra l'imprenditore e il manager chiamato a centrare l'obiettivo richiesto. «L'imprenditore — gli fa eco Fabbri — deve essere consapevole di consegnare pro tempore la propria impresa per giocare un ruolo di azionista e controllore, non più operativo, garantendo il massimo sostegno al progetto da parte degli interlocutori abituati da anni ad avere relazioni dirette con lui».

A. SAL