

Crisi aziendale: prevenzione e valutazione

Come prevedere i periodi di crisi aziendale e valutare i rischi, analizzando gli indicatori di performance e applicando la formula per il calcolo delle probabilità di fallimento.

La **crisi**, lo abbiamo imparato, non è un'entità astratta ma una **minaccia** esistente con effetti diretti sulle aziende. Occorre quindi adottare opportune strategie fin dai primi segnali, perchè più tempo passa e meno sarà reversibile. Ma come sapere se un'**azienda** sta entrando in crisi? Attraverso alcuni **indicatori** e una semplice **formula**.

Business plan

Ogni imprenditore, fin dall'avvio d'impresa, deve tenere conto di eventuali periodi di disequilibrio finanziario, con conseguente calo di **vendite**, riduzione degli **ordinativi** e rallentamento della **produzione**. È bene avere fin da subito le idee chiare su come **affrontare la recessione** stabilendo un piano d'azione in un'apposita sezione del **business plan**, consapevoli che solo aggredendo la crisi quando è in fase embrionale si possono ripristinare le condizioni di equilibrio economico-finanziario.

Valutare la crisi

La crisi d'azienda è un periodo in cui una serie di elementi economici e finanziari possono compromettere o minacciare l'equilibrio e i presupposti della continuità economica, implicando l'incapacità di soddisfare le obbligazioni contratte e gli impegni assunti. E' dunque necessario eseguire periodicamente una **valutazione** interna, anche attraverso **bilanci intermedi**, al fine di cogliere anche i più piccoli segnali di criticità e procedere ad una ristrutturazione dell'intero sistema.

La valutazione delle aziende in crisi, se effettuata per tempo, permette di definire un **processo di risanamento**. È importante, quindi, individuare l'esatto momento in cui la crisi è generata e adottare le necessarie correzioni.

Indicatori

Attualmente non vi sono soluzioni che permettono di accertare, con alti tassi di attendibilità, la condizione di crisi. Analizzando i **bilanci** di più anni, comunque, è possibile rilevare utili informazioni circa lo stato di salute dell'azienda. Gli indicatori di **performance** vanno confrontati con gli **obiettivi** attesi e quelli raggiunti. In caso di scostamenti rilevanti occorre procedere con l'analisi per ricercare le cause e attivare le azioni correttive.

Formula

La dottrina economica, inoltre, ci rimanda ad un importante indice che permette di determinare le **probabilità di fallimento** di una società. L'indice prende nome di **Z-Score**, formulato nel 1968 dall'economista **Edward Altman**. È il risultato di una semplice formula:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5$$

laddove:

- X_1 = capitale circolante / attività totali
- X_2 = utili a nuovo / attività totali
- X_3 = EBIT / attività totali
- X_4 = valore di mercato del patrimonio / debiti
- X_5 = fatturato / attività totali

Le società con un **indice Z-Score inferiore a 1,8** sono potenzialmente soggette a fallimento mentre **tra 1,8 e 3** in una condizione di **incertezza**. È importante verificare l'indice su più anni e confrontarlo con altri indicatori economico-finanziari che evidenziano sintomi di difficoltà.