



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea
Magistrale

in

Amministrazione, finanza e controllo

Tesi di Laurea

**Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza:
gli impatti sulle PMI secondo il giudizio di imprenditori e professionisti**

Relatore

Prof. Federico Beltrame

Laureando

Giulio Gioffré

Matricola 860352

Anno Accademico

2019 / 2020

Sommario

INTRODUZIONE.....	1
1. IL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA	3
1.1. Gli obiettivi della riforma	3
1.2. Novità giuridiche del nuovo impianto normativo.....	5
<i>1.2.1. Le procedure di allerta e l'OCRI</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2. Limiti dimensionali e nomina del revisore legale per SRL e Cooperative.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.3. Cambiamento nel rapporto imprese e Banche</i>	<i>12</i>
<i>1.2.4. Il concordato preventivo, accordi di ristrutturazione del nuovo Codice.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.5. Altre novità: istanza di fallimento, esdebitazione e responsabilità estese</i>	<i>15</i>
1.3. Gli impatti sulle imprese e l'oggetto della ricerca	18
2. GLI INDICATORI DI ALLERTA SELEZIONATI DAL CNDCEC	21
2.1. La pianificazione del revisore	21
<i>2.1.2 Le tre tipologie di significatività</i>	<i>23</i>
2.2. Introduzione agli indicatori	24
2.3. Gli indicatori di allerta.....	26
3. CAPITOLO METODOLOGICO.....	32
3.1. Obiettivi.....	32
3.2. Tecniche.....	33
3.3. Dati	33
3.4. Campione di studio.....	34
4. ANALISI DEI DATI.....	37
4.1. Introduzione all'analisi dei dati	37
4.2. Il questionario per entrambe le figure campione.	38
<i>4.2.1. Il primo giudizio sulla riforma</i>	<i>38</i>
<i>4.2.2. Grado di prontezza della PMI.....</i>	<i>40</i>
<i>4.2.3. I rischi nel breve periodo per le PMI</i>	<i>41</i>
<i>4.2.4. I benefici nel medio-lungo periodo.....</i>	<i>43</i>
<i>4.2.5. La vita media delle imprese</i>	<i>45</i>
4.3. Il questionario per i commercialisti	46
<i>4.3.1. Il giudizio sugli indicatori definito dal CNDCEC</i>	<i>47</i>
<i>4.3.2. Le riflessioni aperte dei commercialisti.....</i>	<i>48</i>
<i>4.3.3. Le procedure di allerta</i>	<i>49</i>

4.3.4. <i>La conoscenza della riforma da parte degli imprenditori</i>	50
4.2.5 <i>Gli indicatori di crisi secondo i commercialisti</i>	51
4.2.6. <i>I giudizi finali sulla riforma</i>	52
4.4. Il questionario per gli imprenditori	53
4.4.1. <i>Grado di conoscenza della riforma</i>	53
4.4.2 <i>Le proprie competenze e il rapporto con i professionisti</i>	54
4.4.3 <i>Gli indicatori di crisi per gli imprenditori</i>	56
4.4.4. <i>I giudizi finali degli imprenditori sulla riforma.</i>	56
CONCLUSIONI	59
BIBLIOGRAFIA	63
SITOGRAFIA	67

INTRODUZIONE

Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza rappresenta la riforma del cambiamento in ambito fallimentare.

Il termine fallimento verrà sostituito dal termine “liquidazione giudiziale”, quindi non esisterà più il fallito, ma l'imprenditore liquidato.

L'imprenditore verrà liquidato solo alla fine di un procedimento che avrà visto l'entrata in scena di numerosi strumenti, nuovi organi creati appositamente dalla riforma.

Tale procedimento è figlio della filosofia del nuovo sistema codicistico che corre nella direzione dell'allerta, della prevenzione col fine della continuità aziendale.

“La nuova procedura di allerta ha natura non giudiziale e muove essenzialmente da un rapporto fiduciario e confidenziale che lega il cliente e il professionista; sfatando la falsa e malsana visione secondo la quale il Revisore sarebbe un mero costo della politica aziendale o, peggio, un ispettore-inquisitore, il sostegno professionale può essere rivolto non solo alla certificazione del bilancio ma anche alla consulenza in ambito delle procedure previste dalla riforma in essere, sia in fase pre-concorsuale e concordataria ossia quando sia già manifesta l'insolvenza, nonché nell'assistere l'impresa nel proprio cammino nell'ottica della collaborazione, della continuità e della salvaguardia del patrimonio sociale.” (Verrino A., 2019).

Da qui nasce l'idea della ricerca: indagare gli impatti di tale riforma, dei suoi cambiamenti e degli obblighi che essa impone alle PMI, sentendo le opinioni dei professionisti e degli imprenditori.

Come descrive Verrino nel suo articolo, queste due figure saranno protagoniste di un rapporto nuovo e sempre più collaborativo, nell'ottica di raccogliere questa riforma come un cambiamento che può essere determinante per il tessuto imprenditoriale nazionale.

Attraverso queste due figure verranno indagati i principali cambiamenti imposti dalla riforma, le opinioni e i giudizi sul Codice senza però essere in possesso dei risultati di tale riforma.

1. IL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

1.1. Gli obiettivi della riforma

Attraverso il decreto legislativo 14/2019 è entrata in vigore la riforma del diritto fallimentare. In realtà, sarebbe più appropriato specificare che questo decreto contiene delle norme che insieme formano il nuovo codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, composto da 391 articoli suddivisi in quattro parti.

Buona parte del codice doveva entrare a pieno regime nel 2020, ma a causa dell'emergenza Covid-2019 i termini per adempiere agli obblighi sono stati spostati a febbraio 2021, col decreto "Cura Italia" e poi successivamente al settembre 2021 col decreto "Rilancio" di luglio.

Con lo stesso decreto è stata prorogata al 30 aprile 2022, termine utile per l'approvazione del bilancio d'esercizio 2021, la scadenza per la nomina del revisore legale.

La conseguenza è che i risultati di questo cambiamento normativo non sono ancora visibili e tangibili.

Ciò nonostante, sono ipotizzabili alcune considerazioni interessanti dovute all'entrata in vigore del nuovo impianto normativo e dei nuovi obblighi da rispettare.

In particolare, è richiesto che molte piccole e medie imprese italiane si adeguino, prima della scadenza, alle nuove disposizioni del codice, omogenizzandosi a quelle che erano le disposizioni in ambito europeo, dove si è iniziato a ideare strumenti di contrasto ad una sempre più diffusa possibilità di crisi aziendali irreversibili.

All'interno del nuovo impianto normativo si trovano disposizioni molto importanti riguardo il tema della prevenzione e dell'analisi delle situazioni economiche, patrimoniali e finanziarie delle imprese, ma anche nuovi obblighi, assetti organizzativi e responsabilità che vengono estese in maniera molto forte.

Gli obiettivi della riforma sono infatti quelli di evitare che i segnali di crisi di un'impresa vengano individuati tardivamente e che ciò possa poi portare ad uno stato di crisi insanabile.

Cerved Group, a marzo 2020, annunciando lo spostamento dei termini da parte del governo dal 2020 al 2021, ha specificato due particolari finalità e quelli che sono gli obiettivi dell'introduzione del nuovo codice:

“1 - Consentire una diagnosi precoce dello stato di difficoltà delle imprese;

2 - Salvaguardare la capacità imprenditoriale di coloro che vanno incontro a un fallimento di impresa.

La riforma prevede le seguenti modifiche alla legge fallimentare:

- si introduce un sistema di allerta allo scopo di consentire la pronta emersione della crisi, nella prospettiva del risanamento dell'impresa e si dà priorità alla continuità aziendale favorendo proposte che comportino il superamento della crisi;
- si privilegiano, tra gli strumenti di gestione delle crisi e dell'insolvenza, procedure alternative a quelle dell'esecuzione giudiziale;
- si semplificano le disposizioni in materia concorsuale;
- si prevede la riduzione dei tempi e dei costi delle procedure concorsuali;
- si istituisce presso il Ministero della Giustizia un albo dei soggetti destinati a svolgere su incarico del tribunale funzioni di gestione o di controllo nell'ambito di procedure concorsuali, con l'indicazione dei requisiti di professionalità esperienza e indipendenza necessari all'iscrizione;
- si armonizzano le procedure di gestione della crisi e dell'insolvenza del datore di lavoro con forme di tutela dei dipendenti.” (Cerved, marzo 2020)

Come accennato all'inizio è attraverso il decreto “Rilancio” l'ulteriore slittamento dei termini al 2022.

Con ciò sono emerse alcune criticità importanti che il Presidente del CNDCEC Massimo Miani ha espresso chiaramente nella comunicazione ufficiale del 2 luglio 2020, definendolo “sbagliato e dannoso” (CNDCEC, 2 luglio 2020, Presidente Massimo Miani).

Il dott. Miani ha tempestivamente espresso grande perplessità per lo sfasamento temporale che si incontrerà tra le imprese che hanno già adempiuto agli obblighi in vista delle scadenze programmate ad agosto 2020, e quelle invece che non adempienti si trovano di fronte a ulteriori 18 mesi.

“Inoltre, si tratterebbe di un colpo al sistema di allerta, ossia alla più rilevante novità introdotta dalla riforma della crisi di impresa, ma soprattutto a chi rischia di esserne vittima.

Infatti, la riforma entrerà in vigore nel 2021, mentre saranno quasi ventimila le imprese i cui organismi di controllo potranno entrare in carica nel 2022, proprio in virtù di questo emendamento.

Si crea uno sfasamento temporale che creerà confusione e priverà una fetta importante delle imprese italiane e per un lasso di tempo significativo degli organismi di controllo deputati a

monitorare le imprese al fine di evitare con il “pre-early warning” la segnalazione di situazioni di allerta.

Gli organi di controllo devono segnalare immediatamente allo stesso organo amministrativo l’esistenza di fondati indizi della crisi.

Perciò è importante che il Parlamento rifletta seriamente su questa scelta, che elimina un organo di presidio per gli stakeholders e che interloquisce direttamente con il C.d.a.” (CNDCEC, 2 luglio 2020, Presidente Massimo Miani).

Sono evidenti quindi le criticità espresse dal comitato riguardanti questo cambiamento dei termini, ma ciò si inserisce anche come una testimonianza del fatto che tale impianto normativo, soprattutto per quel che riguarda il sistema di allerta e del rapporto tra C.d.a. e organismo di controllo, va a sopperire un vuoto normativo importante e si aggiunge come strumento di tutela per la prevenzione delle crisi irreversibili del tessuto imprenditoriale.

1.2. Novità giuridiche del nuovo impianto normativo

Sin da subito, è possibile evidenziare il cambiamento di filosofia che è avvenuto nell’ambito del diritto fallimentare, cioè quella di anticipare il più possibile il momento in cui la crisi dell’impresa viene percepita e viene affrontata.

Questa era una necessità che anche esperti del settore auspicavano fosse trattata, come ad esempio la Dott.ssa Paola Bottoni scrive in uno dei suoi saggi: “La crisi aziendale rappresenta un fenomeno di grande attualità. Negli ultimi anni, le imprese deboli e in difficoltà economica e finanziaria hanno sofferto crisi rapidamente degenerate in dissesto. In questo contesto è emersa l’improcrastinabile necessità di prevedere e prevenire il fenomeno della crisi d’impresa, in quanto la tempestività nella previsione può accrescere le probabilità di risoluzione delle problematiche aziendali.”. (Bottoni, 2019)

La legge fallimentare del 1942 non ha mai subito una vera e propria riforma se non nel biennio tra il 2006 e il 2007 e presenta degli strumenti che consentono di intervenire sulla crisi dell’impresa prima che si verifichi il fallimento: il concordato preventivo, gli accordi di ristrutturazione dei debiti e ancora i piani attestati di risanamento.

Questi strumenti nel codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza vengono mantenuti, con delle modifiche, ma la novità principale è l’inserimento di procedure attivabili ancor prima che vi sia la necessità di utilizzare tali strumenti: le procedure di allerta.

All'interno di tale riforma sono numerose le novità introdotte e che nei prossimi paragrafi verranno spiegate più dettagliatamente.

Innanzitutto, la novità principale come detto si presenta con il sistema di allerta: un procedimento che aiuta le imprese ad essere monitorate e tenute a debita distanza da situazioni pericolose.

Diagnosi veloce e salvaguardia della capacità imprenditoriale sono gli obiettivi cardini citati in precedenza anche per quel che riguarda le procedure concorsuali che corrono verso una minor durata e un minor costo.

Presso il ministero della giustizia viene istituito un nuovo albo dedicato ai gestori della crisi d'impresa, quindi ci saranno delle nuove figure che parteciperanno al nuovo progetto normativo.

L'obbligo di nominare un revisore oltre i nuovi limiti dimensionali stabiliti dalla modifica del 2477 c.c. per SRL e cooperative già costituite da almeno un anno è un altro cambiamento molto importante e invasivo per la dimensione imprenditoriale italiana.

Infine, vi sono nuove forme di tutela dell'occupazione garantendo all'imprenditore e datore di lavoro una maggior flessibilità nelle procedure di gestione della crisi e dell'insolvenza.

Il cambio di filosofia della riforma è anche individuabile studiando la struttura del nuovo codice rispetto alla legge fallimentare.

Quest'ultima infatti incomincia la trattazione direttamente dal fallimento e poi alla fine sono inserite le discipline del concordato preventivo e dell'accordo di ristrutturazione.

L'impianto normativo del codice è invece molto più orientato all'anticipazione perché le procedure di allerta e di regolazione della crisi sono disciplinate prima della liquidazione giudiziale.

1.2.1. Le procedure di allerta e l'OCRI

Nelle procedure di allerta il legislatore pone a carico degli organi di controllo delle società, collegio sindacale e revisore, un obbligo di segnalazione interna di un pericolo di crisi quando determinati indicatori vengono superati.

Più precisamente, si parla di allerta interna: se attivata dall'imprenditore, che in questo modo può evitare pesanti sanzioni in ambito penale, se attivata dal collegio sindacale, dal revisore o

dal sindaco, che potrebbero incorrere in gravi responsabilità di mancata segnalazione di situazioni di crisi come disciplinato dall'art.40 c.p..

In questo contesto l'analisi parte dall'art.2086 c.c. dove è spiegato chiaramente che l'imprenditore deve assumere un assetto organizzativo, amministrativo e contabile coerente con l'attività che svolge. In più, l'assetto deve essere adeguato alla natura e alla dimensione e per prevenire i possibili rischi di continuità e quindi uno stato di crisi.

L'allerta è esterna se attivata dagli enti come l'Agenzia delle Entrate, INPS, Agenzia della Riscossione entrate.

Per evidenziare l'ordine di grandezza delle soglie che fanno scattare il richiamo da parte dell'Agenzia delle Entrate, che ha per oggetto in questo caso esclusivamente l'imposta sul valore aggiunto (IVA), e gli altri enti l'articolo 15, comma 1, disciplina che: "L'Agenzia delle entrate, l'Istituto nazionale della previdenza sociale e l'Agenzia della riscossione hanno l'obbligo, per i primi due soggetti a pena di inefficacia del titolo di prelazione spettante sui crediti dei quali sono titolari, per il terzo a pena di inopponibilità del credito per spese ed oneri di riscossione, di dare avviso al debitore, all'indirizzo di posta elettronica certificata di cui siano in possesso, o, in mancanza, a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento"

Al secondo comma poi emergono l'entità delle soglie per i vari enti pubblici che hanno la possibilità di far scattare le procedure di allerta dall'esterno:

“- per l'AdE, quando l'ammontare totale del debito scaduto e non versato per l'imposta sul valore aggiunto sia pari ad almeno il 30 per cento del volume d'affari del medesimo periodo e non inferiore a euro 25.000 per volume d'affari risultante dalla dichiarazione modello IVA relativa all'anno precedente fino a 2.000.000 di euro, non inferiore a euro 50.000 per volume d'affari risultante dalla dichiarazione modello IVA relativa all'anno precedente fino a 10.000.000 di euro, non inferiore a euro 100.000, per volume d'affari risultante dalla dichiarazione modello IVA relativa all'anno precedente oltre 10.000.000 di euro;

- per l'INPS, quando il debitore è in ritardo di più di sei mesi nel versamento di contributi previdenziali di ammontare superiore alla metà di quelli dovuti nell'anno precedente e superiore alla soglia di euro 50.000;

- per l'AdR entrate, quando la sommatoria dei crediti affidati per la riscossione accertati e scaduti da oltre novanta giorni superi, per le imprese individuali, la soglia di euro 500.000 e,

per le imprese collettive, la soglia di euro 1.000.000.” (Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza, Articolo 15¹, comma II)

Oltre tali soglie i soggetti di controllo sono obbligati a segnalare all’Organismo di composizione della crisi (OCRI) che non sono stati apportati correttivi da parte degli amministratori, o se quelli adottati a risolvere la situazione innestata non sono stati sufficienti.

L’OCRI è un organismo terzo che nasce all’interno delle sedi incaricate, come tribunali, camere di commercio e ha la finalità di trovare una soluzione in accordo coi creditori per uscire dalla crisi sostenendo di fatto l’imprenditore attraverso un “procedimento di composizione assistita” (Camera dei deputati, Servizio studi, 26 marzo 2019).

L’OCRI si candida come l’attore non protagonista di sostegno in quanto creatosi appositamente nella creazione delle procedure di allerta. Tale organismo può essere definito come una commissione interlocutrice tra imprenditore e creditori e che diventa determinante nella decisione finale di proseguire l’attività economica o procedere verso la procedura fallimentare. La commissione è composta da tre membri:

“Primo componente (estrazione legale e designazione diretta) viene designato dal presidente della sezione specializzata in materia di impresa del Tribunale (individuato a norma dell’art. 4 del DLgs. 168/2003, avuto riguardo al luogo in cui si trova la sede dell’impresa) o da un suo delegato.

Secondo componente (estrazione contabile e designazione diretta) viene designato dal presidente della CCIAA o da un suo delegato, diverso dal referente.

Terzo componente (estrazione aziendalistica e designazione del referente) viene designato fra i soggetti appartenente all’associazione rappresentativa del settore di riferimento del debitore, individuato dal referente, sentito il debitore, tra quelli iscritti nell’elenco (contenente un

¹ Articolo 15, comma I, C.C.I.: “L’Agenzia delle entrate, l’Istituto nazionale della previdenza sociale e l’agente della riscossione hanno l’obbligo, per i primi due soggetti a pena di inefficacia del titolo di prelazione spettante sui crediti dei quali sono titolari, per il terzo a pena di inopponibilità del credito per spese ed oneri di riscossione, di dare avviso al debitore, all’indirizzo di posta elettronica certificata di cui siano in possesso, o, in mancanza, a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento inviata all’indirizzo risultante dall’anagrafe tributaria, che la sua esposizione debitoria ha superato l’importo rilevante di cui al comma 2 e che, se entro novanta giorni dalla ricezione dell’avviso egli non avrà estinto o altrimenti regolarizzato per intero il proprio debito con le modalità previste dalla legge o se, per l’Agenzia delle entrate, non risulterà in regola con il pagamento rateale del debito previsto dall’articolo 3-bis del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 462 o non avrà presentato istanza di composizione assistita della crisi o domanda per l’accesso ad una procedura di regolazione della crisi e dell’insolvenza, essi ne faranno segnalazione all’OCRI, anche per la segnalazione agli organi di controllo della società.”

congruo numero di esperti) trasmesso annualmente all'organismo dalle associazioni imprenditoriali di categoria.” (Migliorini, 2020)

Se mediante le procedure di allerta non si risolve lo status di crisi, intervengono le procedure di regolazione della crisi nominate in precedenza: accordi di ristrutturazione, piani attestati, concordati e infine la liquidazione giudiziale, il nuovo nome che sostituirà il termine “fallimento”.

È importante specificare che la norma sulle procedure di allerta contestualmente pone in obbligo alle società che superano determinati limiti dimensionali, di nominare un organo di controllo oppure un organo di revisione.

1.2.2. Limiti dimensionali e nomina del revisore legale per SRL e Cooperative

L'art. 379 del nuovo Codice della crisi d'impresa prevede l'obbligo di nomina di un organo di controllo o di un revisore per le società che:

- Sono tenute alla redazione del bilancio consolidato;
- Controllano una società obbligata alla revisione legale dei conti;
- Per due esercizi consecutivi hanno:
 1. Registrato un attivo totale dello Stato patrimoniale superiore a 2 milioni;
 2. Conseguito ricavi superiori a 2 milioni;
 3. Avuto un numero medio di dipendenti superiore a 10 unità.

La legge n. 55 del 14/6/2019, pubblicata in Gazzetta Ufficiale il 17/6/2019, prevede che i limiti dimensionali che le s.r.l. devono superare per avere l'obbligo di nominare sindaco o revisore dei conti ai sensi del modificato art. 2477, comma 3, c.c., sono:

“3. La nomina dell'organo di controllo o del revisore è obbligatoria se la società:

- a) è tenuta alla redazione del bilancio consolidato;
- b) controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti;
- c) ha superato per due esercizi consecutivi almeno uno dei seguenti limiti:
 1. totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 4 milioni di euro;
 2. ricavi delle vendite e delle prestazioni: 4 milioni di euro;
 3. dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 20 unità.”

Prima della modifica dell'art.2477 c.c., lo stesso articolo rimandava ai parametri stabiliti dall'articolo 2435-bis in riferimento alle società che potevano redigere il bilancio in forma abbreviata.

Art. 2435-bis, c.c.: “Le società, che non abbiano emesso titoli negoziati in mercati regolamentati, possono redigere il bilancio in forma abbreviata quando, nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti limiti:

- 1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 4.400.000 euro;
- 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 8.800.000 euro;
- 3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 50 unità.

È visibile quindi una differenza tra i limiti dimensionali: quelli dell'articolo 379 sono più stringenti rispetto alla norma civile e di conseguenza all'interno di tale categoria rientrano molte più realtà.

Tale disposizione è una di quelle già in vigore, rispetto all'entrata in vigore generale prevista per agosto 2020 e poi derogata al 2022, insieme ad altri articoli è dal 16 marzo 2020.

Tale cambiamento così stringente non ha che potuto creare grande discussione tra gli esperti del settore imprenditoriale data la rilevanza dei limiti dimensioni per l'emersione o meno di realtà aziendali sotto la lente di ingrandimento della riforma.

Riguardo tale interconnessione tra il nuovo codice e la norma civilistica scrive sempre Paola Bottoni “Sotto il profilo applicativo la scelta lessicale crea degli interrogativi circa il rapporto che verrà ad instaurarsi tra il C.C.I.I. ed il Codice civile, all'interno del quale, importanti norme relative agli obblighi dell'imprenditore ed agli obblighi degli organi di controllo dell'impresa collettiva, sono già state modificate. Imprenditori ed organi di controllo sono ora destinatari di obblighi e doveri la cui inosservanza comporterà conseguenze in punto di responsabilità e sanzioni. Il problema centrale è il coordinamento delle due normative, in ragione del fatto che la disciplina del debito, del credito, della responsabilità patrimoniale del debitore e della conservazione della garanzia patrimoniale del creditore sul patrimonio del debitore risiedono nel Codice civile. Nella trama normativa del C.C.I.I. mancano operazioni di raccordo con i principi generali contenuti nel Codice civile.”. (Bottoni, 2019)

Sempre riguardo a limiti dimensionali, dopo l'approvazione della riforma sono stati proposti alcuni emendamenti per un innalzamento dei parametri, in linea con l'articolo 2477 modificato che prevederebbe un'emersione minore delle imprese sottoponibili al sistema di allerta, pur

mantenendoli più stringenti rispetto ai parametri del art.2435-bis a cui si faceva riferimento ante-riforma.

Emerge un disallineamento tra la norma civile e la norma della riforma in quanto col decreto “Sblocca cantieri” e con l’approvazione della proposta emendativa n.18.015-Gusmeroli, con la modifica dell’art.2477 citata in precedenza, raggiungendo l’attuale testo che prevede il raddoppiamento dei limiti rispetto a quelli dell’art.379 C.C.I.I.

Secondo uno studio di Cerved Group², scelto dal CNDCEC come partner ufficiale nello studio della riforma del Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza, tale innalzamento, porterà all’immersione del 50% delle aziende pronosticate, passando da un insieme di 180mila a poco meno di 90 mila S.r.l protagoniste della riforma, per l’esattezza 88 mila S.r.l.

Per gli operatori nel settore è fondamentale mettersi in pari con le novità normative e come anticipato prima il termine è stato spostato al 2022. Per mezzo della conversione in legge del decreto “Milleproroghe” era stato precedentemente differito il termine per la nomina dell’organo di controllo o revisore: dal precedente 16 dicembre 2019, al termine di approvazione del bilancio relativo all’esercizio 2019, in generale 120 giorni dopo la chiusura del bilancio, il 29/04/2020.

Per esigenze era possibile prorogare a 180 giorni dopo la chiusura del bilancio, 28/06/2020 e analizzando la situazione attuale dovuta all’emergenza del CO.VID-19 è ufficiale lo slittamento ulteriore, come annunciato durante i mesi dell’emergenza, al 2022.

La riforma del procedimento fallimentare, attraverso queste novità, causa delle possibili ripercussioni riguardo la gestione e la responsabilità degli amministratori e degli imprenditori nel breve termine. Essi rischiano, soprattutto in uno scenario come quello italiano, cioè della piccola e media impresa, di trovarsi impreparati.

Nel medio-lungo termine invece, lo strumento del codice corre nella direzione della prevenzione e della miglior gestione dell’impresa attraverso il rispetto di indicatori individuati dal consiglio nazionale dei dottori commercialisti, al fine di raggiungere potenzialmente risultati performanti e una maggior facilità nell’aprire linee di credito per sostenere la vita dell’impresa.

Gli indicatori saranno oggetto di approfondimento nel prossimo capitolo.

² CNDCEC, comunicato stampa 20/05/2019, dove è possibile ritrovare un report di Cerved group che elenca regione per regione la diminuzione di aziende che vengono escluse dalla riforma.

1.2.3. Cambiamento nel rapporto imprese e Banche

Riguardo il rapporto tra le imprese e le banche è opportuno sottolineare come il dialogo è destinato a cambiare.

Infatti, le banche stanno già adottando, Intesa San Paolo, Unicredit e BPM su tutte, un linguaggio e un sistema di rating per la concessione delle linee di credito più vicini alla riforma, con un conseguente irrigidimento di esse nella responsabilizzazione e valutazione del merito creditizio.

L'informativa e la reportistica risultano dunque non più strumenti che guardano solo allo storico (back looking), ma strumenti orientati al futuro (forward looking), con business plan e piani reportistici periodici che diventano elementi chiave nel rapporto tra le imprese e le banche che di seguito è rappresentato più chiaramente.

“Stage 1 – Performing, con rischio creditizio basso.

Qualora il rischio creditizio sia basso o successivamente alla delibera non sia aumentato in misura significativa. La stima della perdita attesa viene considerata con riferimento ai relativi portafogli collettivi per un periodo pari a 12 mesi.

Stage 2 – Under Performing, con rischio creditizio intermedio.

L'assegnazione dello strumento finanziario a questo stage può solitamente essere ricondotta ad una o più delle seguenti situazioni: un'inadempienza superiore ai 30 giorni; peggioramento del livello di rating; evidenti difficoltà economiche o finanziarie.

Con questa nuova categoria di rischio vanno misurate le perdite attese (forward looking) su un arco temporale pari alla durata contrattuale residua (lifetime), relativamente ai portafogli individuati per i quali il rischio sia aumentato in misura significativa.

Stage 3 – Non Performing, con rischio creditizio alto.

Gli strumenti finanziari ed i finanziamenti assegnati a tale categoria manifestano un rischio creditizio significativo, per i quali la perdita si è già effettivamente manifestata, ad esempio in corrispondenza di mancati pagamenti per un periodo superiore ai 90 giorni. In questo caso il calcolo della perdita si effettua in modo analitico in relazione alle singole posizioni deteriorate, proporzionandole alla vita residua della singola esposizione (lifetime).” (Ferfaglia e Soldi, 2018)

È evidente che tale cambiamento risulta un impatto forte per le PMI italiane in quanto non abituate a monitorare la situazione nel breve termine e consegnare una reportistica accurata e puntuale.

1.2.4. Il concordato preventivo, accordi di ristrutturazione del nuovo Codice

L'articolo 84 del C.C.I.A.A. è un altro elemento cardine della riforma insieme al sistema d'allerta e all'articolo 379 riguardante i limiti dimensionali.

Esso tratta di una delle procedure concorsuali a cui può accedere l'imprenditore che rispetta determinati requisiti: il concordato preventivo.

“Il Codice riforma profondamente la disciplina dell'istituto, non senza alcune criticità che rischiano di rendere sostanzialmente inutilizzabile il concordato, considerato il “re” tra gli strumenti per la risoluzione della crisi d'impresa.” (Greggio, 2019)

Tale procedura si suddivideva ancor prima della riforma in due possibili scenari: quello in continuità, dove il soddisfacimento dei creditori è strettamente legato e deriva dalla continuazione dell'attività imprenditoriale; e quello liquidatorio, dove il proseguimento dell'azienda non è perseguito.

Ecco che, coerentemente alla filosofia che segue la riforma, è stato maggiormente incentivato il concordato in continuità per preservare la possibilità all'impresa di rimanere in vita, che può essere a sua volta classificato in continuità diretta, dove è l'imprenditore stesso che prosegue l'attività economica, o indiretta, dove invece le redini dell'impresa le prende un terzo.

L'obiettivo della procedura concordataria mantiene il proprio interesse principale nel soddisfacimento dei creditori. Nel concordato in continuità essi vedono strettamente legati i propri crediti con il rischio d'impresa, divenendo veri e propri azionisti della società.

È giusto sottolineare che i presupposti per intraprendere questa strada alternativa alla liquidazione deve essere preposto una relazione.

“L' art. 84, comma 2, richiede che, nella continuità sia diretta che indiretta, ma in questo caso nei limiti della compatibilità, il piano dia conto della funzionalità della prosecuzione dell'attività ad assicurare il ripristino dell'equilibrio economico-finanziario dell'impresa.” (Greggio,2019)

Quindi è importante che tale piano attesti e verifichi che tale direzione è la miglior soluzione per i creditori, i cui interessi rimangono in primo piano.

I presupposti per accedere alla procedura sono sia di carattere oggettivo, sia di carattere soggettivo.

Il primo si definisce nella situazione in cui versa il debitore: stato di crisi o di insolvenza.

“Va comunque evidenziato come la linea che distingue la crisi dall'insolvenza, come definite dal Codice, sia molto sottile: lo stato di crisi, come formulato dal Legislatore, dovrebbe essere

anteriore all'insolvenza. Ma l'art. 13 del Codice identifica gli "indicatori" della crisi negli "squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta dal debitore, tenuto conto della data di costituzione e di inizio dell'attività, rilevabili attraverso appositi indici che diano evidenza della sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi successivi e delle prospettive di continuità aziendale per l'esercizio in corso o, quando la durata residua dell'esercizio al momento della valutazione è inferiore a sei mesi, per i sei mesi successivi", precisando che a questi fini sono indici significativi quelli che misurano la sostenibilità degli oneri dell'indebitamento con i flussi di cassa che l'impresa è in grado di generare e l'adeguatezza dei mezzi propri rispetto a quelli di terzi, nonché i ritardi nei pagamenti reiterati e significativi" (Greggio,2019).

Questo comporta a trovare grande difficoltà nella distinzione tra i due status e in più nel concordato preventivo in continuità la condizione di insolvenza del debitore non deve essere permanente, ma bensì "reversibile" (Greggio), riducendo il numero di imprese che utilizzano tale strumento alle sole che hanno reali possibilità di continuare a vivere nel mercato.

Il presupposto soggettivo riguarda i soggetti che possono accedervi, gli stessi per la liquidazione giudiziale definiti all'art.121³, rimandando all'articolo 85 che definisce gli imprenditori commerciali non minori. Sono esclusi gli imprenditori agricoli che invece rientrano nella sfera del sovraindebitamento.

Questione determinante è ciò che riguarda il mantenimento del livello occupazionale per almeno un anno, a garanzia del fatto che la continuità dell'attività economica non sia una costruzione artificiosa per guadagnare tempo e rimandare il fallimento dell'azienda, ma anzi diventi una vera e propria condizionalità attraverso l'imprenditore o il terzo che si prendono l'impegno di portare avanti l'impresa in difficoltà con l'obiettivo di salvarla.

Gli accordi di ristrutturazione dei debiti hanno in comune con il concordato preventivo esclusivamente una natura contrattuale, ma rispetto al secondo strumento, essi hanno nella loro applicabilità una ragione molto più semplice e conveniente.

³ Art.121, C.C.I.I.: "Le disposizioni sulla liquidazione giudiziale si applicano agli imprenditori commerciali che non dimostrino il possesso congiunto dei requisiti di cui all'articolo 2, comma 1, lettera d), e che siano in stato di insolvenza."

L'articolo 2 a cui fa riferimento l'articolo 121 per il presupposto soggettivo è di rilevanza fondamentale ed è consigliata la lettura integrale in quanto al suo interno vi sono tutte le definizioni riguardanti il termine "crisi", "insolvenza", "impresa minore".

All'art.61 C.C.I.I. si fa riferimento ad una tipologia specifica: "l'accordo di ristrutturazione ad efficacia estesa".

Tali accordi rivestono un ruolo molto importante, in quanto possono essere utilizzati a sfavore di creditori contrari e che di fronte a tale strumento non hanno potere decisionale.

"Tra questi, vi sono gli accordi ad efficacia estesa nei confronti delle banche (oggi disciplinato dall'art. 182-septies L.F. assieme alla convenzione di moratoria, le quali potrebbero subire l'accordo, anche se non aderenti, e quindi avere lo stesso trattamento riservato alle banche aderenti; ma soprattutto di rilievo sono gli accordi di ristrutturazione ad efficacia estesa nei confronti dell'Amministrazione Finanziaria (art. 48, comma 5, CCI), fattispecie oggi non prevista, cioè che consentono di falciare il credito tributario e previdenziale anche senza l'adesione dell'Erario a condizione della maggior convenienza della proposta (fatta all'Erario) rispetto all'alternativa liquidatoria" (Florio,2020).

1.2.5. Altre novità: istanza di fallimento, esdebitazione e responsabilità estese

Altra cosa da sottolineare è che il testo unico contiene in più la disciplina della crisi da sovraindebitamento con i suoi strumenti di regolazione per ordinare anche quei soggetti che non possono fallire.

Tra le modifiche da tenere in considerazione vi è l'art.37⁴ del codice della crisi d'impresa che prevede che l'istanza di fallimento possa essere presentata anche dagli organi e autorità amministrative che hanno obbligo di vigilanza e di controllo sull'impresa. Precedentemente, nella legge fallimentare erano tre i soggetti che potevano fare richiesta di fallimento all'autorità giudiziaria: istanza del creditore, istanza del debitore stesso e infine istanza del pubblico ministero.

È necessario presentare istanza perché solo su richiesta il giudice può pronunciare la dichiarazione di fallimento e mettere in moto tutta la macchina del procedimento fallimentare.

Riguardo l'istanza del debitore stesso vi è una riflessione da fare sulle modifiche riguardanti i tempi e sull'inserimento di alcune norme protettive.

⁴ Codice crisi d'impresa e dell'insolvenza, Art.37:" La domanda di accesso a una procedura regolatrice della crisi o dell'insolvenza è proposta con ricorso del debitore.

La domanda di apertura della liquidazione giudiziale è proposta con ricorso del debitore, degli organi e delle autorità amministrative che hanno funzioni di controllo e di vigilanza sull'impresa, di uno o più creditori o del pubblico ministero".

“Ciò che però stravolge sostanzialmente la disciplina tracciata al riguardo dalla Legge Fallimentare è l’introduzione di precisi limiti delle misure protettive, in quanto:

- gli effetti protettivi, per le imprese “non minori”[8], si producono inizialmente per un lasso di tempo pari (al massimo) a trenta giorni dall’iscrizione della domanda nel registro imprese, ma la perdurante efficacia degli stessi è soggetta ad una conferma da parte del Giudice, il quale si deve altresì esprimere in ordine alla loro durata che, come previsto dal decreto correttivo del 13 febbraio 2020, non potrà essere superiore a quattro mesi (art. 55, comma 3, CCI);
- in ogni caso la durata massima complessiva delle misure protettive “non può superare il periodo, anche non continuativo, di dodici mesi, inclusi eventuali rinnovi o proroghe” (art. 8 CCI), dovendosi computare a tal fine anche le misure protettive eventualmente concesse nell’ambito del procedimento di composizione assistita della crisi. Tale novità dovrebbe coinvolgere anche le procedure di composizione di crisi da sovraindebitamento.” (Florio,2020).

Tra gli articoli del codice di crisi d’impresa e dell’insolvenza è individuabile il cosiddetto sistema di misure premiali. L’articolo 324 che individua una serie di incentivi all’imprenditore nel segnalare autonomamente lo status di crisi, in particolare sono previsti dei benefici penali in caso di bancarotta, sia semplice che fraudolenta.

Infatti, secondo l’articolo 324 della riforma, le disposizioni sul reato di bancarotta non si applicano alle operazioni compiute in esecuzione di concordato preventivo o altri accordi di ristrutturazione dei debiti, seppur vengano rispettati gli obblighi posti in capo a tali procedure concorsuali. Altrimenti è possibile comunque applicare il reato di bancarotta riferibile al concordato e alle altre procedure.

L’imprenditore comunque beneficia di una “causa di non punibilità” se presenta tempestivamente l’istanza per accedere alle procedure per scongiurare la crisi d’impresa, ma solo per danni di piccola entità, questo sempre nell’ottica di favorire la continuità dell’attività imprenditoriale.

Altre novità del codice riguardano il fenomeno dell’esdebitazione, effetto particolare in riferimento all’art.142 l. fall.⁵ che prevede che il fallito persona fisica sia ammesso al beneficio

⁵ Legge Fallimentare, Titoli II - Del fallimento, Capo IX - Dell’esdebitazione, Art. 142: “Il fallito persona fisica è ammesso al beneficio della liberazione dai debiti residui nei confronti dei creditori concorsuali non soddisfatti a condizione che...”

della liberazione dei debiti residui nei confronti dei creditori concorsuali non soddisfatti, quindi anche se il procedimento non si è concluso in modo soddisfacente.

Ciò avviene solamente attraverso il rispetto di determinati requisiti:

- **Oggettivo:** è necessario che almeno una parte dei crediti sia stata pagata.
- **Soggettivo:** è necessario che il fallito abbia rispettato dei requisiti di merito, in quanto l'esdebitazione può essere considerata una deroga rispetto all'art. 2740 c.c.⁶ che prevede che il debitore risponda dei suoi debiti con tutti i suoi beni presenti e futuri.

I requisiti di merito possono essere sintetizzati in questo modo: il fallito deve avere collaborato con gli organi della procedura fallimentare fornendo la corrispondenza, la documentazione e informazioni nei limiti della consegna. In più, non deve essere stato condannato in precedenza per bancarotta fraudolenta, non deve aver distratto l'attivo o il conteggio del passivo attraverso manovre elusive e in particolar modo non deve aver beneficiato dell'esdebitazione in precedenza nei cinque anni precedenti e per due volte senza vincolo temporale.

Prima della riforma questo limite era fissato a dieci anni nella legge fallimentare.

Anche in questo caso è visibile una novità importante per il debitore che si ritrova a poter utilizzare uno strumento importante durante la fase del procedimento fallimentare.

Infine, uno degli articoli più discussi riguarda la responsabilità degli amministratori, sindaci, revisori.

Art.378 “gli amministratori rispondono verso i creditori sociali per l'inosservanza degli obblighi inerenti alla conservazione dell'integrità del patrimonio sociale. L'azione può essere proposta dai creditori quando il patrimonio sociale risulta insufficiente al soddisfacimento dei loro crediti.”. Questo articolo del nuovo codice modifica l'art.2476 c.c.⁷ riguardo la responsabilità degli amministratori e la estende anche verso i creditori e insieme all'art.2486 c.c.⁸, anch'esso

⁶ Codice civile, Libro XI - Della tutela dei diritti, Titolo III - Della responsabilità patrimoniale, delle cause di prelazione e della conservazione della garanzia patrimoniale, Capo I – Disposizioni generali, Art 2740: “Il

debitore risponde dell'adempimento delle obbligazioni con tutti i suoi beni presenti e futuri.”

⁷ Art.2476, Cod. Civ.: “Gli amministratori sono solidalmente responsabili verso la società dei danni derivanti dall'inosservanza dei doveri ad essi imposti dalla legge e dall'atto costitutivo per l'amministrazione della società. Tuttavia, la responsabilità non si estende a quelli che dimostrino di essere esenti da colpa e, essendo a cognizione che l'atto si stava per compiere, abbiano fatto constare del proprio dissenso.”

⁸ Art.2486, comma II, Cod.Civ.: “Gli amministratori sono personalmente e solidalmente [1292] responsabili dei danni arrecati alla società, ai soci, ai creditori sociali ed ai terzi, per atti od omissioni compiuti in violazione del precedente comma.

modificato, riguardante la quantificazione del danno espone in particolare gli amministratori e minor protezione.

In particolare, è molto interessante l'analisi dell'esperto Marino Longoni "L'aggravio di responsabilità interessa anche sindaci e revisori, tanto che il presidente dell'ordine dei commercialisti di Milano, Marcella Caradonna, ha recentemente rivelato che le piccole e medie imprese meneghine non riescono a trovare dieci mila revisori disponibili ad assumersi i rischi impliciti nella nuova legge sulla crisi d'impresa.

Facile prevedere che nei prossimi anni ci sarà una moria di piccole e medie imprese e un approccio ai problemi molto più prudenziale e molto meno dinamico da parte sia dei vertici aziendali sia degli organismi di revisione. Un amministratore che rischia il proprio patrimonio e la propria casa non sarà facilmente disponibile a sperimentare soluzioni innovative per il suo business aziendale". (Longoni, gennaio 2020)

1.3. Gli impatti sulle imprese e l'oggetto della ricerca

Precedentemente sono state evidenziate quelle che sono alcune delle novità significative del nuovo Codice e che impattano sul lavoro degli imprenditori e dei commercialisti che di fatto tengono sotto la propria responsabilità la vita di circa 150 mila realtà attive sul territorio nazionale.

Ecco che quindi lo scenario che si presenta non è assolutamente ancora tangibile, ma è percettibile il fatto che siamo di fronte ad una riforma determinante per il tessuto imprenditoriale italiano.

Gli impatti negativi della riforma non sono da sottovalutare in quanto gli obblighi posti in capo alle aziende rischiano di essere davvero importanti e costosi, ma quanto sono a conoscenza e pronte le piccole e medie imprese, che attraverso il superamento dei già citati limiti dimensionali sono impegnate a adempiere alle nuove direttive normative, per non incorrere in sanzioni?

Questi sono alcuni dei quesiti che impegnano tale lavoro di analisi riguardo l'impatto del nuovo Codice della crisi d'impresa e dello stato d'insolvenza.

Nel terzo capitolo, il capitolo metodologico, verranno spiegati meglio la metodologia e quali domande sono state poste.

Le idee del perché è stata intrapresa un'analisi su questo tema e di porre un questionario a due campioni differenti, imprenditori e professionisti, nasce dal fatto che i due soggetti insieme vivono il mondo aziendale in prima persona, il primo con il proprio capitale di rischio e la propria imprenditorialità, mentre il secondo con la propria competenza professionale.

Il panorama italiano, della piccola e media impresa, vive un momento di grave difficoltà anche di fronte alla crisi epidemica che rischia di lasciare in ginocchio gran parte del sistema produttivo.

È compito del legislatore e degli esperti del settore mettere a disposizione di tali soggetti strumenti adeguati a risollevare le imprese italiane e allontanare il più possibile il rischio di crisi d'impresa.

Uno studio intrapreso da Confindustria⁹ ha evidenziato dati davvero preoccupanti riguardo l'impatto della crisi causata dal Covid-2019: il 97,2 % delle imprese ha avuto un impatto negativo, il 36,5%, ha dovuto chiudere la propria attività e un altro 33,8% ha dovuto chiuderla parzialmente.

Il 43,7% è la quantità di imprese sul territorio italiano che presentano gravi danni dovuti all'impatto dell'emergenza. Altri valori riguardano calo della domanda di mercato, delle ore lavorative, del fatturato, del PIL trimestrale nazionale e in questo contesto la riforma del diritto fallimentare, importante per quanto riguarda gli strumenti che mette a disposizione per prevenire e individuare lo status di crisi, si presenta ad una realtà medio-piccola che nella maggior parte dei casi rischia di risultare impreparata.

⁹ Confindustria-Seconda edizione dell'indagine sugli effetti della pandemia da Covid-19 per le imprese italiane, pubblicato il 15/04/2020.

2. GLI INDICATORI DI ALLERTA SELEZIONATI DAL CNDCEC

2.1. La pianificazione del revisore

Ritornando alla fase precedente al fallimento, l'organo di controllo ha l'obbligo di segnalazione nel caso l'impresa superi determinati indicatori.

Tali indicatori, che verranno trattati più approfonditamente nel capitolo, ricoprono però una fase successiva all'interno dell'impresa per segnalare.

Come già detto nel capitolo precedente, con l'art.2086 c.c. si pone una lente di ingrandimento sull'impresa, la vera protagonista della riforma, e sull'imprenditore che deve adottare sistemi di gestione e controllo adeguati a preservare la continuità economica dell'attività, per cui se non adottati efficacemente possono pregiudicare la vita dell'azienda.

È con l'articolo 375 del codice della crisi d'impresa che è stato appunto modificato l'articolo 2086 inserendo l'obbligo dell'imprenditore ad instaurare un assetto organizzativo adeguato alla natura e alla dimensione dell'impresa.

Successivamente è poi compito dell'organo di controllo attraverso gli strumenti messi a sua disposizione, tra tutti gli indicatori, quello di richiamare l'attenzione sulla situazione in cui versa l'azienda.

Infatti, il consiglio nazionale dei dottori commercialisti ha elaborato una serie di indicatori/indici di bilancio essenziali per la segnalazione della crisi.

Quando parliamo di crisi e di insolvenza è importante sottolineare che si sta parlando di due concetti diversi: la crisi per definizione è lo stato di difficoltà dal punto di vista finanziario in cui l'imprenditore versa e che si manifesta essenzialmente attraverso i flussi di cassa prospettici inadeguati per far fronte al livello di indebitamento; l'insolvenza invece, è lo stato in cui si manifesta realmente l'impossibilità dell'imprenditore di soddisfare regolarmente i propri debiti. L'avverbio "regolarmente" esclude quindi le situazioni di momentanea difficoltà o mancanza di liquidità.

Prima di passare agli indici ricorre evidenziare il percorso attraverso cui il revisore arriva alla segnalazione.

Per i revisori che sono nominati dalle piccole e medie imprese, cioè quelle per le quali è scattato l'obbligo di nomina dell'organo di controllo, ai sensi dell'art. 379 C.C.I.I. è importante svolgere le prime verifiche relativamente a:

- 1- Saldi di apertura;
- 2- La determinazione dei livelli di significatività;
- 3- La redazione della strategia generale di revisione e la definizione dei programmi di lavoro.

Tali punti non sono inseriti in ordine cronologico, ma fanno riferimento ad una pianificazione iniziale da parte del revisore per affrontare la situazione in cui versa l'impresa a cui si appropria. Riguardo la verifica dei saldi di apertura, il revisore deve controllare che i saldi di chiusura del periodo precedente siano stati correttamente riportati a nuovo e che riflettano i principi contabili correttamente.

Diversamente, vi è l'esigenza di affrontare un argomento molto rilevante che è quello della "significatività" di eventuali o effettivi errori od omissioni, secondo il principio di revisione ISA 320¹⁰.

Più precisamente, il concetto di significatività avvolge nel suo complesso l'intero processo di revisione.

Sono tre le diverse soglie di significatività da ricercare secondo il principio ISA 320:

- la "significatività per il bilancio nel suo complesso";
- la "significatività operativa";
- la "significatività specifica", da calcolare solamente in alcuni casi.

È opportuno specificare che il concetto di significatività nel lavoro di revisione non è statico, ma è modificabile nel corso dello svolgimento della strategia intrapresa dal revisore.

Infatti, i livelli di significatività che verranno approfonditi nei successivi paragrafi vengono fissati in base a valori di riferimento, giudizio personale del revisore, dati economico-finanziari di partenza che però possono cambiare.

¹⁰ Principio di revisione (ISA Italia) 320, "Il concetto di significatività nella revisione contabile" a cura della Dott.ssa Antonia Maria De Bella Dottore Commercialista –Revisore Contabile.

2.1.2 Le tre tipologie di significatività

Per calcolare attraverso il metodo semplice, “quello suggerito dal CNDCEC per ricercare la “significatività per il bilancio nel suo complesso”” (Pellecchia, 2019), si ricorre all’applicazione di una percentuale ad un valore di riferimento arbitrariamente scelto, utilizzando i seguenti parametri - estratti dalla guida IFAC:

Tabella 2.1.

PARAMETRO	MINIMO	MASSIMO
Ricavi o costi	1%	3%
Risultato operativo	3%	7%
Attività	1%	3%
Patrimonio netto	3%	5%

Fonte: Tabella 1.1. IFAC (International Federation of Accountants)

Per entrare maggiormente nei dati di bilancio a disposizione del revisore per spiegare meglio il concetto, è importante specificare che il valore viene arbitrariamente scelto per le singole voci di bilancio tra i livelli minimi e massimi, considerando anche il settore in cui l’impresa esercita la propria attività.

La guida IFAC riportata alla Tabella 2.1.¹¹ stabilisce che se un revisore sceglie una soglia del 2% per ricavi o costi e i valori a causa di errori o omissioni superano tale soglia sul totale di ricavi o costi, ecco che il livello di significatività del bilancio nel suo complesso è da considerare nella formulazione del giudizio finale di revisione perché influenzano i risultati economici.

Altro concetto chiave è la “significatività operativa” che consiste nella probabilità che la quantità di errori che non emergono, non vengano individuati e rimangano ad un livello inferiore rispetto alla “significatività per il bilancio nel suo complesso” (Pellecchia, 2019). Secondo la metodologia professionale, la “significatività operativa” si determina applicando:

¹¹ La numerazione per le tabelle incomincia dalla Tabella 2. 1..

Il primo numero che fa riferimento al capitolo, mentre il secondo all’ordine in cui sono inserite le tabelle nel capitolo.

“una percentuale compresa tra il 60% e l’85% del valore assunto dalla “significatività per il bilancio nel suo complesso”” (Luigi Pellicchia, 29 marzo 2019).

Infine, la “significatività specifica” è l’ultimo livello che fanno riferimento a valori di bilancio. Tuttavia, tale livello non viene molto utilizzato nelle imprese di piccola e media dimensione, ovvero i soggetti campioni a cui è orientato il lavoro di analisi.

2.2. Introduzione agli indicatori

Riguardo gli indicatori, l’ordine nazionale dei commercialisti ha pubblicato un documento nell’ottobre del 2019. Tali indicatori formano l’art.13¹² del nuovo codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza.

L’orizzonte temporale di misura è di sei mesi per calcolare eventuali squilibri, mentre la continuità aziendale fino al termine dell’esercizio, o almeno per sei mesi se la durata residua è inferiore. A questi fini, continua l’articolo sempre al primo comma, è importante valutare la sostenibilità degli oneri finanziari rispetto ai flussi di cassa che l’impresa riesce a generare tramite mezzi propri o mezzi di terzi.

Ecco che quindi emergono due importanti indicatori come i Free cash flow (FCF), insieme al livello di indebitamento rispetto alla proporzione del patrimonio netto.

Nel secondo comma è previsto che il CNDCEC elabori indici per ogni attività settoriale, e li riveda con cadenza almeno triennale.

Per presumere la sussistenza della crisi è opportuno seguire una determinata metodologia ben presentata da Massimo Buongiorno nel suo articolo “Gli indici del CNDCEC per la verifica della crisi d’impresa”.

Egli scrive che “Il documento presentato dal CNDCEC fornisce un approccio metodologico che si articola nelle seguenti fasi:

¹² Codice crisi d’impresa e dell’insolvenza, Art. 13: “Costituiscono indicatori di crisi gli squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell’impresa e dell’attività imprenditoriale svolta dal debitore, tenuto conto della data di costituzione e di inizio dell’attività, rilevabili attraverso appositi indici che diano evidenza della sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi successivi e delle prospettive di continuità aziendale per l’esercizio in corso o, quando la durata residua dell’esercizio al momento della valutazione è inferiore a sei mesi, per i sei mesi successivi. A questi fini, sono indici significativi quelli che misurano la sostenibilità degli oneri dell’indebitamento con i flussi di cassa che l’impresa è in grado di generare e l’adeguatezza dei mezzi propri rispetto a quelli di terzi. Costituiscono altresì indicatori di crisi ritardi nei pagamenti reiterati e significativi, anche sulla base di quanto previsto nell’articolo 24”.

Fase 1: verifica dello squilibrio patrimoniale attraverso la misurazione del patrimonio netto con frequenza trimestrale e sulla base di un bilancio intermedio. Se il patrimonio netto è negativo ne deriva automaticamente l'esistenza di fondati indizi di crisi e quindi la ricorrenza dell'obbligo di segnalazione. Se il patrimonio netto è positivo si passa alla fase 2;

Fase 2: calcolo del rapporto tra flussi attesi e impegni finanziari (cosiddetto DSCR) sulla base di un budget di tesoreria con orizzonte almeno semestrale. In merito al calcolo di questo indice il documento del CNDCEC presenta due approcci diversi nella metodologia di costruzione ma identici nel risultato: il DSCR deve essere maggiore di 1 quando i flussi attesi a numeratore sono sufficienti a coprire gli impegni assunti a denominatore, per cui in questa situazione non ricorre obbligo di segnalazione; al contrario, se il DSCR è inferiore all'unità, il sindaco e il revisore dovranno procedere alla segnalazione all'OCRI;

Fase 3: in caso di inaffidabilità del budget di tesoreria (e conseguentemente del DSCR) devono essere esaminati gli indici sottostanti e, solamente in caso di superamento delle soglie per tutti i cinque indici riportati sotto, si dovrà procedere alla segnalazione". (Massimo Buongiorno, 15 novembre 2019, euro conference news).

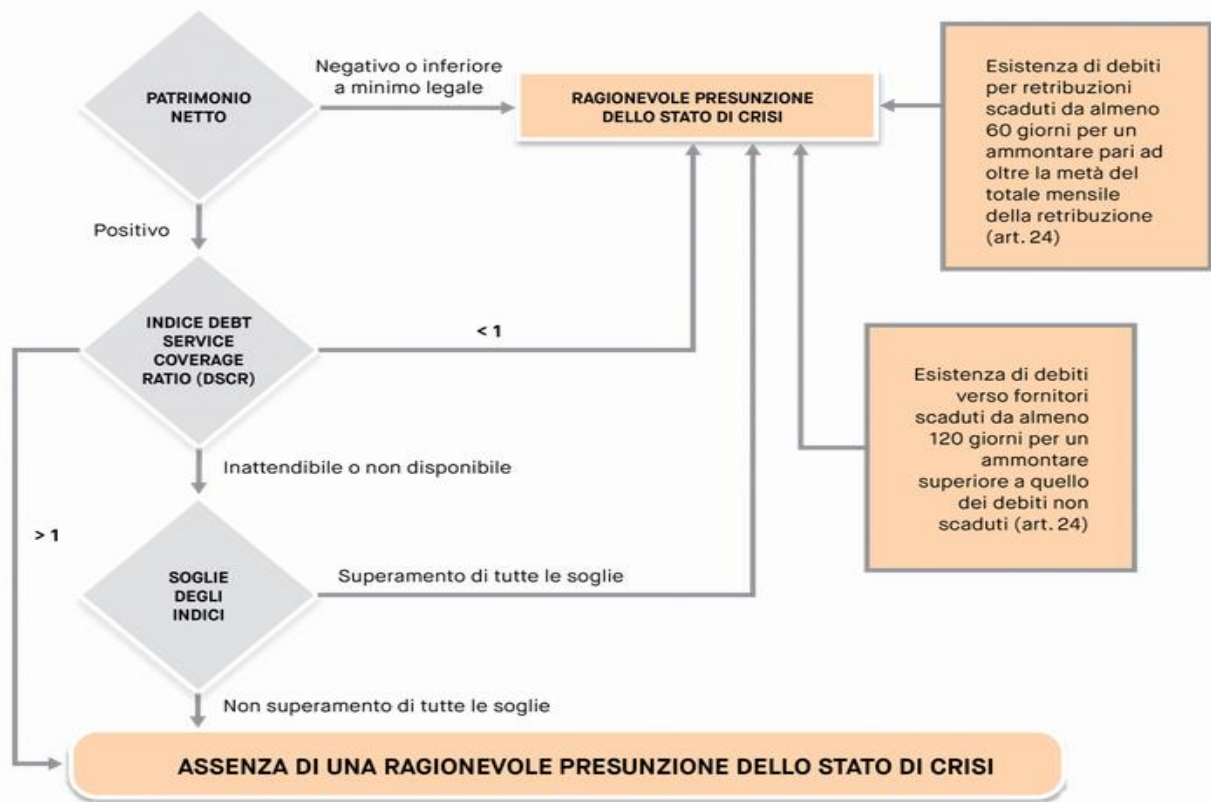
A parlare di prevenzione è la dottoressa Vanina Stagno Piantanida "L'idea del legislatore è spostarsi sulla probabilità di default, ossia su aspetti predittivi, relativi al futuro, e statistici, in un'ottica – si dice – forward looking. Questo aspetto rappresenta un bel salto per la PMI italiana, abituata ad avere tutto il cruscotto predittivo nella persona dell'imprenditore e ad operare tramite procedure non formalizzate." (Vanina Stagno Piantanida, 26 febbraio 2020).

Il concetto di forward looking (guardare al futuro) riassume molto puntualmente quello che è il concetto del legislatore all'introduzione del codice e degli indici di crisi, il cambio di visione e mentalità a cui le PMI devono omologarsi.

Il paradosso che espone sempre la dottoressa Piantanida è che lo sguardo al futuro deve partire dal bilancio e dai dati dei periodi precedenti: "il *backward looking* dei bilanci, che documentano fatti avvenuti mesi o anni prima, limita il potere predittivo, e si hanno dati molto più ampi e aggiornati in possesso dell'impresa internamente. Ma la certezza del dato ha prevalso nella scelta." (Vanina Stagno Piantanida, 26 febbraio 2020).

È dalla certezza del dato che incomincia lo studio degli indicatori di crisi e il cosiddetto "approccio sequenziale" (Stagno Piantanida, 2020).

Grafico 2.1.



Fonte: Gruppo SME. Up - Quadro complessivo degli indicatori nell'accertamento dello stato di crisi

7 gennaio 2020.

2.3. Gli indicatori di allerta

2.3.1. Approccio sequenziale

Il punto di partenza è il valore del Patrimonio netto, infatti gli indicatori in questa fase iniziale rivestono un ruolo secondario.

Se appunto il valore del Patrimonio netto è negativo, o al di sotto della soglia legale, è presumibile che l'impresa presenti uno status di crisi.

Al contrario, se positivo, si guarda l'indice Debt Service Coverage Ratio (DSCR).

Quest'ultimo se negativo o non disponibile spinge l'osservazione degli indicatori di allerta individuati dal CNDCEC.

Prima di arrivare a loro è utile introdurre la definizione di DSCR e come si valuta: "Il Debt Service Coverage Ratio (DSCR) rappresenta il servizio del debito, ovvero l'ammontare necessario a pagare gli interessi e le rate capitale dei finanziamenti alle imprese." (Cerved, ottobre 2019)

Tale valore si ricava dalla formula che vede al numeratore i flussi di cassa della gestione caratteristica al netto delle tasse e al denominatore i flussi finanziario per il pagamento degli oneri finanziari.

Il DSCR è un valore importante perché derivano numerose informazioni riguardo la solidità dell'impresa, quanto i flussi di cassa in entrata riescano a coprire il flusso in uscita per coprire gli interessi passivi del debito finanziario.

Più è grande il DSCR, ovvero > 1 , tanto più l'impresa sarà in salute, se invece il $DSCR=1$ l'impresa è ancora in grado di supportare e mantenere in equilibrio le coperture, infine se il valore risulta < 1 , allora si sviluppa una situazione di difficoltà finanziaria.

Rientrando nel contesto della norma, con l'introduzione appunto dei sistemi di allerta e della omologazione di molte realtà agli obblighi imposti dal Codice, si prevede che molte PMI trovino grande difficoltà a organizzarsi con sistemi di controllo all'avanguardia sia per l'elevato costo che per un radicale cambiamento di mentalità.

Il CNDCEC in questo contesto per le PMI suggerisce di monitorare ogni entrata di cassa a sei mesi insieme alle uscite per oneri finanziari sempre a sei mesi per sviluppare un'indicazione abbastanza precisa, ma sviluppare un budget di tesoreria semestrale risulta difficoltoso.

Successivamente a questi due passaggi, Patrimonio Netto e DSCR, se inferiore a 1 o non disponibile, vi sono cinque indicatori scelti, che a seconda del settore hanno diverse soglie, in modo tale da, almeno inizialmente, intercettare quelle situazioni di crisi attraverso il superamento di soglie non basse, e quindi che versano in situazioni difficoltose. È stata una scelta non stabilire soglie basse, in modo tale che non emergessero anche realtà in uno stato di iniziale difficoltà e temporanea.

I cinque indicatori secondo il CNDCEC:

Tabella 2.2

Indicatore	Area gestionale	Verso atteso (positivo / negativo)	Numeratore	Denominatore
ONERI FINANZIARI / RICAVI %	SOSTENIBILITA' ONERI FINANZIARI	negativo	Include gli interessi e altri oneri finanziari di cui alla voce C.17 art.2425 cod.civ. (ad esempio, interessi passivi su mutui, sconti finanziari passivi).	Include i ricavi netti, ovvero la voce A.1 Ricavi delle vendite e prestazioni dell'art. 2425 cod.civ. e, per le società con produzione pluriennale, la voce A.3 Variazione lavori in corso
PATRIMONIO NETTO / DEBITI TOTALI %	ADEGUATEZZA PATRIMONIALE	positivo	Il Patrimonio netto è costituito dalla voce A stato patrimoniale passivo art.2424 cod.civ., detratti i crediti verso soci per versamenti ancora dovuti (voce A stato patrimoniale attivo) e i dividendi deliberate sull'utile di esercizio.	I debiti totali sono costituiti da tutti i debiti (voce D passivo) di natura commerciale, finanziaria e diversa e dai ratei e risconti passivi (voce E).
LIQUIDITA' A BREVE TERMINE (ATTIVITA' A BREVE / PASSIVITA' BREVE) %	EQUILIBRIO FINANZIARIO	positivo	L'attivo a breve termine è la somma delle voci dell'attivo circolante (voce C) esigibili entro esercizio successivo e i ratei e risconti attivi (voce D)	È costituito da tutti i debiti (voce D passivo) esigibili entro esercizio successivo e dai ratei e risconti passivi (voce E).
CASH FLOW / ATTIVO %	REDDITIVITA'	positivo	Il cash flow è rappresentato dall'utile (perdita) di esercizio <u>più</u> i costi non monetari (ad.es, ammortamenti, svalutazioni crediti, accantonamenti per rischi) <u>meno</u> i ricavi non monetari (ad.es, rivalutazioni partecipazioni, imposte anticipate)	Totale dell'attivo dello stato patrimoniale art.2424 cod.civ.
(INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE + TRIBUTARIO) / ATTIVO %	ALTRI INDICI DI INDEBITAMENTO	negativo	L'Indebitamento Tributario è rappresentato dai debiti tributari (voce D.12) esigibili entro e oltre l'esercizio successivo; l'Indebitamento Previdenziale è costituito dai debiti verso istituti di previdenza e sicurezza sociale (voce D.13) esigibili entro e oltre l'esercizio successivo.	Totale dell'attivo dello stato patrimoniale art.2424 cod.civ.

Fonte: Consiglio nazionale ordine dei commercialisti ed esperti contabili, 20 ottobre 2019

Come si evidenzia dalla tabella, tali indicatori vanno a ricercare diversi obiettivi: dalla sostenibilità degli oneri il primo, all'adeguatezza patrimoniale del secondo, dall'equilibrio finanziario nel breve termine, alla redditività ed infine monitorare gli indici di indebitamento. Facendo un'immersione nell'analisi dei dati di bilancio è possibile estrapolare gli indicatori. Il primo inserito nella tabella è denominato indice di sostenibilità degli oneri finanziari e si calcola come il rapporto gli oneri finanziari che troviamo alla voce C.17 del bilancio secondo l'articolo 2425 c.c., e le vendite o fatturato, rintracciabili alla voce A.1 denominata ricavi di vendita.

Il secondo invece è definito l'indice di inadeguatezza del patrimonio netto. Il valore da inserire al numeratore è il patrimonio netto, voce A dello stato patrimoniale passivo, art.2424 c.c., al

netto dei crediti verso soci non ancora deliberati e dividendi. Al denominatore invece, troviamo il valore totale dei debiti iscritti alla voce D del passivo.

Successivamente abbiamo l'indicatore utilizzato a valutare l'equilibrio finanziario, ovvero la capacità di ritorno liquido calcolabili attraverso il rapporto tra cash flow al numeratore e l'ammontare dell'attivo. Il calcolo del cash flow si ottiene sommando il risultato dell'esercizio e i costi non monetari, eventuali ammortamenti, svalutazioni crediti o accantonamenti, dalla quale poi si deducono ricavi non monetari: rivalutazioni partecipazioni o imposte anticipate.

Quarto indicatore è quello della liquidità in cui troviamo il rapporto tra attivo a breve, somma delle voci C e D, rispettivamente attivo circolante e ratei e risconti attivi, e passivo a breve, somma delle voci D e E, debiti più ratei e risconti passivi.

Infine, il quinto indicatore individuato è quello riferito al livello di indebitamento tributario e previdenziale: il rapporto tra debiti previdenziali e tributari, voci D.13 e D.12, e il totale dell'attivo di stato patrimoniale.

È molto importante individuare la situazione quando il denominatore degli indicatori è uguale a 0 che a seconda dell'indicatore anche il numeratore deve essere uguale a 0 affinché il segnale di allerta non si accenda.

“Se il denominatore è nullo (o negativo, ma su questi indici per costruzione non è possibile) ai fini dei segnali di allerta occorre procedere nel seguente modo:

- **ONERI FINANZIARI / RICAVI*100:**

- o Numeratore > 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta ACCESO

- o Numeratore = 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta SPENTO

- **PAT. NETTO / DEBITI TOTALI *100**

- o Numeratore > 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta SPENTO

- o Numeratore = 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta ACCESO

- **LIQUIDITA' A BREVE TERMINE (attività a breve termine / passività a breve termine) ***
100

- o Numeratore > 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta SPENTO

- o Numeratore = 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta ACCESO

- **CASH FLOW /ATTIVO *100**

- o Numeratore > 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta SPENTO

- o Numeratore = 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta ACCESO

• INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE + TRIBUTARIO / ATTIVO *100

o Numeratore > 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta ACCESO

o Numeratore = 0, Denominatore = 0: Segnale di Allerta SPENTO” (CNDCEC, 20 ottobre 2019)

Andando con ordine il primo fornisce l’informazione su quanto pesino gli interessi finanziari sul fatturato, il secondo invece evidenzia il fatto che il patrimonio netto debba essere in rapporto ai debiti maggiore per stabilire la solidità, tale valore però può variare a seconda della tipologia d’azienda.

Il terzo invece analizza la situazione corrente, tale rapporto oscilla tra >1 e <1, più è bassa la percentuale e meno i crediti a breve termine saranno coperti da debiti a breve termine.

Il rapporto tra cash flow/attivo*100 invece stabilisce il rendimento dell’azienda in termini di cassa, e quanto gli investimenti generino valore, i valori in questo caso differiscono da azienda ad azienda.

Infine, l’ultimo indicatore viene definito uno dei più importanti in quanto a che vedere con il rapporto con gli enti previdenziali e pubblici che devono segnalare all’OCRI una situazione di crisi quando i crediti verso l’azienda superano determinate soglie.

Questi sono gli indicatori generici definiti dal CNDCEC, ma sempre secondo l’articolo 13 del codice della crisi è disciplinato che vi siano una serie di indici specifici per quel che riguarda alcune specifiche imprese come start-up, PMI innovative, società in liquidazione e imprese costituite da meno di due anni.

È possibile che, secondo l’articolo 13, comma III, C.C.I.I.¹³ l’impresa che non ritenga idonei gli indici elaborati a norma del comma 2, perché non in linea con le caratteristiche dell’azienda o altre motivazioni che devono essere inseriti nella nota integrativa del bilancio di esercizio e deve sempre indicare nella stessa nota, gli indici idonei a far presumere la sussistenza di un eventuale stato di crisi.

¹³ Art.13, comma III, C.C.I.I.: “L’impresa che non ritenga adeguati, in considerazione delle proprie caratteristiche, gli indici elaborati a norma del comma 2 ne specifica le ragioni nella nota integrativa al bilancio di esercizio e indica, nella medesima nota, gli indici idonei a far ragionevolmente presumere la sussistenza del suo stato di crisi. Un professionista indipendente attesta l’adeguatezza di tali indici in rapporto alla specificità dell’impresa. L’attestazione è allegata alla nota integrativa al bilancio di esercizio e ne costituisce parte integrante. La dichiarazione, attestata in conformità al secondo periodo, produce effetti per l’esercizio successivo.”

Qui entra in gioco la figura del professionista che deve attestare la correttezza di tali indici specifici con la realtà aziendale in questione con una relazione che poi verrà allegata alla nota integrativa.

Altri indicatori che possono essere utilizzati sono ad esempio i ritardi nei pagamenti di debiti scaduti che possono fare riferimento sia ai debiti verso fornitori per cui l'ammontare è superiore di quelli ancora non scaduti e si protrae oltre la soglia dei centoventi giorni, sia in riferimento a salari e stipendi dove se l'importo non pagato supera il 50% di ciò che è dovuto e si protrae per più di 60 giorni l'impresa può considerarsi in una situazione di crisi.

Ancora, se si fa riferimento al bilancio si può considerare importante l'indicatore che evidenzia la capacità di generare risorsa, quindi flussi di cassa su oneri finanziari, dove per flussi di cassa si intendono i redditi operativi ai quali si aggiungono i costi non monetari (ammortamenti, accantonamenti a Tfr). Il valore poi, positivo o negativo, dà un orientamento sulla generazione di risorse o sul consumo di tali risorse rispetto a ciò che ha generato.

Questi valori però non bastano a definire le risorse effettive a disposizione in termini di liquidità, o meglio è importante utilizzare un altro strumento che racconta in maniera più esaustiva le variazioni del capitale circolante: il rendiconto finanziario (schema OIC 10.).

In questo caso è importante prendere in esame il valore del flusso di cassa dopo gli investimenti per poi metterlo a rapporto con gli oneri finanziari e capire se l'azienda ha capacità di generare risorse.

2.3. Tabella

Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)/Oneri finanziari

Chiave di lettura	Significato
Flusso di cassa/OF < 2	Situazione rischiosa
2 < Flusso di cassa/OF < 3	Situazione nella norma ma migliorabile
Flusso di cassa/OF > 3	Situazione ottima

Fonte: Cloud Finance, software analisi finanziaria

3. CAPITOLO METODOLOGICO

3.1. Obbiettivi

La ricerca empirica si basa su una domanda cognitiva per indagare la preparazione delle PMI italiane di fronte ai cambiamenti normativi che hanno portato il dc. Lgs. 14/2019.

Dopo aver analizzato i cambiamenti normativi è sorta dunque la domanda che indagava il grado di preparazione delle imprese più piccole che prima della riforma non erano intaccate dal sistema di controllo.

Sono pronte, dunque, le piccole e medie imprese ad aggiornarsi con sistemi e dispositivi di controllo chiamati in causa dal nuovo impianto normativo, a pianificare in sei mesi e monitorare lo stato in cui versa l'azienda?

La domanda cognitiva è ritenuta fondamentale per capire se il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza possa diventare uno strumento in più nella prevenzione dello stato di crisi di un'azienda e di conseguenza evitare poi l'arrivo allo stato più grave: il fallimento.

È evidente che il cambiamento di filosofia in qualsiasi settore porta ad una fase di disorientamento iniziale, ma è da chiedersi se tale disorientamento potrà continuare anche nel medio-lungo periodo.

La preparazione a tale ricerca ha portato allo sviluppo di un questionario che ho posto a soggetti del settore: professionisti e imprenditori.

“L'imprenditore deve, quindi, dotarsi di un modello organizzativo tale da permettere, tra l'altro, il monitoraggio costante degli indicatori al fine di intercettare tempestivamente un eventuale disequilibrio che possa mettere a rischio la continuità aziendale. Un modello organizzativo adeguato ed efficace, nel rispetto dell'art. 2086 c.c., oltre alla rilevazione tempestiva della crisi, dovrà evitare l'apertura della procedura di allerta da parte dell'organo di controllo, nonché permettere di avere più tempo per gestirla.

Il dottore commercialista, con le sue competenze trasversali, è certamente in grado di affiancare l'imprenditore nella costruzione di un modello organizzativo valido ed efficace, oltre che flessibile rispetto alle dimensioni e alle caratteristiche di ogni singola azienda.” (Francesco Cataldi, 2019)

La tesi sostenuta è che il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza vada a colmare un vuoto normativo nell'ambito del diritto fallimentare, in quanto prima di questo sistema codicistico tale disciplina non andava incontro alle esigenze di imprese di piccole dimensioni per poter avere un sistema di controllo preciso ed efficiente.

Il nuovo codice si ritiene possa diventare un'arma in più per gli imprenditori e i professionisti che lavorano nelle realtà aziendale per salvarle e monitorarle.

3.2. Tecniche

Il questionario posto è stato inviato tramite mail ai dottori commercialisti e anche agli imprenditori.

Non è stato un periodo semplice per compiere un'indagine in quanto l'emergenza Covid-2019 ha certamente creato grande disorientamento. Tutti gli attori del settore si sono ritrovati improvvisamente senza punti di riferimento: gli imprenditori con la produzione bloccata dal "lockdown", i professionisti incaricati di inoltrare domande di rimborso per le perdite nell'interesse dei clienti e scadenze che sono state ripetutamente cambiate.

Tale questionario conteneva una parte generale rivolta ad entrambi i campioni selezionati, e una parte specifica riguardante la figura singola e le impressioni riguardo i possibili impatti della riforma sulle PMI italiane.

L'idea iniziale di indagine era quella di porre un questionario e successivamente avere un confronto a voce con alcuni di essi per raccogliere maggiori informazioni.

Ecco il motivo per cui è stata inserita una domanda nel questionario a cui i professionisti potevano scrivere alcune impressioni riguardanti altri elementi "trigger", altri segnali che fanno alzare l'attenzione in determinate realtà aziendali, mentre tutte le altre domande risultano a risposta multipla in modo tale che fosse veloce e poco invadente per i soggetti che lo svolgevano.

È evidente che l'emergenza abbia ridotto tale possibilità quasi totalmente, ma fortunatamente in questi mesi l'incontro con qualche professionista e imprenditore vi è stato.

3.3. Dati

Per realizzare la tesi sono stati raccolti numerosi dati che hanno dato la possibilità di possedere materiale sufficiente ai fini della ricerca.

Il questionario posto ai soggetti presi in studio è stato il fulcro dell'indagine, ma è stato opportuno affidarsi anche ad articoli di giornale e impressioni di grandi esperti in ambito economico, che hanno dato l'opportunità di avere un quadro più completo dell'argomento in questione.

In particolare, sono state importanti le conoscenze in possesso per quel che riguarda l'analisi di bilancio per poter studiare gli indicatori selezionati dal CNDCEC estrapolati dai documenti ufficiali dedicati al tema del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.

Inoltre, è stato fondamentale il libro "tecniche di ricerca qualitativa" di Mario Cardano (2003) per comprendere e riuscire a produrre una corretta tesi sperimentale.

Attraverso il portale AIDA messo a disposizione dell'ateneo, la conoscenza personale di alcune realtà aziendali è stato posto il questionario agli imprenditori che superavano i limiti dimensionali fissati dalla riforma per testare il grado di aggiornamento e quanto tali soggetti si affidino ai professionisti per quel che riguarda le novità normative.

Non è stato sicuramente facile recuperare le risposte in quanto il numero di questionari a cui è seguita poi la compilazione raggiunge meno del 5%, più di due mila questionari inviati per un totale di poco più di centocinquanta risposte. Una motivazione di tale bassa percentuale si può ricondurre anche al momento non facile attraversato dall'impresa e dagli studi professionali nei mesi precedenti in piena emergenza.

I dati finali raccolti precisamente sono 155: 94 commercialisti e 61 imprenditori.

3.4. Campione di studio

Dopo aver definito la mia domanda cognitiva ho cercato di individuare quale fosse il tipo di interlocutore più appropriato a rispondere al mio quesito.

Mario Cardano (2003) chiama il sistema adottato "campionamento a scelta ragionata" (theoretical sampling), in quanto i soggetti da prendere in considerazione sono stati selezionati precedentemente all'invio del questionario.

I commercialisti sono stati selezionati dalla realtà veneta, in particolare i contatti sono stati recuperati dall'albo delle provincie di Padova e Venezia.

Gli imprenditori invece è stato invece più complicato racchiuderli in una sfera geografica, che comunque si può individuare nell'area veneta per la maggior parte.

“Il commercialista ha un ruolo centrale nella rilevazione e gestione della crisi d’impresa. Con le sue competenze aziendalistiche affianca l’imprenditore nella creazione di un modello organizzativo idoneo a rilevare tempestivamente la crisi o la perdita di continuità dell’azienda, così da intervenire preventivamente per evitare l’insolvenza. L’imprenditore dovrà comprendere l’utilità di tale modello, sfruttando moderni sistemi di controllo di gestione utili anche ad avere report periodici, aggiornati in tempo reale e fondamentali per le scelte aziendali. Al commercialista, primo interlocutore dell’imprenditore, il compito di agevolare questo cambio di mentalità” (Francesco Cataldi, 2019).

La scelta di prendere in studio solo questa fetta di soggetti del settore però, porta con sé alcune limitazioni, una su tutte il non poter estendere tale ricerca sul suolo nazionale e con esso anche i risultati ottenuti e le dovute riflessioni.

4. ANALISI DEI DATI

4.1. Introduzione all'analisi dei dati

Nei capitoli precedenti ho introdotto l'argomento al centro della ricerca empirica: il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.

Dopo aver notificato i cambiamenti normativi che vanno a modificare la disciplina fallimentare, è stato ritenuto opportuno indagare quali potessero essere le conseguenze nel mondo aziendale per le piccole e medie imprese.

Per tal motivo il questionario posto ai soggetti campione va ad indagare più aspetti partendo dalla domanda cognitiva introdotta nel capitolo precedente.

Più precisamente, il questionario si suddivideva in tre parti, una parte relativa ad entrambi i soggetti e poi una parte per ogni figura.

In un secondo momento, grazie al capitolo metodologico, sono stati enunciati i procedimenti seguiti nell'analisi, ovvero quello di prendere come oggetto del mio studio queste due figure, descrivendo il metodo e il procedimento utilizzati per raggiungere lo scopo, grazie soprattutto ai questionari rivolti ai 155 candidati.

Il capitolo che sto per introdurre, può essere definito il centro della ricerca, in quanto si procederà alla analisi dei dati, dimostrando ciò che è emerso dalle risposte, cercando di far luce sull'approccio di commercialisti e imprenditori con la nuova riforma, collegandosi poi con le eventuali conseguenze per il mondo aziendale e i seguenti giudizi definitivi sulla riforma che a causa dell'emergenza epidemica non è entrato totalmente in vigore.

Introducendo il questionario è possibile dire che nella parte dedicata ad entrambe le figure sono stati posti quesiti riguardanti le possibili riflessioni sul codice sia guardando a breve termine che nel lungo termine e se esso possa diventare uno strumento che permetta di prevenire crisi aziendali, obiettivo prefissato dal legislatore adeguandosi alla direttiva UE 1023/2019 in materia di ristrutturazione preventiva delle crisi aziendali.

Le parti specifiche dedicate alla singola figura indagano il grado di conoscenza della riforma, il rapporto tra commercialista e imprenditore, e se gli indicatori individuati dal CNDCEC rispecchiano anche secondo il parere degli imprenditori dei potenziali indici di allarme che evidenziano una non rosea situazione dell'azienda.

4.2. Il questionario per entrambe le figure campione.

4.2.1. Il primo giudizio sulla riforma

Il primo quesito posto nella parte generale riguardava un giudizio sulla riforma in vista dei cambiamenti normativi portati rispetto alla legge fallimentare e con la quale hanno convissuto professionalmente nella loro carriera fino ad oggi.

Infatti, tale nuovo sistema codicistico come detto nei precedenti capitoli, mette di fronte ad una nuova mentalità e una nuova filosofia per le imprese che potrebbe non incontrare il parere favorevole di tutti quei soggetti che operano nel contesto aziendale.

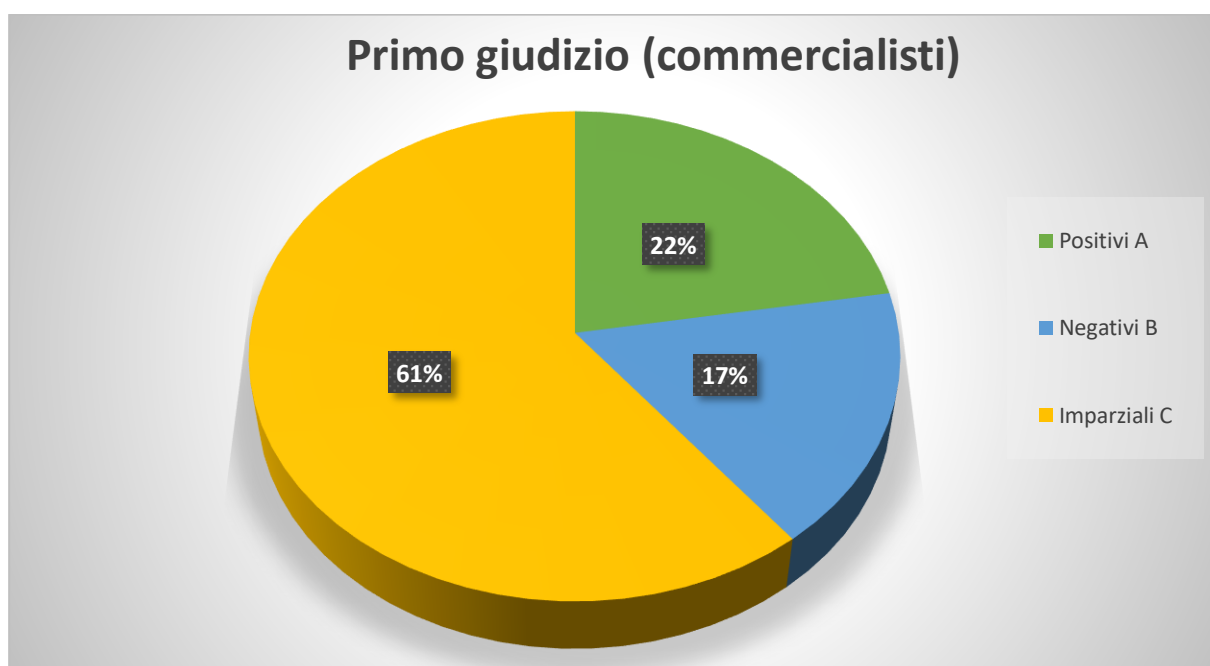


Grafico 4.1.1.C¹⁴.

A tal proposito, è possibile evidenziare dal primo grafico (4.1.1.C) che il giudizio da parte di professionisti è per la maggior parte imparziale (61%), mentre sono all'incirca simili il numero di commercialisti che si sono già schierati a favore (22%) o contro la riforma (17%).

¹⁴ Grafico 4.1.1. C: il nome del grafico fa riferimento al capitolo 4 e successivamente alla prima domanda della prima parte dedicata ad entrambe le figure con riferimento ai soggetti commercialisti (C). Per gli imprenditori ci sarà la lettera (I).

Da qui in avanti i grafici saranno inseriti in ordine col primo numero che indica la parte e il secondo che invece indica la domanda di riferimento. Nella prima parte verrà specificato anche di quale campione si è espresso.

Ciò va a confermare il contesto in cui l'analisi viene approfondita con presupposti sia positivi che negativi ma non dimostrabili essendo i risultati non ancora tangibili.

Nonostante ciò, da un lato alcuni professionisti ritengono la riforma un'arma in più per poter migliorare e potenziare un assetto organizzativo aziendale con un sistema di gestione e controllo più efficiente a prevenire quindi situazioni di crisi; dall'altro alcuni professionisti ritengono le imprese potranno avere maggiori rischi che benefici, almeno in riferimento al breve periodo.

Il grafico che invece fa riferimento al giudizio degli imprenditori (grafico 4.1.1.I) è abbastanza simile perché la maggior parte delle risposte riguarda un giudizio imparziale (54%), che si riduce di poco rispetto a prima rimanendo saldamente oltre la metà dei soggetti votanti.

Si riduce la percentuale dei soggetti a favore della riforma (18%) e invece sale di undici punti percentuali il valore dei giudizi negativi alla riforma (28%).

Questo dato, se estrapolato da un andamento pressoché identico rispetto al giudizio fornito dai professionisti, mostra come gli imprenditori siano un po' più scettici in merito alla riforma, anche se va tenuto in considerazione il grado di conoscenza della riforma da parte degli stessi che sarà un tema affrontato più avanti nell'analisi dei dati, più precisamente nella parte dedicata esclusivamente agli imprenditori.

È ipotizzabile considerare che tale maggior scetticismo possa riguardare gli obblighi in capo alle imprese che superano i citati limiti dimensionali, e che possano gravare pesantemente sulle casse dell'impresa.

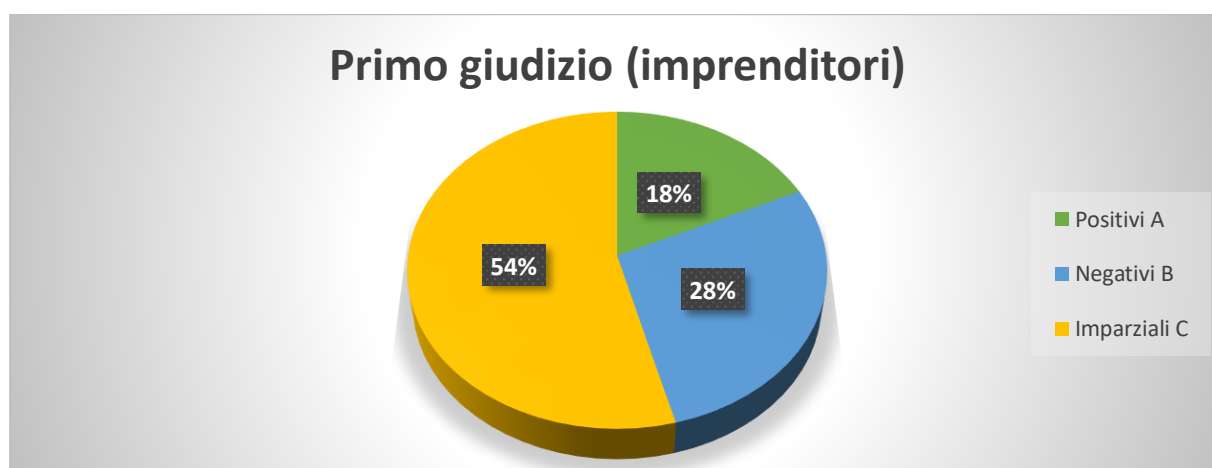


Grafico 4.1.1. I

4.2.2. Grado di prontezza della PMI

La domanda successiva del questionario riguardava il grado di prontezza delle piccole e medie imprese italiane ad omologarsi agli obblighi imposti dalla riforma.

Oltre alla nomina del revisore superati i limiti dimensionali vi è anche la necessità di instaurare nuovi sistemi e assetti organizzativi adeguati alla natura e alla dimensione dell'impresa per avere una più efficiente gestione e organizzazione dell'impresa.

Dal punto di vista dei professionisti che affiancano tali imprese emerge un dato rilevante, grafico 4.1.2. C: il 92% delle risposte sono negative.

Il 34% dei professionisti ritengono le imprese non pronte, il 58% che sono pronte in minima parte.

I dati evidenziano grande negatività sull'impatto che può avere la riforma e i suoi obblighi sulle piccole e medie imprese. Quello che più preoccupa sentendo l'opinione personale di qualche professionista è il cambiamento di mentalità che le imprese dovrebbero fare per entrare nella riforma capendo che i sistemi di allerta, sistemi di organizzazione e gli obblighi da rispettare sono uno sforzo enorme da compiere adesso per vedere quali risultati produrranno.

Sicuramente emerge grande preoccupazione perché il momento storico è molto delicato, sottolineato da una ripartenza dopo il "lockdown" che ha creato grande incertezza. Non è un caso che per la crisi epidemica sia stata posticipata di circa 18 mesi la data in cui le imprese dovranno omologarsi alla riforma.

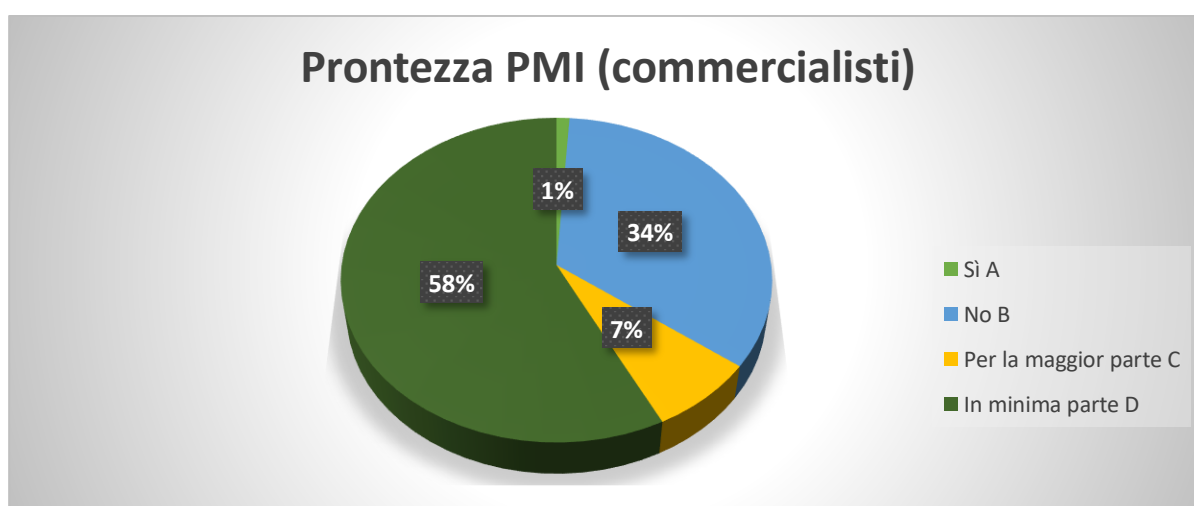


Grafico 4.1.2. C

Dal punto di vista imprenditoriale (grafico 4.1.2. I) è emerso un valore in linea col pensiero del mondo professionale, ma il pessimismo appare un po' più mitigato.

Le risposte negative toccano il 74%: 30% no e 44% in minima parte.

Ciò che emerge è che un ridotto numero di imprese accolga con favore la riforma estrapolando dal contesto della riforma elementi positivi che possano aiutare la propria attività a prevenire situazioni di crisi irreversibili.

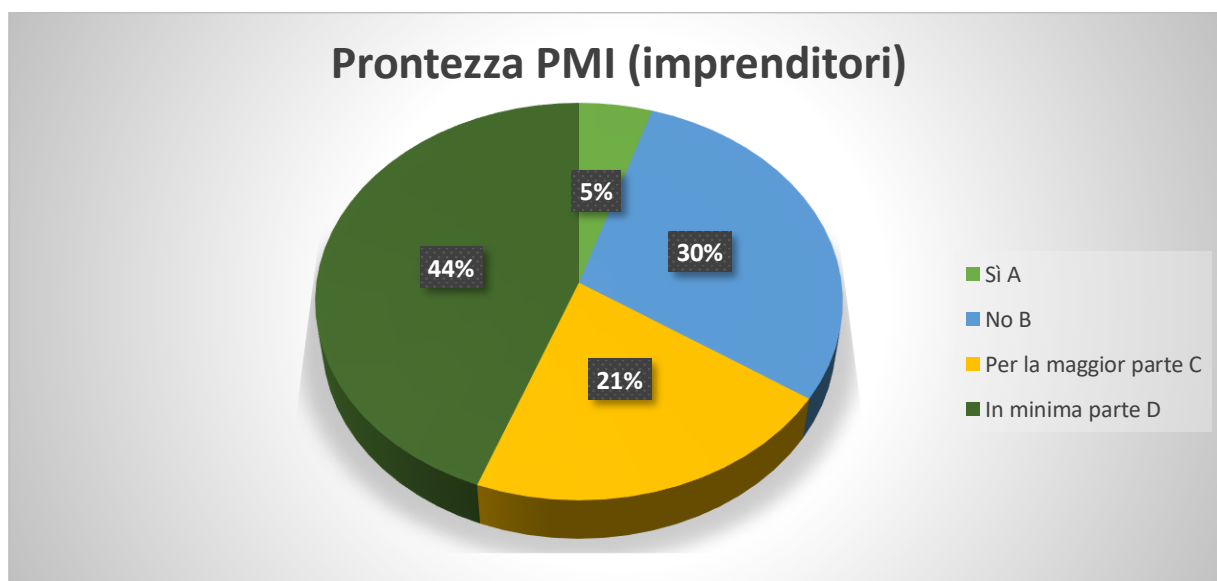


Grafico 4.1.2. I

4.2.3. I rischi nel breve periodo per le PMI

In collegamento alla domanda precedente è stato chiesto ad entrambe le figure quali potessero essere i rischi a cui andavano incontro le piccole e medie imprese inserite all'interno della riforma per il superamento dei limiti personali e che per la maggior parte vengono ritenute non pronte.

È stato opportuno indagare quelli che, negli incontri con professionisti e imprenditori, sono risultati i tre elementi più delicati e rischiosi.

Spese insostenibili per quel che riguardava la nomina di un revisore e l'istituzione di assetti organizzativi adeguati all'impresa, mettendo in capo all'imprenditore l'obbligo di modificare elementi giudicati inadatti alla corretta gestione e a favorire la continuità aziendale.

Tali obblighi vengono considerati al di là dell'effetto economico molto difficile da essere rispettati in quanto impongono un cambiamento di mentalità all'interno delle realtà aziendali. Sempre legato al cambiamento di mentalità è importante avere una visione più prospettica anche a breve termine per essere in grado di gestire ed individuare in modo puntuale lo status in cui versa l'azienda.

Come si può notare dal grafico successivo (grafico 4.1.3.C) emerge grande scetticismo da parte dei commercialisti che all'interno dell'azienda possa avvenire questo cambio di mentalità nel breve periodo con la risposta "difficoltà nella gestione e individuazione status azienda" votato per ben 69 volte sui 94 professionisti votanti.

A seguire invece la seconda opzione riguardante il rispetto degli obblighi con 42 preferenze su 94 ed infine l'opzione che riguarda i costi e le spese che ha ottenuto 27 risposte.

Il numero totale delle risposte supera il numero 94 dei votanti in quanto ogni commercialista aveva l'opportunità di scegliere una o più opzioni disponibili.

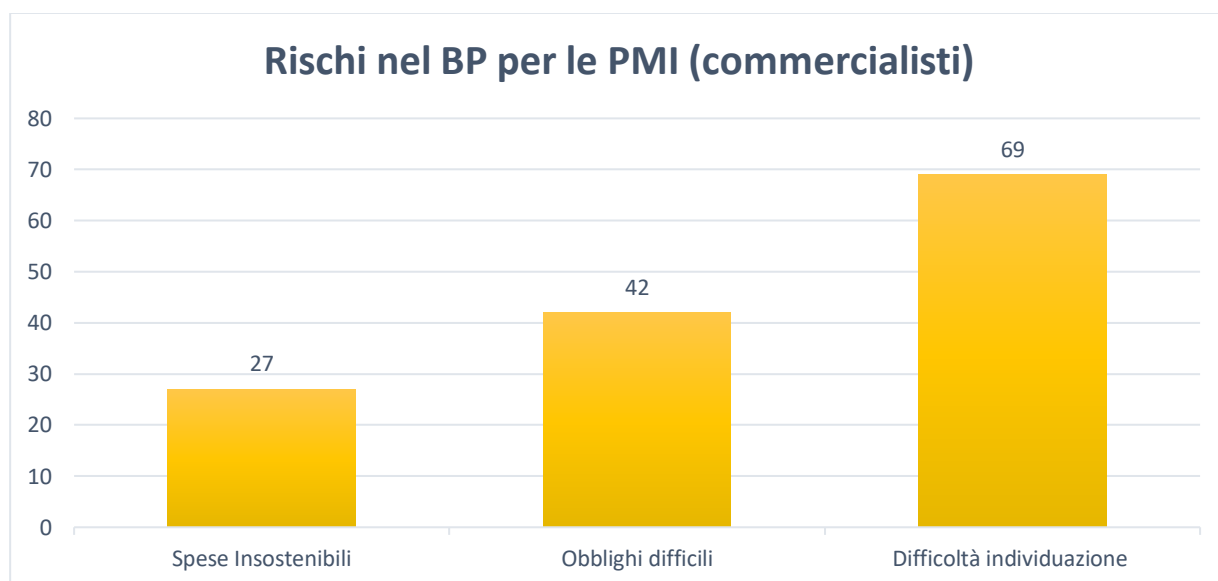


Grafico 4.1.3. C

Per quanto riguarda gli imprenditori (grafico 4.1.3. I) che invece vivono direttamente i possibili rischi e gli impatti della riforma è emerso che tutte e tre le opzioni sono rischi che possono incidere in modo determinante nel breve termine determinando un onere pesante dal punto di vista di cassa considerando i costi molto importanti e insostenibili per alcune realtà aziendali (38 preferenze su 61), obblighi difficili da rispettare (30 preferenze su 61) ed infine anche con

difficoltà nell'individuazione del status dell'azienda e di conseguenza essere in grado di apportare correttivi efficaci alla risoluzione della situazione (34 preferenze su 61).

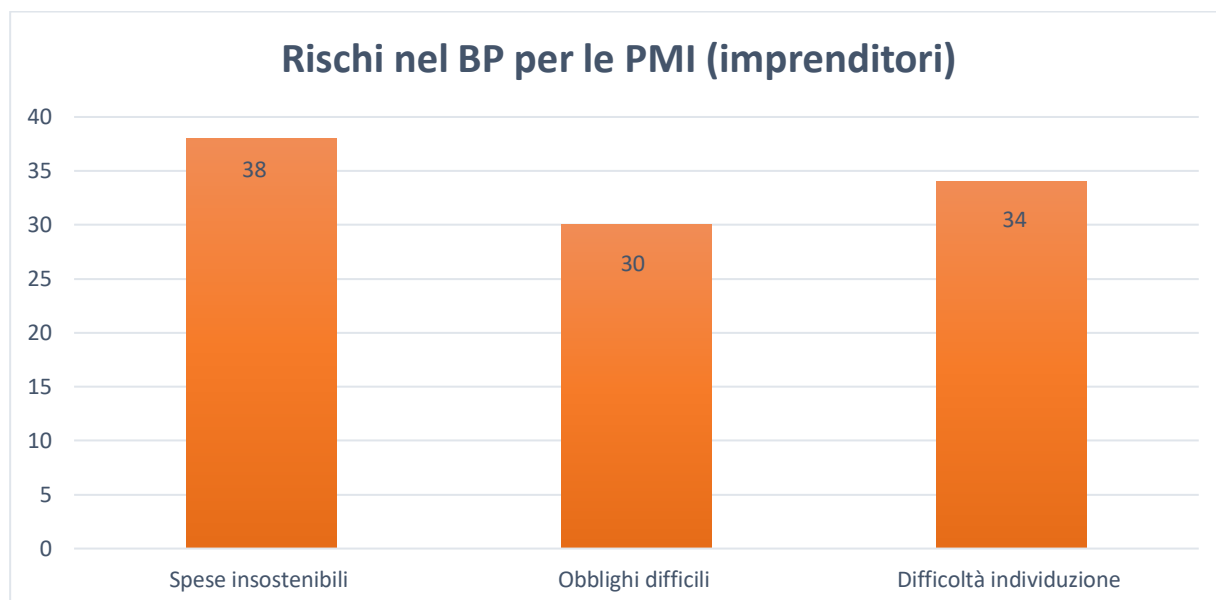


Grafico 4.1.3. I

4.2.4. I benefici nel medio-lungo periodo

Se da un lato la riforma sembra colpire la maggior parte delle imprese protagoniste perché considerate impreparate nel breve periodo, nel lungo periodo le riflessioni assumono un carattere completamente diverso.

Sono molto pochi i professionisti che, analizzando il grafico di seguito (grafico 4.1.4. C), ritengono che il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza non sia uno strumento utile e che non porti a nessun miglioramento all'interno delle realtà aziendali.

Più precisamente, i commercialisti che hanno risposto in modo negativo sono il 10% dei votanti, mentre è il 40% di essi che ritengono che lo strumento sia positivo ma che non migliorerà in modo rilevante i sistemi di gestione e controllo all'interno dell'impresa.

Aumentando però l'orizzonte temporale è emerso che il 50% dei professionisti considerano uno strumento utile, soprattutto per quel che riguarda la prevenzione di situazioni difficili e quindi evitare conseguenze irreversibili come il fallimento delle imprese.

Benefici nel M-LP (commercialisti)

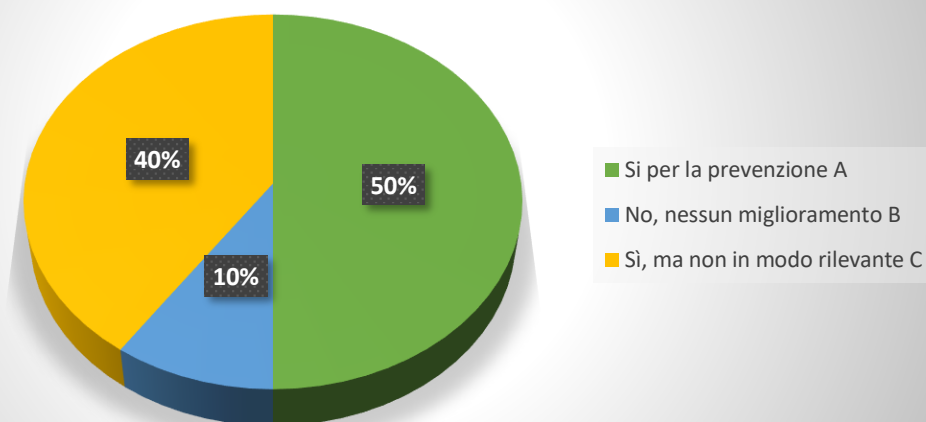


Grafico 4.1.4. C

Al contrario nell'ottica degli imprenditori tale fiducia viene indebolita dalle risposte raccolte nel questionario. Infatti, solo il 36% ritiene lo strumento positivo per l'individuazione preventiva dello status aziendale e il 39% considera il codice come uno strumento positivo ma che i benefici non saranno di grande rilevanza.

È più alto di 15 punti percentuali la percezione dell'inutilità dello strumento nel medio-lungo termine, ma che con il suo 25% è sicuramente una porzione minoritaria.

Benefici nel M-LP (imprenditori)

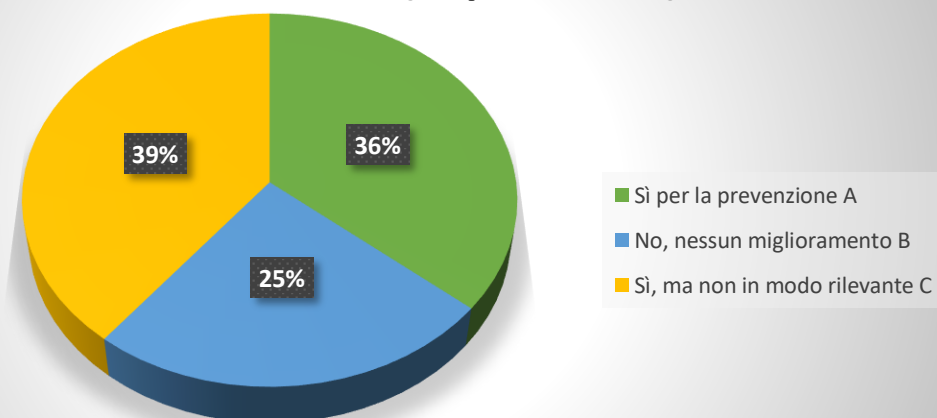


Grafico 4.1.4. I

4.2.5. La vita media delle imprese

L'ultima domanda della parte riferita ad entrambe le figure riguarda la possibilità che il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza possa essere uno strumento utile non solo nell'individuazione della situazione in cui versa l'azienda, ma di conseguenza anche nell'aumento della vita media delle imprese.

Infatti, se tale strumento corre nella direzione di una gestione più efficiente e un controllo più severo e puntuale con il monitoraggio dei vari segnali che possono far scattare l'allarme all'interno dell'azienda, è opportuno chiedersi se nel lungo termine le aziende potranno vivere di più.

Sulla questione i commercialisti hanno chiaramente espresso perplessità considerando la riforma del codice come non utile in questo senso per il 39%, quindi una fetta importante.

Solo il 25% si è schierato completamente a favore di questa previsione mentre il restante 36% considera l'opzione come un'opportunità che però non sarà significativamente rilevante.

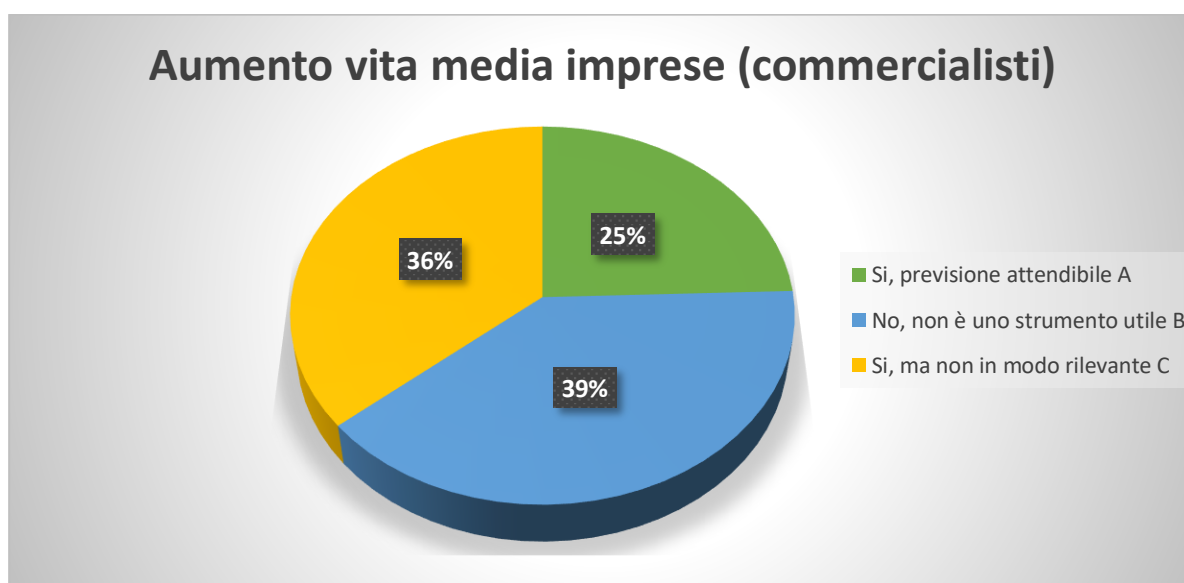


Grafico 4.1.5. C

Dal punto di vista imprenditoriale l'opinione non è differente, anzi diminuisce ulteriormente la porzione dei votanti che ritengono il nuovo codice come uno strumento che possa allungare la vita media dell'impresa (18%).

Osservando più attentamente il grafico è però visibile una leggera flessione di coloro che si schierano a favore dell'inutilità dello strumento (34%) e cresce la fetta di coloro che lo ritengono utile ma non in modo rilevante (48%).

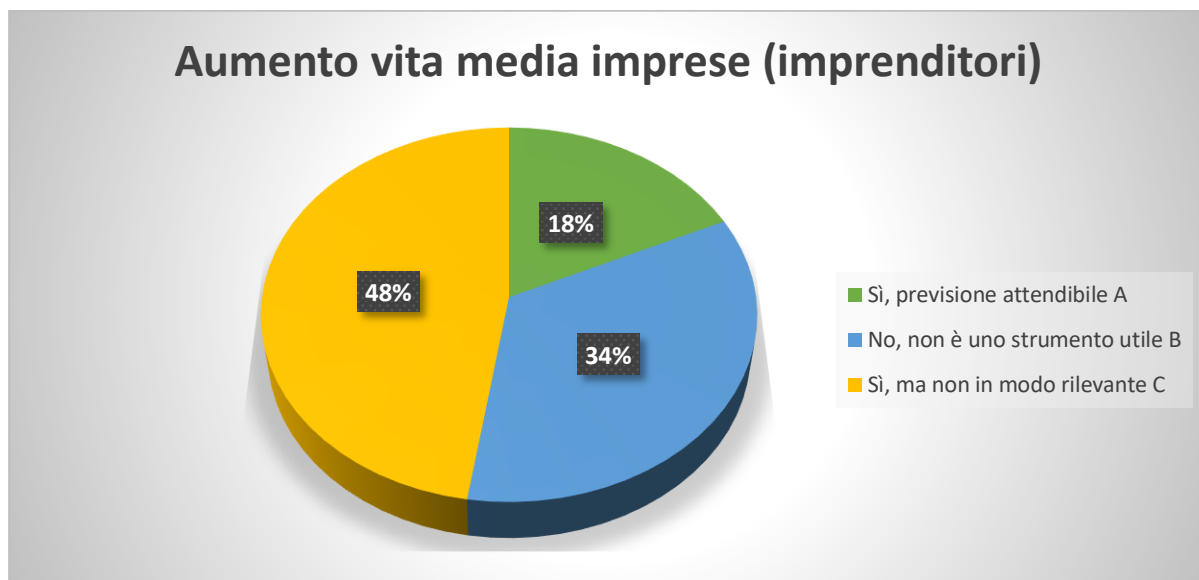


Grafico 4.1.5. I

4.3. Il questionario per i commercialisti

Il questionario dedicato esclusivamente ai commercialisti approfondisce l'analisi riguardo al giudizio sugli indicatori selezionati dal CNDCEC, quindi dallo stesso ordine nazionale dei dottori commercialisti, e al giudizio sulle procedure di allerta, uno degli elementi cardini della riforma.

Inoltre, è stato chiesto in tema di indicatori se vi potessero essere degli indici importanti che aiutassero maggiormente i soggetti del settore ed anticipare e prevenire situazioni pericolose per l'azienda.

La seconda domanda inserita in questa parte dedicata ai professionisti era l'unica a risposta aperta e dove essi hanno potuto esprimere delle riflessioni interessanti.

Successivamente viene indagato il grado di aggiornamento degli imprenditori sulla riforma secondo il punto di vista dei professionisti, ovvero coloro che li affiancano nella gestione dell'attività economica.

Infine, viene chiesto di selezionare quelli che sono gli indicatori di crisi più importanti e che più aiutano nell'individuazione di situazioni di crisi.

Tale domanda è stata posta ugualmente anche agli imprenditori per ottenere una comparazione tra i due approcci e analizzare se vi sono delle idee comuni sull'individuazione dello status di crisi.

4.3.1. Il giudizio sugli indicatori definito dal CNDCEC

Osservando il grafico seguente è possibile evidenziare sin da subito che il giudizio da parte della categoria è positivo con solo una piccola porzione che tocca il 14% dei votanti che ritengono inadeguati gli indicatori selezionati dal CNDCEC in base all'incarico derogato dall'art.13 C.C.I.I..

Tralasciando l'1% dovuta ad una risposta non data, l'85% dei professionisti votanti si è schierato a favore degli indicatori selezionati e quindi ritenuti adeguati e importanti nell'individuazione di situazioni rischiose per le imprese.

È opportuno sottolineare però che solo poco più della metà, il 45% ha sposato con decisione la scelta di tali indicatori, mentre il 40% ritiene che la selezione sia positiva ma che non risolvano le difficoltà da parte degli addetti del settore nell'individuazione e di conseguenza nella prevenzione, l'obiettivo dichiarato della riforma.

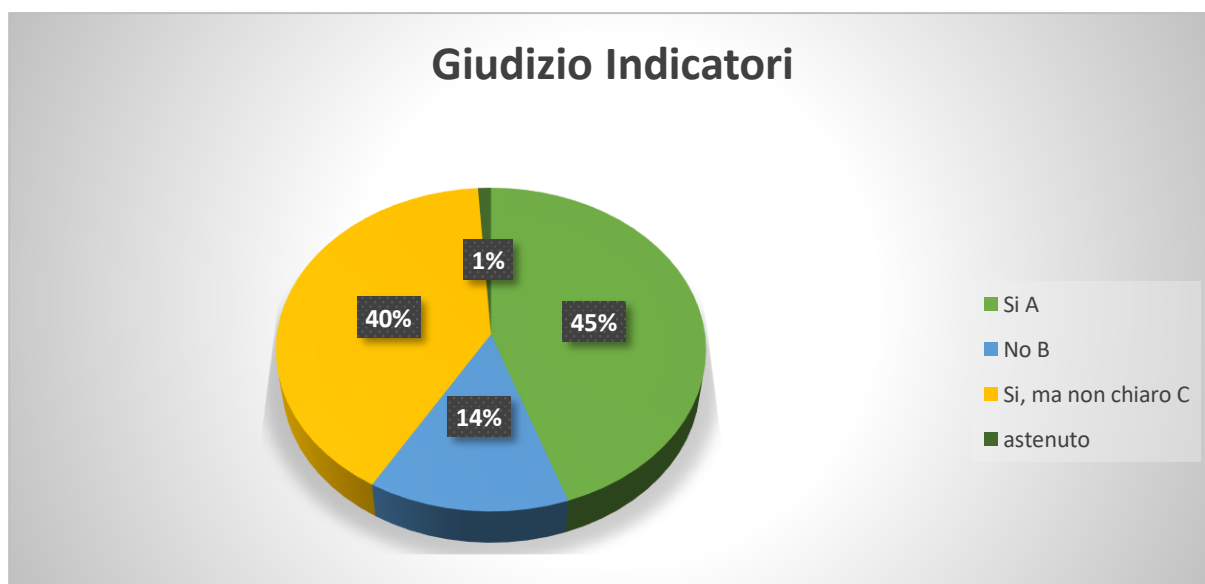


Grafico 4.2.1.

4.3.2. Le riflessioni aperte dei commercialisti

Alcune delle persone che hanno sostenuto il questionario hanno confermato che vi potrebbero essere altri indicatori oppure gli stessi ma più stringenti e adattati all'impresa.

Qualche commercialista ha anche parlato del PFN/EBITDA. Tale rapporto che vede la posizione finanziaria netta sul MOL(=EBITDA), margine operativo lordo derivante dalla gestione caratteristica, è uno degli elementi più utilizzati nella relazione tra banche e imprese.

Questo indice viene utilizzato dalle banche e dai fondi di Private Equity per capire se sono appetibili determinate aziende e se sono in grado di ripagare e in quanto tempo il debito attraverso i flussi generati dalla gestione caratteristica.

È uno strumento più utilizzato con aziende considerate di grandi dimensioni e alcuni esperti giudicano tale valore non adeguato alle dimensioni delle PMI principalmente perché contiene molti fattori di rischio che possono portare l'analista, che compie un'indagine su molte imprese, a segnali fuorvianti dovuti ai valori presi in considerazione dopo le riclassificazioni.

Il vero problema che viene posto dai professionisti intervistati è che il calcolo degli indicatori si fa su situazioni infrannuali consuntive e spesso incomplete (nella contabilità mancano valorizzazioni come rimanenze, stime, etc.). In una PMI anche di certe dimensioni è quasi impossibile ottenere un budget di tesoreria formalizzato a 1 anno, quasi proibitivo ottenerlo a 6 mesi.

Altri professionisti ritengono non si tratti tanto di quali indici, ma di una cultura d'impresa che manca.

Una visione complessiva e dinamica della realtà di riferimento e il contesto in cui opera con le imprese che dovrebbero iniziare a predisporre budget finanziari e abituarsi agli stress test.

“Per stress test si intende una prova quantitativa sui bilanci d'esercizio che stima che cosa accadrebbe ai flussi di cassa, al patrimonio netto, al reddito, se si verificassero alcuni rischi prestabiliti.” (Pierpaolo Falchi, 2019).

Possono esistere altri indici qualitativi sui quali l'imprenditore dovrebbe porre attenzione per la gestione dell'impresa, come il grado di soddisfazione dei dipendenti e l'analisi periodica del mercato/settore nel quale opera, l'affidabilità clienti.

Sono tutti sistemi di gestione e controllo molto onerosi che per le PMI sono difficili da realizzare, ma tali risposte aprono sicuramente delle riflessioni importanti riguardo il ponte che collega gli imprenditori e i professionisti nel monitoraggio delle imprese.

Il Codice della crisi d'impresa si inserisce in un contesto impreparato analizzando l'opinione dei professionisti, ma sulla carta, attraverso un monitoraggio più severo e preciso, gli obblighi imposti alle aziende che superano i limiti dimensionali, può aiutare ad effettuare questo cambio di mentalità all'interno delle imprese che molti dei professionisti intervistati hanno posto come campanello d'allarme.

4.3.3. Le procedure di allerta

Successivamente è stato posto ai professionisti un giudizio riguardo l'utilità delle procedure di allerta che entreranno a far parte del sistema di controllo delle aziende per prevenire lo status di crisi.

Come descritto nel primo capitolo all'interno del codice vengono inserite due tipologie di allerta: interna ed esterna.

L'allerta interna vede da vicino il ruolo dell'organo di controllo e del revisore che hanno l'obbligo di segnalazione in caso di valori allarmanti.

Riguardo questo argomento si sono espressi i professionisti dividendosi in tre schieramenti abbastanza consistenti, osservare grafico 4.2.3.

Il 43% dei votanti crede che le procedure di allerta possano risultare uno strumento molto utile nel sistema di controllo e prevenzione delle aziende. Il 32% invece ritiene che non saranno di grande utilità e infine il 22% si è schierato completamente a sfavore.

Tali dati fanno emergere che c'è grande differenza di idee sull'introduzione delle procedure di allerta tra gli esperti che andranno a ricoprire i ruoli delicati di controllo.

C'è grande preoccupazione inoltre per la responsabilità attribuita a sindaci e revisori secondo l'art.14, comma III, C.C.I.I. Ascoltando l'opinione di qualche esperto è sorta grande preoccupazione per quanto riguarda le piccole e medie imprese che devono omologarsi entro i termini prefissati, perché non sarà facile per i revisori prendere incarichi in quanto l'orientamento diventerà molto prudentiale e di conseguenza vi sarà difficoltà, anche dal punto di vista economico, nel trovare soggetti che si dovranno assumere responsabilità importanti.

Il sindaco deve opportunamente e tempestivamente segnalare agli amministratori quando gli indicatori fanno scattare l'allarme di situazioni pericolose richiedendo correttivi in 30 giorni, altrimenti entro 60 giorni devono inviare "senza indugio" (Art.14, comma III, C.C.I.I.) una segnalazione all'OCRI.

Assolvendo a tali obblighi di segnalazione verso il revisore non può essere imputata alcuna responsabilità in quanto ha soddisfatto i propri doveri e obblighi.

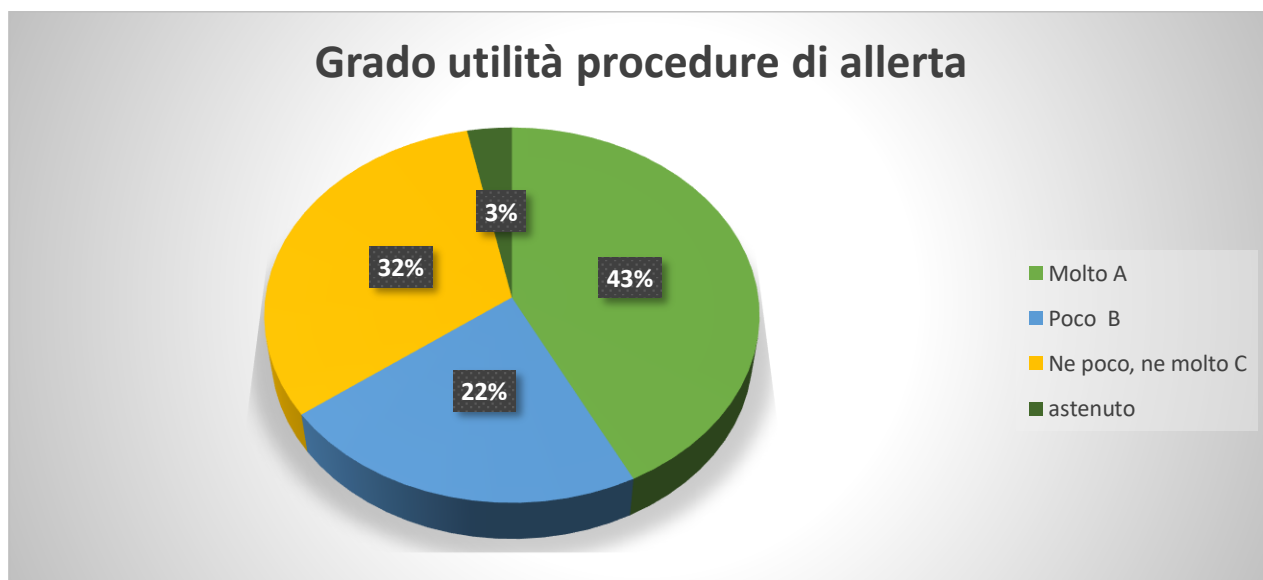


Grafico 4.2.3.

4.3.4. La conoscenza della riforma da parte degli imprenditori

Questo quesito è stato inserito per studiare il grado di conoscenza dei vari cambiamenti normativi che con il nuovo codice cambierà la realtà imprenditoriale, modificandola con l'obiettivo di instaurare un nuovo modo di fare impresa.

Analizzando il grafico 4.2.4. le risposte negative si sono imposte con una netta porzione dei 94 commercialisti che hanno votato: 89%, suddiviso in 76% che considera la maggior parte degli imprenditori delle PMI non ha conoscenza e un 13% che ritiene che non ci sia alcuna conoscenza.

Solo un 11% ha invece ritenuto di rispondere che gli imprenditori sono a conoscenza della riforma, non tenendo in considerazione i livelli di adempimenti riguardo gli obblighi della riforma che prima dell'emergenza epidemica scadevano il 15 agosto 2020.

Nonostante ciò, questo dato fa emergere una riflessione.

I dati nazionali riguardo i livelli di adempimenti aggiornati al 2 luglio e comunicati dal presidente del CNDCEC Massimo Miani, all'indomani dell'approvazione del decreto

“Rilancio” che proroga al 2022 i termini per la nomina dell’organo di controllo, riguardavano già 50 mila aziende su 68 mila che avevano già adempiuto ai propri obblighi.

Quindi secondo l’opinione dei commercialisti non sono gli imprenditori direttamente a conoscenza dei cambiamenti normativi, ma è attraverso l’aiuto dei professionisti che li affiancano che adempiono agli obblighi imposti dalle norme.

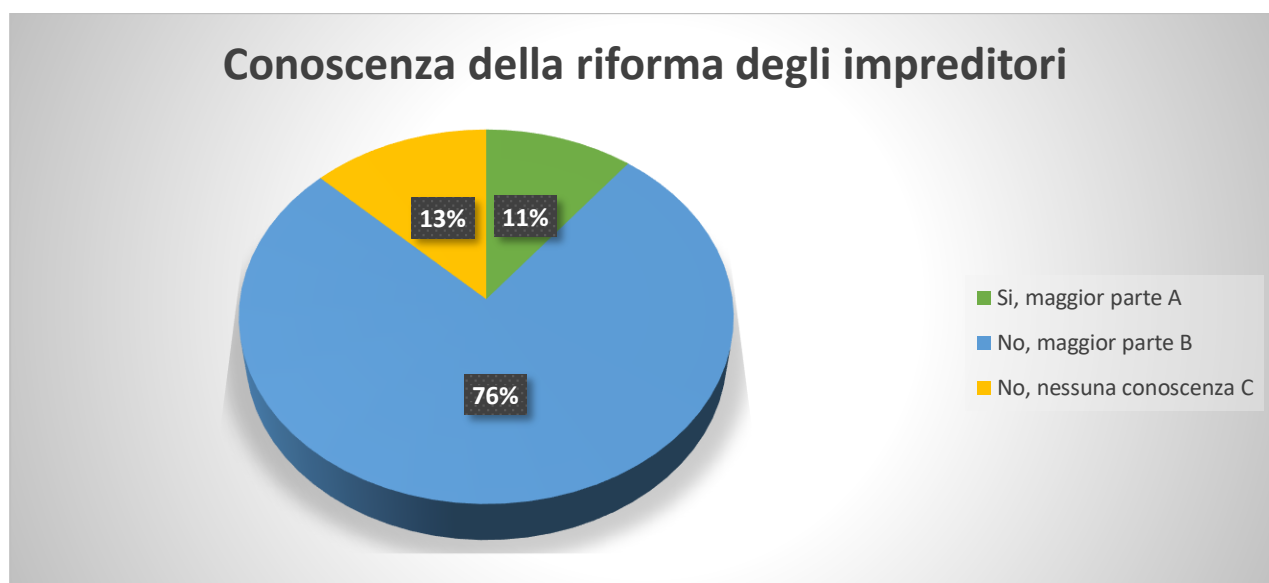


Grafico 4.2.4.

4.2.5 Gli indicatori di crisi secondo i commercialisti

Tra i più selezionati, tralasciando i PN negativo, troviamo il DSCR a 6 mesi come uno dei principali indicatori dello status di crisi per un’azienda.

Grande rilevanza l’hanno assunta anche i valori che nascono dai rapporti dell’attivo a breve termine sul passivo a breve termine, insieme anche ai debiti tributari e previdenziali sull’ammontare dell’attivo e infine insieme anche al rapporto tra PN su mezzi di terzi.

Osservando il grafico 4.2.5. è possibile leggere il numero di preferenze che hanno raccolto i vari indicatori scelti in questo sondaggio.

Emerge che vi siano molteplici indicatori che possano segnalare situazioni non positive, come riportato nel capitolo II, e ogni professionista si basa sui dati che ritiene più rilevanti tenendo conto anche della natura e della dimensione dell’impresa di cui si occupa riportando le parole

di alcuni di loro che ritengono che gli indicatori selezionati dal CNDCEC dovrebbero essere adattati alla azienda stessa.

È opportuno ricordare che nella relazione inserita nella nota integrativa che accompagna il bilancio, possono essere inseriti indicatori diversi ma che secondo l'art.13, comma III, C.C.I.I., devono essere ben giustificati e adeguati all'azienda in questione.

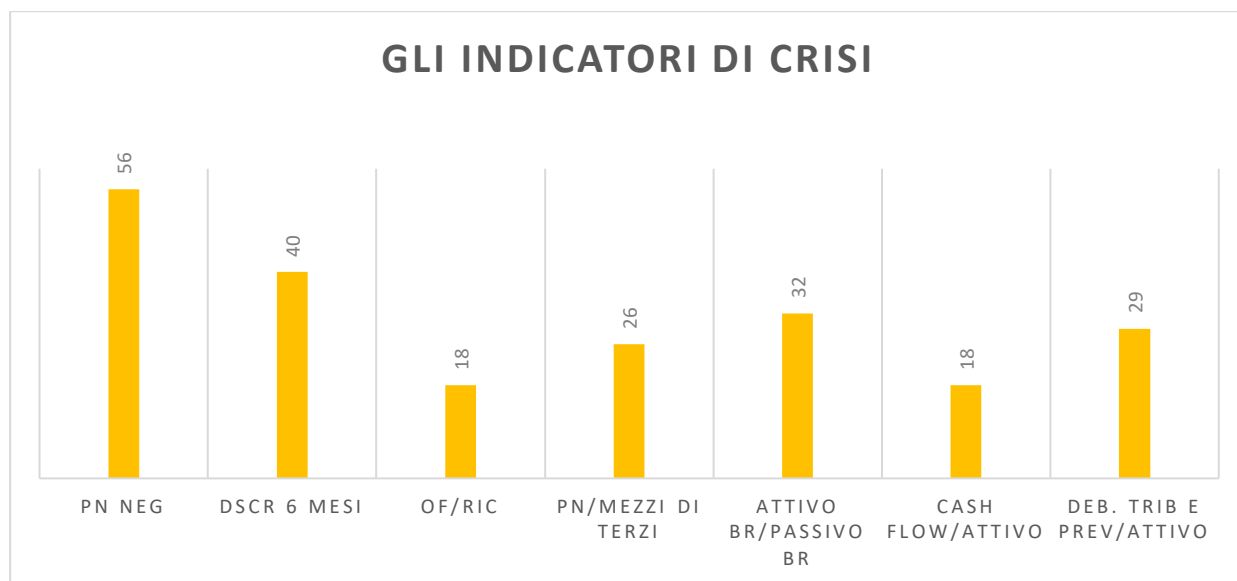


Grafico 4.2.5.

4.2.6. I giudizi finali sulla riforma

I giudizi finali sulla riforma, che riguardano un giudizio più prospettico e a lungo termine hanno fatto sì che le percentuali rispetto alla domanda 1 posta ad entrambe le figure cambiasse, ma orientativamente le porzioni sono rimaste abbastanza simili.

Questo è certamente giustificato dal fatto che i voti si basano sull'esperienza che i professionisti vivono quotidianamente e che varia in ogni situazione, azienda e in relazione alle persone che hanno come clienti nei loro studi e che seguono nell'attività economica.

Tendenzialmente è possibile concludere l'indagine riguardo la figura dei commercialisti con una grande punto interrogativo sulla riforma attendendo i primi risultati tangibili.

La sensazione superficiale rimane a primo impatto non positiva e molto scettica riguardo il tessuto imprenditoriale, ma l'augurio è che possa impattare il meno possibile sulle piccole e medie imprese e che si possano ottenere risultati lungimiranti in aiuto delle imprese.



Grafico 4.2.6.

4.4. Il questionario per gli imprenditori

Dopo aver approfondito alcuni interrogativi riguardo aspetti più specifici e delicati per il mondo professionale, la terza e ultima parte è stata indirizzata agli imprenditori per sapere dal loro punto di vista quanto conoscono della riforma e quanto si affidino al ruolo del professionista e quindi l'importanza della collaborazione con quest'ultimo.

Successivamente è stato chiesto loro quali fossero gli indicatori di crisi su cui si basano per individuare situazioni difficili e i giudizi finali sulla riforma.

4.4.1. Grado di conoscenza della riforma

Gli imprenditori votanti sono 61 e osservando il grafico 4.3.1. è possibile dire che il livello di conoscenza della riforma è abbastanza alto con solo l'11% che si è espresso negativamente, cioè comunicando di non essere a conoscenza della riforma.

È giusto sottolineare che all'interno dell'89% rimanente, ben il 59% considera le proprie conoscenze sull'argomento superficiali.

Infine, il 30% ha votato l'opzione A, cioè che hanno buone conoscenze della riforma e che il loro grado di aggiornamento sui cambiamenti normativi è adeguato.

Non è una percentuale molto alta, però statisticamente è possibile affermare che 1 su 3 imprenditori si aggiorna e quindi ha assolutamente necessità di sapere le novità in prima persona.

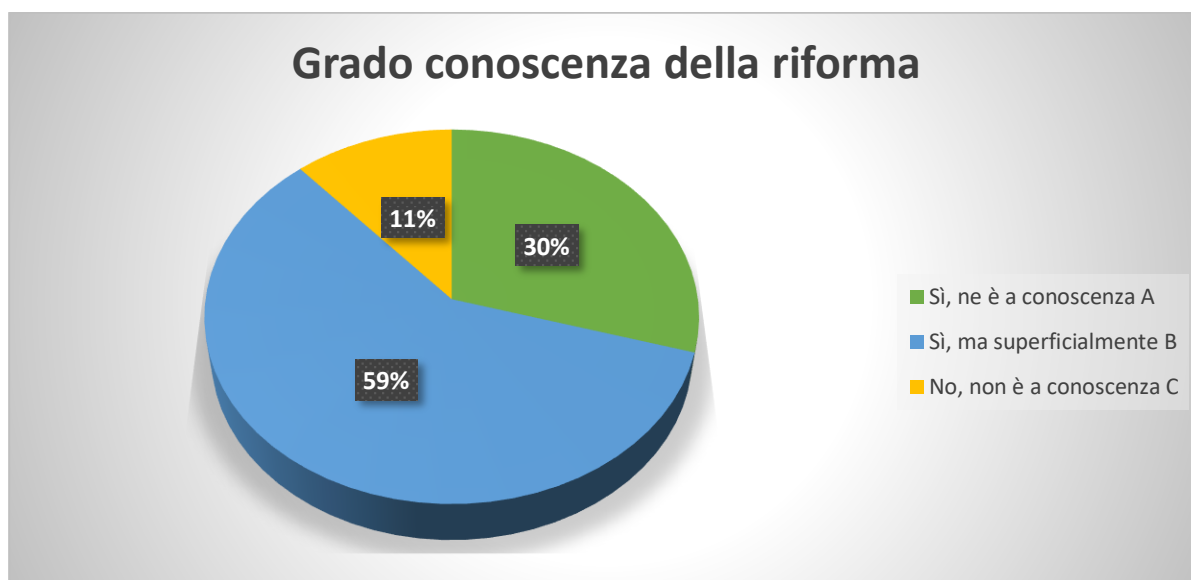


Grafico 4.3.1.

4.4.2 Le proprie competenze e il rapporto con i professionisti

Ricollegandomi al paragrafo precedente riguardo l'aggiornamento degli imprenditori, è stato chiesto loro quanto sia importante affidarsi alle proprie competenze e quanto affidarsi ai professionisti che li affiancano.

I risultati dei grafici seguenti (grafico 4.3.2. e grafico 4.3.3.) fanno emergere dati abbastanza prevedibili.

Osservando il primo dei due risulta che l'89% fa grande affidamento alle proprie competenze e solo l'11% di conseguenza ammette di non affidarsi molto alla propria imprenditorialità, ma maggiormente al proprio commercialista.

Sul rapporto tra i due soggetti, l'imprenditore si è espresso nel quesito successivo dal quale è emerso il secondo grafico citato prima: il 90% si affida al commercialista, mentre il rimanente 10% ritiene il rapporto superfluo.

Questi risultati cosa dicono? Le competenze dell'imprenditore e del commercialista viaggiano insieme e anche nell'ambito di tale riforma il rapporto tra le due figure del settore è destinato ad unirsi ancora di più.

Infatti, sarà molto interessante valutare se la figura del revisore, obbligatoriamente nominato dalle PMI rientranti nella riforma, verrà considerata come un *quid pluris* all'interno dell'azienda efficientando i sistemi di gestione e controllo, o altrimenti se verrà considerato esclusivamente come un costo oneroso per le casse delle aziende obbligate.

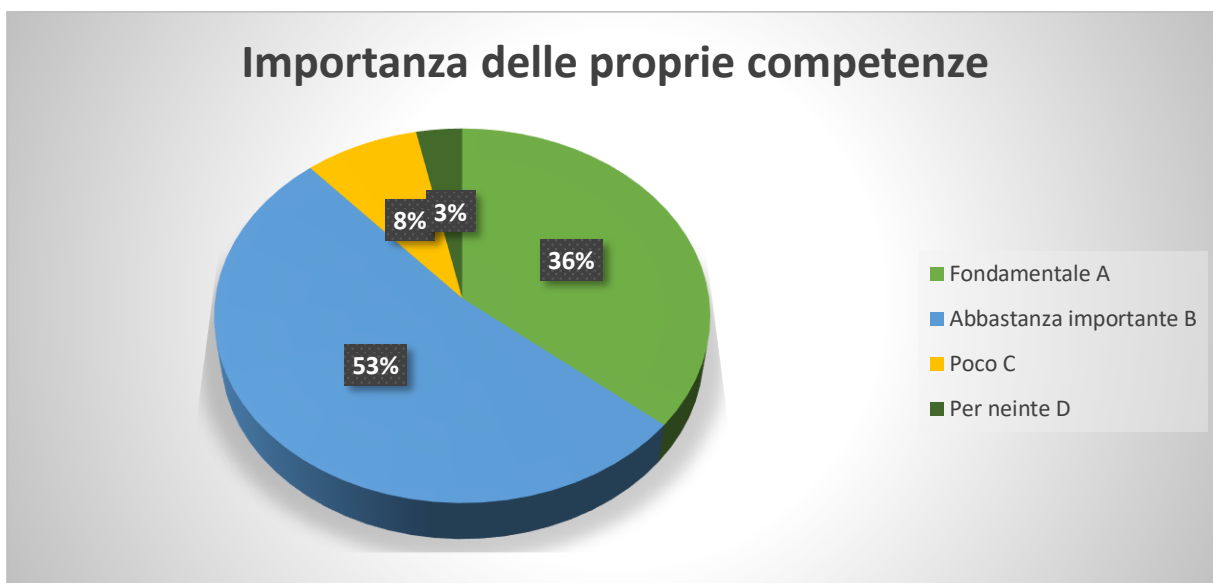


Grafico 4.3.2.

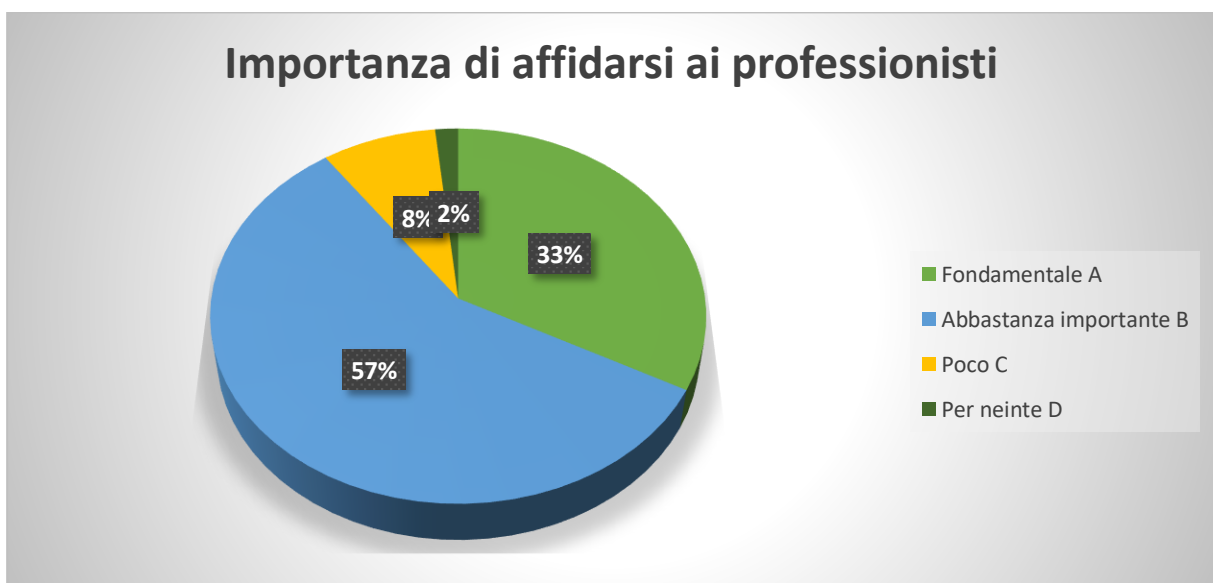


Grafico 4.3.3.

4.4.3 Gli indicatori di crisi per gli imprenditori

Riguardo gli indicatori utilizzati come segnali d'allarme è possibile notare subito che il DSCR non pare essere molto utilizzato nella prassi.

In comparazione agli indicatori selezionati dai commercialisti il DSCR demarca una notevole inutilizzazione nel mondo imprenditoriale, ma appunto viene ritenuto molto più utile dai professionisti, evidentemente perché l'imprenditore, soprattutto nelle piccole e medie imprese, tende a toccare con mano i risultati non avendo una visione prospettica, quel cambio di visione che con la riforma sembra essere di rilevanza strategica.

Molta attenzione è riservata nel caso di PN negativo o nel rapporto attivo a breve termine su passivo a breve termine.

Gli altri valori sono osservabili nel grafico 4.3.4. seguente:

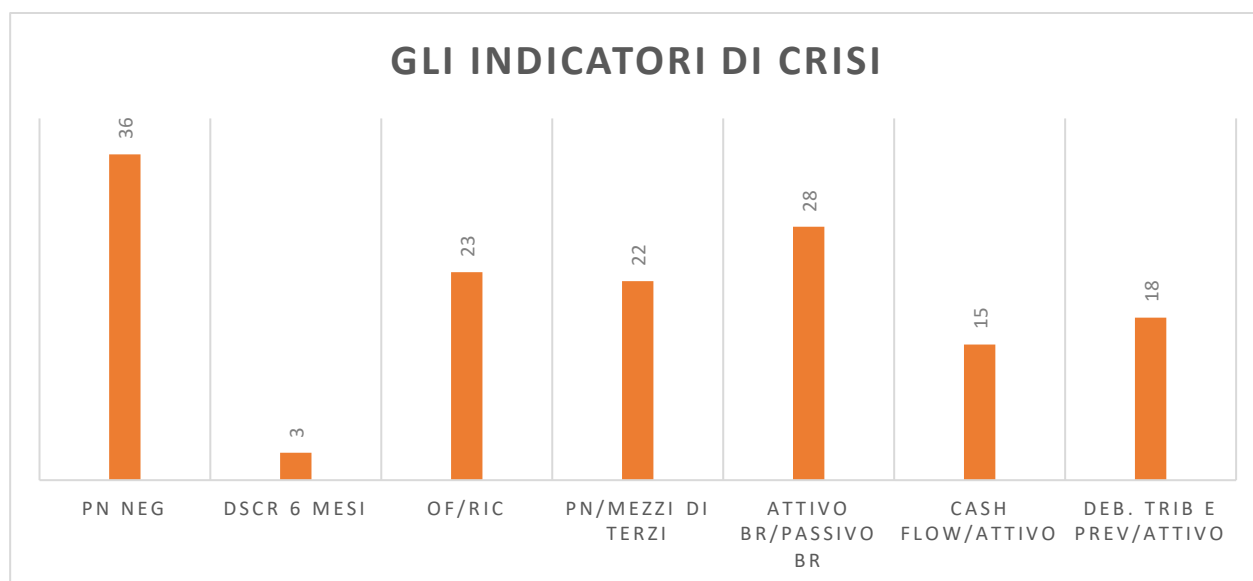


Grafico 4.3.4.

4.4.4. I giudizi finali degli imprenditori sulla riforma.

I giudizi finali richiesti all'imprenditore non si discostano troppo da quelli risultati dai commercialisti nella parte precedente.

Infatti, è evidente ancora di più nell'ultimo grafico a disposizione (grafico 4.3.5) che gli schieramenti a favore o a sfavore della riforma sono pressoché identici e di grandezza non rilevante (13% giudizio positivo; 15% giudizio negativo).

Il rimanente 72% ritiene di non essere in grado di giudicare in maniera definitiva la riforma.

La preoccupazione e il disorientamento sono certamente i protagonisti di questo momento storico particolare e l'emergenza epidemica non è stata sicuramente di supporto nel togliere dubbi e perplessità.

Quello che è certo è che vi dovrà essere un adattamento ai cambiamenti normativi e che gli impatti previsti saranno rilevanti per le PMI che hanno bisogno senz'altro di un sistema nuovo e adatto per poter sopravvivere nel mercato.



Grafico 4.3.5.

CONCLUSIONI

Il quarto capitolo dedicato all'analisi dei dati ha fatto emergere una grande quantità di numeri che insieme formano un quadro ben chiaro di quella che è la percezione all'interno del mondo delle PMI riguardo il capovolgimento della riforma fallimentare e l'introduzione del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, la quale ricordiamo essere stata rinviata al 1° settembre 2021 rispetto alla precedente data del 15 agosto 2020. Al 30 aprile 2022 per la nomina del revisore.

Il clima attorno al nuovo sistema codicistico è negativo e incerto e genera preoccupazione all'interno delle imprese chiamate ad un esame di maturità di fronte alle nuove disposizioni normative.

L'obiettivo era rispondere al quesito principale che ha guidato la ricerca, la domanda cognitiva espressa nel capitolo metodologico: Sono pronte le piccole e medie imprese ad aggiornarsi con sistemi e dispositivi di controllo chiamati in causa dal nuovo impianto normativo, a pianificare in sei mesi e monitorare lo stato in cui versa l'azienda?

Per rispondere, gran parte delle S.r.l e delle società cooperative costituite da almeno un anno non appaiono preparate, in quanto secondo l'opinione dei professionisti manca la visione prospettica che il cambiamento normativo richiede.

I costi per poter attuare un sistema di organizzazione, gestione e controllo, quest'ultimo attraverso la nomina di un revisore legale o organo di controllo, sembrano essere davvero importanti, soprattutto dopo l'impatto causato dall'emergenza epidemica da Covid-19.

L'individuazione di eventuali segnali di crisi attraverso l'utilizzo degli indicatori ufficiali dal CNDCEC, insieme ad altri indici d'allarme che possono essere scelti in alternativa, non appare di semplice attuazione in quanto nel caso delle PMI è assai difficile utilizzare piani prospettici a breve termine perché manca la mentalità della pianificazione a breve termine.

Tra gli indicatori selezionati dagli imprenditori nel questionario, solo 3 su 61 hanno scelto l'opzione DSCR 6 mesi: "il calcolo del DSCR si deve fondare su dati prospettici, per la precisione ad almeno 6 mesi; avrebbe infatti poca utilità un calcolo basato su dati storici, con riguardo ad un indicatore che intende misurare la performance finanziaria dell'impresa intesa come capacità di sostenere i flussi di uscita legati al suo indebitamento finanziario" (Landuzzi, 26 novembre 2019).

Al contrario invece i professionisti hanno selezionato il DSCR a 6 mesi in 40 su 94, consapevoli però che è molto difficile avere tali modelli prospettici a breve termine nelle imprese di piccola e media dimensione.

La riforma nel lungo periodo sembra essere accolta con un cauto ottimismo, per entrambe le figure campione dell'indagine, in quanto le risposte riguardanti l'utilità del codice della crisi nel lungo periodo aumentano il grado di positività con percentuali che fanno emergere riflessioni.

La tesi posta all'inizio della ricerca sembra essere soddisfatta dall'opinione dei soggetti ritenendo il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza uno strumento in più nella prevenzione delle imprese all'interno del tessuto imprenditoriale formato quasi interamente da PMI.

Nell'altro verso, le difficoltà sono espresse chiaramente: impreparazione delle imprese, basso grado di conoscenza della riforma tra gli imprenditori, difficile individuazione dei segnali di crisi, obblighi difficili da rispettare e spese molto ingenti, controlli e procedure di allerta molto rilevanti.

Proprio sulle procedure di allerta, la formazione dell'OCRI si fa grande affidamento in quanto la filosofia che viene espressa nel codice è quella della prevenzione finalizzata alla continuità aziendale.

L'aggravio delle responsabilità però porta grande cautela da parte dei revisori che devono essere nominati obbligatoriamente dalle PMI che superano almeno uno dei limiti dimensionali. La paura nel settore è che la troppa prevenzione possa in qualche modo ingessare il tessuto imprenditoriale facendo crescere avversione al rischio, dialoghi con le banche molto più rigidi e quindi linee di credito più difficili da ottenere.

Il rapporto con la figura professionale in un contesto come quello annunciato diventa ancor più determinante all'interno dell'azienda con imprenditori che si sono esposti con grande fermezza nei confronti dell'utilità del rapporto con il professionista senza però dimenticare quelle che devono essere le conoscenze dell'imprenditore che segue a 360 gradi l'evolversi delle situazioni interne.

Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza dunque si inserisce in modo rivoluzionario all'interno delle dinamiche delle PMI.

I concetti chiave della riforma possono racchiudersi in un paradosso aziendale: prevenzione e controllo da un lato, prospettiva e futuro dall'altro.

Inevitabilmente prevenzione e controllo sono due concetti che entrano insieme all'interno del sistema codicistico di riferimento.

I commercialisti e gli imprenditori, dalle risposte raccolte, comprendono da parte del legislatore l'esigenza di mettere per iscritto in modo chiaro un elenco di regole per andare incontro e incentivare la continuità aziendale.

I dubbi da parte dei soggetti del settore riguardano gli impatti che tale codice provocherà all'interno del mondo aziendale prima di poter osservare i risultati tangibili.

In collegamento a ciò vi è lo sguardo al futuro che diventa certamente prospettico. Il cambio di filosofia impone un utilizzo di piani prospettici, un maggiore orientamento al futuro per poter prevenire situazioni irreversibili e preservare l'esercizio delle piccole e medie imprese.

BIBLIOGRAFIA

Ambrosini S., Bianco C, Corti A., Danovi A., De Bernardi A., Guarniero G., Minniti G., Riva P., Rocca G., Scarantino S., Tumietto D., Zingari G., (2012) *Il nuovo concordato preventivo a seguito della riforma*”, Scuola di alta formazione S.A.F. Luigi Martino, ODCEC Milano

Bottoni P. (2019) *Alcune riflessioni sul d.lgs. 14/2019, “Il Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza”*, Diritto e diritti.it, 27/08/2019.

Buongiorno M. (2019), *Gli Indici del CNDCEC per la verifica della crisi d’impresa*, Euroconference news, 15/11/2019.

Cardano M. (2003), *Tecniche di ricerca qualitativa. Percorsi di ricerca nelle scienze sociali*, Carocci, Roma.

Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili (CNDCEC), (2019), *Il codice della crisi d’impresa, gli indicatori dell’allerta*, relazione finale 19/10/2019.

Casonato S. (2019), *Allerta interna, allerta esterna e tecnocrazia della crisi d’impresa*, il diritto fallimentare e delle società commercialisti, fascicolo 6/2019.

Cataldi F. (2019), *Il dottore commercialista protagonista nella crisi*, Ipsoa professionalità quotidiana, 09/09/2019.

Debernardi A., Ferraro P., Lavizzari M., Minniti G., Pagliughi C., Piazzalunga P., Riva P., Napodano G. coordinatore (2010), *La crisi d’impresa - L’attestazione di ragionevolezza dei piani di ristrutturazione ex art. 67, 3° comma, lettera d) L.F.*, Scuola di alta formazione S.A.F. Fondazione, ODCEC Milano.

Falchi P., (2019), *Stress test, nella gestione del rischio d’impresa*, Fisco e tasse, 26/11/2019.

Ferfaglia M., Soldi G., *IFRS 9: come cambia il bilancio delle banche*, Risk & Compliance, 14/12/2018.

Florio F. (2019), *Il nuovo Codice della Crisi d'impresa e dell'insolvenza: novità, agevolazioni e problematiche degli strumenti di risoluzione della crisi*, Diritto e diritti.it, 04/06/2020.

Foschi A. (2019) *Verso il Codice della crisi d'impresa*, CNDCEC, Fondazione nazionale dei commercialisti.

Greggio M. (2019) *Il concordato preventivo nel codice della crisi: il crepuscolo del "re"*, Fallimenti e società.it, 15/05/2019.

Gruppo di lavoro del CNDCEC, coordinato da D'Alessio R. (2019), *La revisione legale delle nano imprese*, 25 e 26/10/2019.

Landuzzi F. (2019) *Il calcolo del "DSCR" come indice significativo della crisi*, Euroconference news, 26/11/2019.

Longoni M. (2020) *Una bomba ad orologeria contro gli amministratori*, ItaliaOggi, 29/01/2020.

Migliorini E. (2020), *Ocri: la natura e le sue finalità nella crisi d'impresa*, Fiscomania.com, 26/02/2020.

Pellecchia L. (2019), *Significatività della revisione*, La revisione legale, rivista del sindaco e revisore, 28/03/2019.

Rizzi F. (2018), *Calcolo e valore della significatività nella revisione- I parte*, Euroconference news, 28/11/2018.

Salerno M. (2020), *Rinvio entrata in vigore del Codice dell'Impresa e dell'Insolvenza. Utile o dannoso in tempi di Coronavirus?*, Filodiritto, 20/04/2020.

Stagno Piantanida V. (2020), *Indici di allerta per le imprese, ecco cosa prevede il codice della crisi*, Network Digital 360, 26/02/2020.

Verrino A. (2019) *La rivoluzione «epocale» della crisi di impresa*, Salvis Juribus, 17/07/2019.

SITOGRAFIA

Camera dei deputati, Servizio studi (2020) *Riforma procedure di insolvenza*, disponibile a https://temi.camera.it/leg18/temi/t118_diritto_fallimentare.html , relazione finale 11/06/2020.

Cerved Group

<https://know.cerved.com/impresе-mercati/crisi-dimpresa-linee-guida-della-riforma/>, Report 05/2019

<https://know.cerved.com/tool-educational/crisi-dimpresa-gli-obblighi-organizzativi-e-limpatto-sulle-pmi/>, Report 11/2019

<https://know.cerved.com/credito/covid-19-le-modifiche-al-diritto-della-crisi-dimpresa/> , Report 06/2020

<https://know.cerved.com/tool-educational/riforma-crisi-dimpresa-cosa-cambia/>, Report 07/2020

Cloud finance

https://www.cloudfinance.it/procedure-di-allerta-e-gli-indicatori-della-crisi.html?gclid=Cj0KCQjw7ZL6BRCmARIsAH6XFDI2wINuMEwC6DApIPe4aFduzK0E_7Kf8Tffp3tLR0aleoaRNmQvL5caAqGfEALw_wcB

CNDCEC

<https://www.ipsoa.it/documents/fisco/professionisti/quotidiano/2020/07/03/commercialisti-emendamento-dl-rilancio-termine-nomina-organi-controllo-sbagliato> Presidente Miani M., comunicato stampa 02/07/2020

Confindustria

<https://www.confindustria.it/home/centro-studi/temi-di-ricerca/congiuntura-e-previsioni/tutti/dettaglio/>

Leanus, piattaforma di valutazione aziendale per banche, imprese e professionisti

<https://leanus.it/manuale/1/it/topic/occhio-al-rapporto-pfn-ebitda>

Gruppo SME.up

<https://www.smeup.com/adequamenti-normativi-e-fiscali/riforma-crisi-dimpresa-parte-1/>