

EMERGENZA COVID-19 ED EFFETTI SU CONTINUITÀ, BILANCI E CRISI AZIENDALI.

di

PAOLO BASTIA

Sommario: I. La continuità aziendale ope legis nei bilanci. – II. I bilanci al 31 dicembre 2019 non ancora approvati. – III. Dalla pandemia alla crisi economica. – IV. Emergenza Covid-19 e gestione della crisi.

I. LA CONTINUITÀ AZIENDALE OPE LEGIS NEI BILANCI.

Il bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019, se non ancora approvato, riveste un'importanza straordinaria, nell'ottica della valutazione della continuità aziendale, in quanto non solo è chiamato ad esprimere, se ve ne siano le condizioni, i criteri di valutazione degli elementi patrimoniali attivi e passivi nella prospettiva dell'azienda in funzionamento, ma anche perché andrà a condizionare l'impianto valutativo del bilancio chiuso al 31 dicembre 2020.

Infatti, relativamente ai bilanci d'esercizio chiusi entro il 23 febbraio 2020 (se non ancora approvati) e in corso al 31 dicembre 2020, l'art. 7 del decreto Liquidità (decreto legge 8 aprile 2020 n. 23) introduce la possibilità di valutare le voci di bilancio nella prospettiva della continuazione dell'attività, qualora la stessa risultasse sussistente nell'ultimo bilancio di esercizio chiuso in data anteriore al 23 febbraio 2020. La norma, anche se non lo precisa, riguarda non solo i bilanci delle singole società, ma anche quelli consolidati, oltretché i bilanci infraannuali.

Viene dunque introdotta *ope legis* una ipotesi-finzione, vale a dire la conservazione, a date condizioni, della continuità aziendale, isolando l'impatto dell'emergenza Covid-19 sulla gestione aziendale e sui suoi esiti reddituali e patrimoniali, dalla precisa data del 23 febbraio 2020. La conseguenza di questa ipotesi-finzione è quella di mantenere inalterato il presupposto per l'applicazione, senza distorsioni, dei principi e dei criteri analitici delle valutazioni di bilancio secondo logiche di funzionamento e non di liquidazione, le quali ultime determinerebbero l'immediato riconoscimento di svalutazioni delle attività e di iscrizioni di emergenti passività, con un approccio valutativo di tipo atomistico basato su attuali stime di realizzo diretto. La Relazione Illustrativa precisa al riguardo che si vuole evitare la ricaduta estesa sul sistema delle imprese della redazione di bilanci con "*criteri deformati?*" e al tempo stesso di mantenere intatta la funzione informativa del bilancio d'esercizio, nell'interesse collettivo, quale rappresentazione del reddito e del patrimonio netto, per le sole imprese in possesso dei requisiti di continuità aziendale prima della manifestazione della crisi Covid-19, indicata nella data del 23 febbraio 2020.

Dovrebbe dedursi, pertanto, che non debbano essere modificati i principi contabili nazionali OIC.

Il principio di continuità aziendale è previsto tra i principi di redazione del bilancio dall'art. 2423-bis, comma 1, n. 1) c.c., indicando che "*la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza e nella prospettiva della continuazione dell'attività*".

Non si tratta di un principio isolato, ma congiunto ai principi di prudenza e di competenza economica.

Rileva inoltre quanto affermato dal principio contabile nazionale OIC 11, ai paragrafi 21-24: "*nella fase di preparazione del bilancio, la direzione aziendale deve effettuare una valutazione prospettica della capacità dell'azienda di continuare a costituire un complesso economico funzionante destinato alla produzione di reddito per un prevedibile arco temporale futuro, relativo a un periodo di almeno dodici mesi dalla data di riferimento del bilancio*".

Il principio di continuità aziendale (*going concern*) possiede quindi un orientamento al futuro, imponendo agli amministratori una visione prospettica, per la quale gli elementi patrimoniali attivi vanno considerati come investimenti in attesa di realizzazioni futuri (diretti e indiretti) e gli elementi passivi come finanziamenti esigibili in futuro.

Il disposto dell'art. 7 vuole temperare la continuità aziendale con il diffuso rischio, in atto a livello di sistema, della perdita d'esercizio e della conseguente erosione del patrimonio netto, con tutte le implicazioni riguardanti gli obblighi dei provvedimenti da assumere per la ricapitalizzazione della società. Questa circostanza si collega a quanto disposto dall'art. 6 del decreto Liquidità, laddove dispone che fino alla data del 31 dicembre 2020 non si applicano gli articoli 2446, commi 2 e 3, 2447, 2482 bis, commi 4, 5 e 6, e 2482-ter c.c. Per lo stesso periodo, inoltre, non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, n. 4, e 2545-duodecies c.c.

L'art. 7 (come anche il citato art. 6) intende evidentemente preservare, a date condizioni, l'integrità del patrimonio netto dell'azienda colpita dall'emergenza Covid-19, cercando di "stringere" la correlazione proprio con quella causa dirompente, esterna e non controllabile da parte della singola azienda e del sistema generale delle imprese. Tuttavia, a nostro parere, non introduce una condizione di disconoscimento di una situazione di crisi, ma quella della conservazione della continuità aziendale a prescindere, ancorché si sia manifestata una causa esterna così evidente di crisi, a cui però occorre aggiungere tutte le eventuali concause economiche e finanziarie che ne possono conseguire.

Crisi e continuità aziendale vengono così a convivere nell'impianto valutativo del bilancio chiuso al 31 dicembre 2020, purché la condizione di continuità aziendale fosse già sussistente nel bilancio precedente.

Il citato principio contabile nazionale OIC 11, al paragrafo 8 lettera b) prevede al riguardo che *"la crisi di impresa non giustifica l'abbandono dei criteri di continuità, anche se questi vanno applicati al bilancio con le dovute cautele"* e che *"i casi più ricorrenti nella prassi operativa sono quelli in*

cui le situazioni di crisi pongono incertezze sulla continuità aziendale. In questi casi non è autorizzato l'abbandono della prospettiva della continuità aziendale perché quest'ultima, ancorché incerta, non è ancora venuta meno".

La crisi, purché non sfoci in insolvenza esiziale per la vita dell'azienda, può esitare in una temporanea perdita d'esercizio, che non significa automaticamente squilibrio economico, intendendosi per tale una condizione prospettica durevole.

A ben vedere, la previsione dell'art. 7 dovrebbe risultare irrilevante per le aziende che, per quanto in perdita non grave nell'esercizio 2020 anche o soprattutto a causa della pandemia, non accusino tuttavia uno squilibrio economico, da intendersi come durevole condizione prospettica: ciò in quanto possano ragionevolmente prevedere un rapido recupero di redditività, preferibilmente sulla base di un portafoglio ordini confermato o di un piano formale approvato dall'organo amministrativo, di cui si forniscono elementi descrittivi nella relazione sulla gestione. Queste aziende, infatti, potendo evidentemente contare su una prospettiva di conservazione o di ritorno alla creazione di valore, possiederebbero comunque i requisiti della continuità aziendale.

La salvaguardia della continuità aziendale di cui all'art. 7, con la finzione giuridica che comporta, dovrebbe allora interessare le aziende (presumibilmente la maggior parte) non soltanto in perdita, ma con un effettivo squilibrio economico, vale a dire con la difficile (o al momento vaga) prospettiva di un ritorno all'economicità e comunque con uno scenario generale, settoriale particolarmente incerto: si pensi alle aziende del settore turistico-alberghiero e non solo, per le quali gli effetti recessivi verosimilmente appariranno prolungati; ovvero aziende che abbiano subito perdite tali da azzerare il capitale e che quindi, accusando anche un deficit patrimoniale, presenterebbero uno squilibrio composito, economico e patrimoniale insieme, tale da incrinare le prospettive di continuità sostanziale.

Ma la perdita di continuità sostanziale si produce anche per effetto di altri fattori di insuccesso, non misurabili monetariamente, come il venir meno di fattori di avviamento:

crollo della quota di mercato; dissesto del cliente principale (per i subfornitori e i terzisti); perdita della clientela al dettaglio (anche per le restrizioni sulla mobilità); inadeguatezza dei locali a fronte delle nuove norme di profilassi sanitaria, ecc.

Nel principio di revisione internazionale (Isa Italia) n. 570 sulla continuità aziendale vengono indicati a titolo esemplificativo eventi e circostanze in grado di incidere sulla continuità aziendale:

- deficit patrimoniale e capitale circolante netto negativo;
- consistenti perdite operative o significative perdite di valore delle attività;
- principali indici economico-finanziari sfavorevoli;
- prestiti a scadenza fissa e prossimi alla scadenza senza prospettive di rinnovo, nonché difficoltà di pagare i debiti in scadenza e di rispettare le clausole contrattuali dei prestiti;
- incapacità di ottenere finanziamenti per lo sviluppo o per altri investimenti necessari.

In definitiva, solo il rischio di perdita della continuità sostanziale, purché specificatamente connessa con la crisi Covid-19, richiede il ricorso alla “protezione” dell’art. 7 con una continuità aziendale cristallizzata alle effettive condizioni di continuità aziendale su cui è stato redatto il bilancio precedente.

Va infine precisato che la prevedibile perdita dell’esercizio 2020 su cui si fonda il disposto dell’art. 7 verosimilmente sarà dovuta non solo agli effetti della causa esterna del Covid-19, per i minori ricavi e la persistenza dei costi fissi, oltre ai maggiori costi per il riadeguamento delle strutture alle norme di profilassi; ma anche perché comunque siano applicati i criteri analitici di valutazione di funzionamento, la corretta adozione alla data del 31/12/2020 di quegli stessi criteri e in generale del principio di prudenza – che è in sostanza un corollario del principio di continuità, volto alla mitigazione dei rischi di continuità – comporterà degli effetti riduttivi delle attività e incrementativi delle passività,

con conseguenti componenti negativi di reddito, che concorrono ad aumentare la perdita d'esercizio.

Si pensi alle rimanenze finali, le quali, valutate al minore valore tra il costo storico e quello presumibile di realizzo, in ipotesi recessiva subiranno una contrazione di valore; o ancora ai crediti, che in presenza di un deterioramento diffuso, dovranno essere svalutati per minori realizzi; così come, passando alle passività, maggiori rischi contrattuali per operazioni in essere potrebbero richiedere adeguati accantonamenti a fondi rischi.

Emerge il tema del trattamento contabile della perdita dell'esercizio 2020, specialmente in relazione a quanto dispone l'art. 6 in ordine alla sospensione dei provvedimenti conseguenti l'erosione del patrimonio netto e alla protezione del rischio di responsabilità per gestione non conservativa *ex art. 2486 c.c.*, per le numerose aziende con modelli di business sani e recuperabili, ma tuttavia colpite dalla crisi della pandemia.

Posto che il decreto Liquidità, come anche chiarito dalla Relazione Illustrativa, intende mantenere la valenza informativa del bilancio, che quindi deve misurare la perdita effettiva e l'effettivo livello di patrimonio netto diminuito, anche come deficit patrimoniale, sorge il problema del trattamento contabile per gli esercizi successivi al 2020, in quanto l'entità della perdita e quella dell'erosione patrimoniale saranno verosimilmente assai elevate, data l'intensità e la straordinarietà degli effetti economici di questa crisi.

L'attuale norma dispone solamente fino al bilancio al 31 dicembre 2020, ma questa appare solo una soluzione temporanea, perché è evidente che la maggior parte delle imprese potrà riuscire a coprire le perdite – stante la difficoltà di ricapitalizzazione espressamente indicata nella Relazione Illustrativa – soltanto o principalmente attraverso l'autofinanziamento da utili atteso negli esercizi successivi, secondo una prospettiva coerente con la condizione prospettica di continuità aziendale post crisi Covid-19. Sarebbe quindi auspicabile introdurre modifiche normative tali da consentire di distribuire la copertura della perdita del 2020 su un arco pluriennale, onde escludere le imprese virtuose, che ritorneranno a produrre utili in maniera fisiologica, dagli obblighi previsti dal

codice civile per la perdita del capitale sociale e dalla responsabilità dell'organo amministrativo per gestione non conservativa.

L'eventuale costituzione di una "riserva speciale", commisurata alla perdita del 2020, da ridurre gradualmente in un numero di anni successivi mediante utili realizzati, potrebbe essere una soluzione, tale da non alterare l'impianto valutativo complessivo e il sistema dei principi contabili.

Aspetto di grande rilievo, nell'incertezza di scenario e nell'applicazione delle disposizioni temporanee del decreto Liquidità, è certamente quello dell'informativa che dovrà essere fornita, particolarmente nella Nota integrativa, come espressamente richiesto dallo stesso art. 7, ancorché si parli impropriamente di "nota informativa". L'accento deve andare sui criteri di valutazione adottati e sul raccordo con quelli del bilancio precedente, tenuto conto però del grado di omogeneità del business, di riconversioni produttive e distributive (e-commerce) e di raffrontabilità degli elementi patrimoniali attivi e passivi colti in due diversi momenti di inizio e di fine periodo, specialmente se si sono verificati in corso d'anno importanti mutamenti nella composizione dei crediti, nella composizione delle rimanenze e del portafoglio prodotti, negli stati di avanzamento dei lavori pluriennali, negli *asset* immobilizzati.

Anche la relazione sulla gestione può essere utilmente valorizzata per l'informativa di rinforzo della continuità aziendale, volta a rappresentare il mantenimento di fonti durevoli di vantaggio competitivo dell'azienda e a descrivere i principali effetti della crisi Covid-19 sulla gestione aziendale, sulla competitività, sul personale e sul relativo costo, sul ricorso ad ammortizzatori sociali, sull'accesso alla finanza garantita dal decreto Liquidità, sulla situazione finanziaria, sulle prospettive aziendali post crisi.

II. I BILANCI AL 31 DICEMBRE 2019 NON ANCORA APPROVATI.

Il secondo comma dell'art. 7 del decreto Liquidità non appare di agevole soluzione, laddove estende l'applicazione delle disposizioni di conservazione della continuità aziendale anche ai bilanci chiusi entro il 23 febbraio 2019 (tipicamente quelli chiusi al 31 dicembre 2019) e non ancora approvati.

L'intento della norma è chiaro: quello di evitare di far ricadere già sui bilanci del 2019, ancora in fase di approvazione, gli effetti della recessione economica prodotti dall'emergenza sanitaria, perché sulla base del comma 4 dell'art. 2423 - bis c.c. si deve tener conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura dell'esercizio.

A tal fine occorre anche tener conto di quanto previsto dall'art. 106 del decreto legge 17 marzo 2020, n. 18, con facoltà di convocare l'assemblea ordinaria entro il termine di 180 giorni (invece di 120 giorni) dalla chiusura dell'esercizio sociale senza alcuna motivazione. La nota operativa chiarisce poi che il termine di 180 giorni riguarda la data di "prima convocazione" (o unica convocazione in caso di S.r.l.) dell'assemblea.

Senza la deroga, tutti gli effetti economici della crisi Covid-19 si riverserebbero già nell'impianto valutativo del bilancio al 31 dicembre 2019, alterandone profondamente la struttura economico-patrimoniale: si tratta quindi di un'evidente deroga da un principio prudenziale, volto ad evitare di distribuire utili non realizzati e ad assumere idonei provvedimenti a copertura di perdite emergenti dopo la chiusura dell'esercizio.

Il secondo comma dell'art. 7 vuole comunque escludere dalla sua applicazione le imprese che, indipendentemente dalla crisi Covid-19, già prima del 23 febbraio 2020 avevano perso la continuità aziendale, come è chiarito nella Relazione Illustrativa.

L'applicazione del secondo comma comporta una duplice problematica.

La prima concerne il fatto che l'applicazione del disposto del primo comma (riferito ai bilanci chiusi al 31/12/2020) anche ai bilanci chiusi al 23 febbraio 2020 (in concreto quelli al 31 dicembre 2019) comporta l'adozione di un'ipotesi-finzione su questi ultimi bilanci:

l'ipotesi di continuità aziendale, indipendentemente da quanto accaduto dopo il 23 febbraio 2020 e fino alla data di approvazione e quindi a prescindere dall'intensità della causa esterna di crisi riconducibile al Covid-19.

A tale proposito, il documento del 20 aprile 2020 della Fondazione Nazionale Commercialisti, in collaborazione con SIDREA (Società Italiana dei Docenti di Ragioneria e di Economia Aziendale), sulla base del principio di competenza economica, ritiene “di potere escludere, per il bilancio 2019, interventi sui valori di bilancio per tenere conto degli effetti economici, finanziari e patrimoniali per ragioni derivanti dall'emergenza manifestatasi nei primi mesi del 2020, considerata la loro non pertinenza sotto il profilo della competenza economica e tenuto conto, peraltro, delle significative incertezze gravanti sugli stessi.

Anche per i bilanci 2019 va ribadito che il disposto dell'art. 7 del decreto Liquidazione rileva, in definitiva, per quelle aziende che sono in sostanziale squilibrio economico per gli effetti della pandemia successivi alla chiusura dell'esercizio e alle quali è possibile estendere la “protezione” di un'ipotesi di continuità aziendale per legge.

Come seconda problematica, la conseguenza dell'applicazione di questa condizione “legale” di continuità aziendale ai bilanci chiusi al 31 dicembre 2019 fa leva anche sui bilanci chiusi al 31 dicembre 2020, perché per questi ultimi, come è stato detto, fungono sia da condizione per la l'estensione della continuità aziendale (dal 2019 al 2020), sia da elemento parametrico, perché alle sue risultanze occorre fare richiamo nella nota integrativa del bilancio 2020.

Pertanto, la redazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2019, se non ancora approvato, unitamente alla predisposizione del bilancio al 31 dicembre 2020, per le imprese che si trovino in squilibrio economico per effetto dell'emergenza sanitaria ed economica, comporta un doppio effetto di ipotesi-finzione, in specie in capo al bilancio dell'esercizio 2020: a questo, infatti, potrà essere applicata una ipotesi legale di continuità aziendale, basata a sua volta su un'ipotesi (riferita al bilancio del 2019 non ancora approvato) di

continuità aziendale legalmente consentita. Ciò significa che il grado di attendibilità dei bilanci chiusi al 31 dicembre 2020 sarà condizionato da una somma di ipotesi di continuità aziendale consentite per legge.

All'atto pratico, occorre dunque prestare estrema cautela e attenzione, in sede di redazione dei bilanci aziendali e consolidati del 2019, a circoscrivere l'applicazione dell'art. 7 alle imprese e ai gruppi effettivamente e dimostratamente in condizioni di continuità aziendale prima dell'esplosione della crisi Covid-19 e a fornire adeguata informativa di supporto.

Circa l'effettività e la possibilità dimostrativa della sussistenza della continuità aziendale dell'azienda e del gruppo la norma non sembra precisa (mentre lo è per i bilanci del 2020, che si devono rifare ai bilanci precedenti). Le possibilità di accertare e di dimostrare la continuità aziendale ante Covid-19 possono essere risolte secondo almeno tre modalità, anche complementari:

- a) sulla base del bilancio chiuso al 31 dicembre 2018, seguendo alla lettera anche per i bilanci 2019 quanto disposto al primo comma dell'art. 7: una soluzione adombrata anche nel citato Documento dei professionisti, anche se la datazione appare remota e può presentare qualche profilo di incoerenza con le finalità del decreto (cfr. l'articolo di Niccolò Abriani e Nicola Cavalluzzo, *Tocca al manager verificare la continuità aziendale*, Il Sole 24 Ore, 17 aprile 2020);
- b) sulla base di una situazione contabile eventualmente già redatta con riferimento alla data del 31 dicembre 2019 e quindi neutralizzata rispetto agli accadimenti successivi;
- c) sul fondamento di un piano aziendale che possa prefigurare la continuità aziendale, in presenza di solidi elementi di vitalità e di competitività, anche se i tempi per l'approvazione del bilancio rischiano di non essere compatibili con una riduzione dell'incertezza sullo scenario futuro, restringendo l'applicabilità di questo strumento ad aziende di pochi settori e filiere (si pensi alla filiera alimentare e alla grande distribuzione organizzata).

Non escluderei, ai fini del rinforzo di una capacità dimostrativa della continuità aziendale ante emergenza Covid-19, la cui verifica e attestazione compete all'organo amministrativo, il ricorso, nell'ambito della relazione sulla gestione, ad un'analisi storica di trend pluriennale su una serie di bilanci precedenti, a *track record* virtuosi di performance, a piani già approvati non palesemente superati dagli eventi emergenziali.

Quanto all'informativa in nota integrativa, l'art. 2427, co. 1, n. 22^{quater}), c.c., richiede che siano illustrati «*la natura e l'effetto patrimoniale, finanziario ed economico dei fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio*».

In questa sede può dunque essere sviluppato un adeguato sviluppo descrittivo, proprio nell'ambito dei fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, con l'integrazione informativa della relazione sulla gestione nel contesto dell'evoluzione prevedibile della gestione, che richiami sia i prevedibili effetti della crisi Covid-19 e dei provvedimenti restrittivi adottati; sia anche eventuali stime e piani d'azione per fronteggiare l'emergenza e per gestire la ripresa.

III. DALLA PANDEMIA ALLA CRISI ECONOMICA.

Per comprendere meglio la portata della norma in esame del decreto Liquidità, vanno chiariti gli effetti economici dell'emergenza sanitaria Covid-19.

La pandemia, del tutto inattesa a inizio anno nello scenario mondiale e occidentale, è immediatamente diventata una crisi economica reale. Importanti società di consulenza strategica e analisti stanno valutando ipotesi di scenario alternative, in condizioni estremamente elevate di incertezza e di volatilità dei mercati.

Si sta profilando una recessione economica senza precedenti, con un calo del PIL nel 2020 per l'Italia superiore al 9% secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale (contro una riduzione del 3% del PIL a livello mondiale), mentre si stima un calo del PIL del 15% nel primo semestre secondo l'Ufficio Parlamentare di Bilancio.

I dati attuali sono i seguenti:

- i governi hanno adottato misure restrittive straordinarie, come il lockdown per l'isolamento sociale e l'interruzione generalizzata delle attività produttive, commerciali e di offerta di servizi, ad esclusione di limitate attività essenziali, determinando così una soluzione di continuità delle gestioni aziendali;
- le misure di politica economica e fiscale in Italia puntano alla sospensione temporanea degli adempimenti e dei pagamenti tributari e contributivi, ai trasferimenti alle famiglie, agli ammortizzatori sociali, all'immissione di forte liquidità nel sistema secondo con diverse forme tecniche, attraverso i canali bancari e la SACE, con finanziamenti garantiti, nel quadro di un'ampia manovra che comporta la dilatazione del debito pubblico, accompagnata tuttavia dal rischio di elevati tassi di interesse;
- i mercati finanziari mondiali hanno già subito un forte arretramento (-30% circa per l'indice FTSE MIB in Italia);
- il prezzo del petrolio è ai minimi storici, con una riduzione del prezzo fino a meno di 15 dollari al barile.

Le previsioni dello scenario economico sono improntate a grande incertezza: la comunità economica e finanziaria, pensando al rilancio, ipotizza due scenari: i) con un superamento degli effetti dell'emergenza sanitaria a giugno-luglio; ii) ovvero a dicembre, a cui corrispondono differenti conseguenze in termini di fabbisogni di liquidità, di tassi di mortalità aziendale, di livelli di disoccupazione, sulla scorta comunque di circostanze che si stanno delineando con forte probabilità:

- a) una crisi da offerta, per l'interruzione forzata delle attività produttive trasversale ai settori, alle filiere, alle aree territoriali, che intersecano diverse catene del valore;
- b) una crisi da domanda, sia nel *business to business*, dovuta ai blocchi della produzione; sia nel *business to consumer*, a motivo della diminuzione dei redditi delle famiglie;
- c) la dilatazione del debito pubblico, provocata dall'aumento della spesa sanitaria, dai trasferimenti alle famiglie, dalle garanzie ai finanziamenti delle imprese e dai

provvedimenti sulla liquidità, dai rinvii dei versamenti erariali, dalle minori entrate per imposte dirette e indirette dovute alla recessione;

d) una crisi di fiducia, con la riduzione degli investimenti delle imprese e delle famiglie, che investe anche il mercato immobiliare, di cui si stima un calo delle transazioni e dei prezzi fino al 30% per fine 2020;

e) una crisi di liquidità, per l'interruzione dei *cash flow* aziendali e per l'allungamento dei cicli monetari dovuti alle prolungate dilazioni dei pagamenti;

f) una prevedibile accentuazione delle crisi aziendali e della mortalità aziendale, tanto più gravi ed estese, quanto più sarà prolungato il blocco alle attività produttive, a causa della corto circuito ricavi-costi, con i ricavi in calo a causa della recessione e con i costi fissi (costo del lavoro, locazioni, costi di struttura, imposte) non eliminabili, determinando squilibri a livello di *break even point*, oltre ai rischi di insolvenza dovuti alla citata crisi di liquidità; senza tener conto delle possibili perdite di competitività rispetto ai concorrenti esteri;

g) un forte incremento del tasso di disoccupazione (anche oltre il 13%, rispetto al tasso del 9,7% di fine 2019) e dell'impoverimento delle famiglie.

IV. EMERGENZA COVID-19 E GESTIONE DELLA CRISI.

Il decreto Liquidità ha anche previsto il differimento dell'entrata in vigore del Codice della Crisi di Impresa e dell'Insolvenza al 1° settembre 2021, con diverse motivazioni, tra cui quella di evitare di avviare questa importante novità normativa in un contesto caratterizzato da grande incertezza e criticità.

La pandemia, con le restrizioni sulla mobilità e il blocco delle attività aziendali costituisce un fattore oggettivo di interruzione, temporanea, della quasi totalità delle imprese, a cui seguirà un periodo non definibile caratterizzato da profonda recessione economica, come è stato detto.

Perché possa parlarsi di crisi aziendale, ai sensi della nozione dell'art. 2 del CCII e dello Schema di Correttivo, occorre che si traduca in uno squilibrio economico-finanziario.

Il dirompente e prolungato impatto del *lockdown* ha alterato l'equilibrio della quasi totalità delle nostre aziende, soprattutto se si pensa che la popolazione di quasi 4,5 milioni di aziende è costituita da microimprese e piccole imprese, di cui i due terzi su base familiare.

I piani aziendali approvati dalle imprese maggiori, formulati per il 2020 e oltre, sono stati già stravolti a marzo e aprile dall'inatteso evento del Covid-19 e alcune di esse stanno operando, a livello programmatico, con piani d'azione per il rilancio nella cosiddetta "Fase 2" e con una profonda revisione dei piani annuali e pluriennali originari.

Occorrerà valutare, a fine emergenza, il grado di temporaneità e di reversibilità della crisi e l'impatto sull'equilibrio aziendale degli effetti dell'interruzione dell'attività, ma soprattutto della recessione generalizzata che seguirà, con particolare intensità per alcuni settori (turistico, alberghiero, trasporti, ristorazione, cultura, entertainment).

La crisi industriale è e prevedibilmente rimarrà a lungo anche una crisi finanziaria, per situazioni critiche nella situazione di liquidità aziendale e si determineranno insolvenze aziendali e quindi fallimenti, alle cui origini vi saranno, oltre che crisi gestionali ed economiche, anche crisi finanziarie, rovesciando la sequenza tipica di manifestazioni finanziarie di crisi susseguenti a crisi economiche. Oltre alla prolungata assenza di *cash flow* per l'interruzione delle attività, il rischio di credito (insoluti) e l'allungamento dei cicli monetari (forbice dei tempi di incassi e di pagamenti verso clienti e fornitori), unitamente alle difficoltà in simili contesti di ottenere nuova finanza, rappresentano condizioni di accelerazione di situazioni di insolvenza, anche in presenza di business vitali (si pensi al settore della ristorazione).

Le ricadute della crisi Covid-19 e dei provvedimenti governativi sulle situazioni aziendali di crisi e di insolvenza, nonché sulle procedure di regolazione previste dal CCII, sono innumerevoli e profonde.

In questa sede ci si limita a far cenno alle problematiche relative ai bilanci aziendali con i riflessi sull'applicazione dell' art. 13 del CCII, rubricato “Indicatori e indici della crisi” con lo Schema di Correttivo, che definisce come indicatori “*gli squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario*”.

Tra gli indici si richiedono quelli che “*diano evidenza della non sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi successivi e dell'assenza di 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, nei sei mesi successivi*”, considerando altresì gli indici predisposti dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, la cui proposta già nota è rappresentata da rapporti tra grandezze economiche, patrimoniali e finanziarie ricavate dai bilanci d'esercizio, oltre all'indice rappresentato dal patrimonio netto negativo.

Il differimento dell'entrata in vigore del CCII al 1° settembre 2021 offrirà presumibilmente per quella data una larghissima rappresentazione di bilanci aziendali chiusi al 31 dicembre 2020 con i connotati rivelatori della sussistenza di uno stato di crisi, con una ricaduta sugli obblighi organizzativi a carico dell'imprenditore e sugli obblighi di segnalazione in capo agli organi di controllo finalizzati alla tempestiva rilevazione degli indizi di crisi dell'impresa, oltreché alla sollecita adozione delle misure più idonee alla sua composizione.

Ma l'evoluzione gestionale post crisi di molte aziende dovrà essere oggetto di valutazione da parte dell'organo amministrativo, anche per quanto previsto dal rinnovato art. 2086 c.c., che pone in capo agli amministratori il dovere di istituire un adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile, anche ai fini della rilevazione tempestiva della crisi e della perdita di continuità aziendale, per attivarsi quindi per l'attuazione degli strumenti per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale. Il collegio sindacale dovrà vigilare su questi adempimenti. Tali verifiche e valutazioni potranno basarsi su situazioni contabili infraannuali del secondo semestre 2020, su bilanci mensili

dei primi mesi del 2021, su piani e budget per il 2021, in modo da accreditare un auspicabile trend di riequilibrio.

Sarà fondamentale, in questa prospettiva, il fatto che i bilanci chiusi al 31 dicembre 2020 e approvati nel 2021 forniscano adeguata informativa descrittiva nella nota integrativa tra i fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, nonché, nella relazione sulla gestione, sulle verifiche svolte dall'organo amministrativo sulla continuità aziendale.

In tal modo, laddove la continuità aziendale risultasse effettivamente suffragata da elementi ragionevolmente credibili, gli indici di crisi desumibili dai dati puntuali dell'esercizio 2020, ancorché negativi, potrebbero essere interpretati opportunamente in una visione prospettica, come a rigore dovrebbe esser fatta, sulle condizioni tendenziali di continuità aziendale.