



diritto ed economia dell'impresa

Diretta da LUCIANO M. QUATTROCCHIO

6 - 2019

INTERVENTI di

*G. Mattiazzo, L. Bosotti, F. Iavarone
F. Jacobacci, S. Vitrò, L.M. Quattrocchio*

APPROFONDIMENTI di

L.M. Quattrocchio, B.M. Omegna

SAGGI di

L.M. Quattrocchio, A. Magliana, D. Gasbarro



G. Giappichelli Editore – Torino

Rivista telematica bimestrale 6 - 2019 • Iscrizione al R.O.C. n. 25223
ISSN 2499-3158



d e i **diritto ed economia
dell'impresa**

Diretta da LUCIANO M. QUATTROCCHIO

6 - 2019



G. Giappichelli Editore – Torino

Direttore responsabile: Luciano M. Quattrocchio

Direzione e Redazione:

www.dirittoeconomiaimpresa.it

© Copyright 2019 - G. GIAPPICHELLI EDITORE - TORINO

VIA PO, 21 - TEL. 011-81.53.111 - FAX 011-81.25.100

<http://www.giappichelli.it>

EISSN 2499-3158

Pubblicato nel mese di dicembre 2019

Comitato di Direzione

Direttore: Luciano M. Quattrocchio.

Vice-Direttore: Monica Cugno.

Segretario: Maurizio Cavanna.

Consulente linguistico: Diana Fahey.

Comitato Scientifico

Presidente: Guido Bonfante.

Vice-Presidente: Giacomo Büchi.

Segretario: Giuseppe Vanz.

Sergio Foà, Aldo Frignani, Patrizia Grosso, Bruno Inzitari, Fiorella Lunardon, Giovanni Ossola, Alessandra Rossi.

Comitato di Redazione

Presidente: Carlo Majorino (Consigliere SAA).

Vice-Presidente: Francesco Cappello.

Segretario: Maria Maccarrone.

Fabrizio Bava, Cecilia Casalegno, Margherita Corrado, Anna Cugno, Alain Devalle, Paolo Fabris, Elena Gentile, Francesco Gerino, Guido Giovando, Valeria Miraglia, Bianca Maria Omegna, Elena Piccatti, Anna Maria Porporato, Michele Ricciardo Calderaro, Maurizio Riverditi, Fabrizia Santini, Alessandro Terzuolo, Andrea Trucano, Gabriele Varrasi, Barbara Veronese, Alessandro Vicini Ronchetti.

Collaboratori di Redazione

Alessandro Avataneo, Fabrizio Bava, Valentina Bellando, Francesco Cappello, Cecilia Casalegno, Giovanni Castellani, Maurizio Cavanna, Margherita Corrado, Chiara Crovini, Anna Cugno, Monica Cugno, Alain Devalle, Paolo Fabris, Elena Gentile, Francesco Gerino, Guido Giovando, Melchior E. Gromis Di Trana, Maria Maccarrone, Carlo Majorino, Cinzia Manassero, Valeria Miraglia, Roberta Monchiero, Luisa Nadile, Bianca Maria Omegna, Alessandro Pastore, Elena Piccatti, Anna Maria Porporato, G. Quaranta, Michele Ricciardo Calderaro, Maurizio Riverditi, Fabrizia Santini, Alessandro Terzuolo, B. Tessa, Andrea Trucano, Gabriele Varrasi, Barbara Veronese, Alessandro Vicini Tronchetti.

Indice

Interventi

La nascita dell'idea inventiva, l'iter brevettuale e gli strumenti di tutela

G. MATTIAZZO, L'idea inventiva e l'applicazione brevettuale	831
L. BOSOTTI, Il ruolo del mandatario brevettuale	835
F. IAVARONE, L'istruttoria brevettuale	839
F. JACOBACCI, L'estensione della privativa	842
S. VITRÒ, La tutela processuale del brevetto	847
L.M. QUATTROCCHIO, La contraffazione del brevetto e il risarcimento dei danni	886

Approfondimenti

L.M. QUATTROCCHIO-B.M. OMEGNA, L'analisi del bilancio d'esercizio finalizzata a verificare la veridicità e rispondenza ai canoni legali, impatto sulle principali poste della valutazione a criteri di liquidazione in assenza di prospettiva di continuità (<i>going concern</i>), effetti e responsabilità in caso di perdita del capitale sociale; intersezione fra profili di responsabilità civile e penale	901
L.M. QUATTROCCHIO-B.M. OMEGNA, Principi di base e <i>best practices</i> dell'esame critico dei bilanci di imprese in crisi o <i>default</i> conclamato; cenni sulle sintomatologie e appostazioni critiche spesso ricorrenti; valutazione dello stato delle scritture contabili sottostanti ai bilanci	938

Saggi

L.M. QUATTROCCHIO-A. MAGLIANA, Attività di direzione e coordinamento, infedeltà patrimoniale e <i>transfer pricing</i>	955
D. GASBARRO, Il moto perpetuo della continuità aziendale: tra analisi retrospettiva e possibili scenari	978

Approfondimenti

L'analisi del bilancio d'esercizio finalizzata a verificare la veridicità e rispondenza ai canoni legali, impatto sulle principali poste della valutazione a criteri di liquidazione in assenza di prospettiva di continuità (*going concern*), effetti e responsabilità in caso di perdita del capitale sociale; intersezione fra profili di responsabilità civile e penale

Luciano M. Quattrocchio-Bianca M. Omegna *

ABSTRACT

Gli autori, dopo aver fornito alcune nozioni di carattere generale, affrontano il tema delle irregolarità di bilancio, da un punto di vista sia civilistico sia penalistico, individuandone altresì le relative categorie. Successivamente, gli autori si soffermano sul procedimento di analisi del bilancio d'esercizio, inteso quale strumento di valutazione del rischio di crisi aziendale, descrivendo la tecnica di riclassificazione degli schemi di bilancio e gli indici di bilancio, tradizionali e evoluti. La trattazione si conclude con l'esposizione dei principali adempimenti contabili conseguenti alla messa in liquidazione della società (bilancio iniziale di liquidazione, bilancio annuale intermedio e bilancio finale di liquidazione).

Parole chiave: irregolarità di bilancio – analisi di bilancio – bilanci di liquidazione.

The authors, after explaining some general notions, examine the issue of accounting irregularities, from both a civil and criminal point of view, also identifying the related categories. Subsequently, the authors focus on the process of balance analysis, intended as an instrument for assessing the risk of a corporate crisis, describing the reclassification technique of the balance sheet and the traditional and advanced balance sheet indices. The essay ends with the presentation of the main accounting obligations resulting from liquidation of the company (initial liquidation balance sheet, interim annual balance sheet and final liquidation balance sheet).

Keywords: *accounting irregularities – balance analysis – liquidation balance sheets.*

* Professore Aggregato di Diritto Commerciale – Università di Torino.
Dottore Commercialista in Torino.

SOMMARIO

I. GLI SCHEMI DI BILANCIO. – 1. Imprese “ordinarie”. – 1.1. Stato Patrimoniale. – 1.2. Conto economico. – 2. “Piccole” imprese. – 2.1. Limiti. – 2.2. Semplificazioni. – 2.3. Stato Patrimoniale. – 2.4. Conto economico. – 2.5. Altre semplificazioni. – 3. Micro-imprese. – 3.1. Limiti. – 3.2. Semplificazioni. – 3.3. Sintesi. – II. I CRITERI DI VALUTAZIONE – III. LE IRREGOLARITÀ DI BILANCIO. – 1. Disciplina civilistica. – 2. Disciplina penale. – 2.1. La disciplina previgente. – 2.2. La nuova disciplina. – 2.3. I fatti di lieve entità. – 2.4. La particolare tenuità del danno. – 2.5. La bancarotta impropria. – 2.6. Categorie di irregolarità. – IV. LA TECNICA CONTABILE – 1. Premessa. – 2. Gli indicatori tradizionali. Il Documento del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti “Crisi d’impresa. Strumenti per l’individuazione di una procedura d’allerta” (Gennaio 2005). – V. IL BILANCIO DI LIQUIDAZIONE. – 1. Riepilogo degli adempimenti contabili. – 2. Il bilancio (o inventario) iniziale di liquidazione. – 3. Il Bilancio annuale intermedio di liquidazione. – 5. Il Bilancio finale di liquidazione. –

I. GLI SCHEMI DI BILANCIO

1. Imprese “ordinarie”

Sono tutte le imprese, ad eccezione delle micro-imprese (art. 2423-*ter* c.c.) e di quelle legittimate a redigere il bilancio in forma abbreviata (art. 2423-*bis* c.c.).

1.1. Stato Patrimoniale

ATTIVO:

- A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti, con separata indicazione della parte già richiamata.
- B) Immobilizzazioni, con separata indicazione di quelle concesse in locazione finanziaria:
 - I. – Immobilizzazioni immateriali:
 - 1) costi di impianto e di ampliamento;
 - 2) costi di sviluppo;
 - 3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell’ingegno;
 - 4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
 - 5) avviamento;
 - 6) immobilizzazioni in corso e acconti;
 - 7) altre.
 - Totale.

II. Immobilizzazioni materiali:

- 1) terreni e fabbricati;
- 2) impianti e macchinario;
- 3) attrezzature industriali e commerciali;
- 4) altri beni;
- 5) immobilizzazioni in corso e acconti.

Totale.

III. Immobilizzazioni finanziarie, con separata indicazione, per ciascuna voce dei crediti, degli importi esigibili entro l'esercizio successivo:

1) partecipazioni in:

- a) imprese controllate;
- b) imprese collegate;
- c) imprese controllanti;
- d) imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
- d-bis) altre imprese;

2) crediti:

- a) verso imprese controllate;
- b) verso imprese collegate;
- c) verso controllanti;
- d) verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
- d-bis) verso altri;

3) altri titoli;

4) strumenti finanziari derivati attivi;

Totale.

Totale immobilizzazioni (B).

C) Attivo circolante:

I. Rimanenze:

- 1) materie prime, sussidiarie e di consumo;
- 2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati;
- 3) lavori in corso su ordinazione;
- 4) prodotti finiti e merci;
- 5) acconti.

Totale.

II. Crediti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:

- 1) verso clienti;
- 2) verso imprese controllate;
- 3) verso imprese collegate;
- 4) verso controllanti;

- 5) verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
- 5-*bis*) crediti tributari;
- 5-*ter*) imposte anticipate;
- 5-*quater*) verso altri.

Totale.

III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni:

- 1) partecipazioni in imprese controllate;
- 2) partecipazioni in imprese collegate;
- 3) partecipazioni in imprese controllanti;
- 3-*bis*) partecipazioni in imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
- 4) altre partecipazioni;
- 5) strumenti finanziari derivati attivi;
- 6) altri titoli.

Totale.

IV. Disponibilità liquide:

- 1) depositi bancari e postali;
- 2) assegni;
- 3) danaro e valori in cassa.

Totale.

Totale attivo circolante (C).

D) Ratei e risconti.

PASSIVO:

A) Patrimonio netto:

- I. Capitale.
- II. Riserva da soprapprezzo delle azioni.
- III. Riserve di rivalutazione.
- IV. Riserva legale.
- V. Riserve statutarie
- VI. Altre riserve, distintamente indicate.
- VII. Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi.
- VIII. Utili (perdite) portati a nuovo.
- IX. Utile (perdita) dell'esercizio.
- X. Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio.

Totale.

B) Fondi per rischi e oneri:

- 1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili;
- 2) per imposte, anche differite;

- 3) strumenti finanziari derivati passivi;
 - 4) altri.
- Totale.
- C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.
- D) Debiti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:
- 1) obbligazioni;
 - 2) obbligazioni convertibili;
 - 3) debiti verso soci per finanziamenti;
 - 4) debiti verso banche;
 - 5) debiti verso altri finanziatori;
 - 6) acconti;
 - 7) debiti verso fornitori;
 - 8) debiti rappresentati da titoli di credito;
 - 9) debiti verso imprese controllate;
 - 10) debiti verso imprese collegate;
 - 11) debiti verso controllanti;
 - 11-*bis*) debiti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti;
 - 12) debiti tributari;
 - 13) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale;
 - 14) altri debiti.
- Totale.
- E) Ratei e risconti.

1.2. Conto Economico

- A) Valore della produzione:
- 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni;
 - 2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti;
 - 3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione;
 - 4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni;
 - 5) altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio.
- Totale.
- B) Costi della produzione:
- 6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci;
 - 7) per servizi;
 - 8) per godimento di beni di terzi;

- 9) per il personale:
 - a) salari e stipendi;
 - b) oneri sociali;
 - c) trattamento di fine rapporto;
 - d) trattamento di quiescenza e simili;
 - e) altri costi;
- 10) ammortamenti e svalutazioni:
 - a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali;
 - b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali;
 - c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni;
 - d) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide;
- 11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci;
- 12) accantonamenti per rischi;
- 13) altri accantonamenti;
- 14) oneri diversi di gestione.

Totale.

Differenza tra valore e costi della produzione (A – B).

C) Proventi e oneri finanziari:

- 15) proventi da partecipazioni, con separata indicazione di quelli relativi ad imprese controllate e collegate e di quelli relativi a controllanti e a imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
- 16) altri proventi finanziari:
 - a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni;
 - c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
 - d) proventi diversi dai precedenti, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
- 17) interessi e altri oneri finanziari, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e verso controllanti;

17-bis) utili e perdite su cambi.

Totale (15 + 16 – 17+ – 17-bis).

D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie:

18) rivalutazioni:

- a) di partecipazioni;
- b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
- c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
- d) di strumenti finanziari derivati;

19) svalutazioni:

- a) di partecipazioni;
- b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
- c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
- d) di strumenti finanziari derivati;

Totale delle rettifiche (18 – 19).

Risultato prima delle imposte (A-B+-C+-D);

20) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate;

21) utile (perdite) dell'esercizio.

2. “Piccole” imprese

2.1. Limiti

Si tratta delle imprese legittimate a redigere il bilancio in forma abbreviata, previsto dall'art. 2435-*bis* c.c., 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. I parametri si avvicinano a quelli previsti per le “piccole imprese” di matrice europea.

2.2. Semplificazioni

Nel bilancio in forma abbreviata lo stato patrimoniale comprende solo le voci contrassegnate nell'art. 2424 con lettere maiuscole e con numeri romani; le voci A e D dell'attivo possono essere comprese nella voce CII; la voce E del passivo può essere compresa nella voce D; nelle voci CII dell'attivo e D del passivo devono essere separatamente indicati i crediti e i debiti esigibili oltre l'esercizio successivo.

Nel conto economico del bilancio in forma abbreviata le seguenti voci pre-

viste dall'art. 2425 possono essere tra loro raggruppate: voci A2 e A3; voci B9(c), B9(d), B9(e); voci B10(a), B10(b), B10(c); voci C16(b) e C16(c); voci D18(a), D18(b), D18(c), D18(d); voci D19(a), D19(b), D19(c), D19(d).

2.3. Stato Patrimoniale

ATTIVO:

- A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti, con separata indicazione della parte già richiamata.
- B) Immobilizzazioni, con separata indicazione di quelle concesse in locazione finanziaria:
 - I. Immobilizzazioni immateriali
 - II. Immobilizzazioni materiali
 - III. Immobilizzazioni finanziarie, con separata indicazione, per ciascuna voce dei crediti, degli importi esigibili entro l'esercizio successivoTotale immobilizzazioni (B);
- C) Attivo circolante:
 - I. Rimanenze
 - II. Crediti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo
 - III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni
 - IV. Disponibilità liquideTotale attivo circolante (C).
- D) Ratei e risconti.

PASSIVO:

- A) Patrimonio netto:
 - I. Capitale.
 - II. Riserva da soprapprezzo delle azioni.
 - III. Riserve di rivalutazione.
 - IV. Riserva legale.
 - V. Riserve statutarie
 - VI. Altre riserve, distintamente indicate.
 - VII. Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi.
 - VIII. Utili (perdite) portati a nuovo.
 - IX. Utile (perdita) dell'esercizio.
 - X. Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio.Totale.

- B) Fondi per rischi e oneri
- C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.
- D) Debiti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo
- E) Ratei e risconti.

2.4. Conto Economico

A) Valore della produzione:

- 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni;
- 2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti;
- 3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione;
- 4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni;
- 5) altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio.

Totale.

B) Costi della produzione:

- 6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci;
- 7) per servizi;
- 8) per godimento di beni di terzi;
- 9) per il personale:
 - a) salari e stipendi;
 - b) oneri sociali;
 - c) trattamento di fine rapporto;
 - d) trattamento di quiescenza e simili;
 - e) altri costi;
- 10) ammortamenti e svalutazioni:
 - a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali;
 - b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali;
 - c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni;
 - d) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide;
- 11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci;
- 12) accantonamenti per rischi;
- 13) altri accantonamenti;
- 14) oneri diversi di gestione.

Totale.

Differenza tra valore e costi della produzione (A – B).

C) Proventi e oneri finanziari:

- 15) proventi da partecipazioni, con separata indicazione di quelli relativi ad imprese controllate e collegate e di quelli relativi a controllanti e a imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - 16) altri proventi finanziari:
 - a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni;
 - c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
 - d) proventi diversi dai precedenti, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - 17) interessi e altri oneri finanziari, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e verso controllanti;
 - 17-bis) utili e perdite su cambi.
- Totale (15 + 16 – 17+ – 17-bis).

D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie:

- 18) rivalutazioni:
 - a) di partecipazioni;
 - b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
 - c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
 - d) di strumenti finanziari derivati;
- 19) svalutazioni:
 - a) di partecipazioni;
 - b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
 - c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
 - d) di strumenti finanziari derivati;

Totale delle rettifiche (18 – 19).

Risultato prima delle imposte (A-B+-C+-D);

20) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate;

21) utile (perdite) dell'esercizio.

2.5. Altre semplificazioni

Qualora le società indicate nel primo comma forniscano nella nota integrativa le informazioni richieste dai nn. 3) e 4) dell'art. 2428, esse sono esonerate dalla redazione della relazione sulla gestione.

Le società che redigono il bilancio in forma abbreviata sono esonerate dalla redazione del rendiconto finanziario.

3. Micro-imprese

3.1. Limiti

L'art. 2435-ter, comma 1, definisce micro-imprese le società di cui all'art. 2435-bis che, nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti limiti: 1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 175.000 euro; 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 350.000 euro; 3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 5 unità.

3.2. Semplificazioni

Gli schemi di bilancio e i criteri di valutazione delle micro-imprese sono determinati secondo quanto disposto dall'articolo 2435-bis.

Le micro-imprese sono esonerate dalla redazione: 1) del rendiconto finanziario; 2) della nota integrativa quando in calce allo stato patrimoniale risultino le informazioni previste dal primo comma dell'articolo 2427, numeri 9) e 16); 3) della relazione sulla gestione: quando in calce allo stato patrimoniale risultino le informazioni richieste dai numeri 3) e 4) dell'articolo 2428.

3.3. Sintesi

	Conto Economico	Stato Patrimoniale	Nota Integrativa	Relazione gestione	Rendiconto finanziario
Micro-imprese (art. 2435-ter c.c.)	SI	SI	Esonero	Esonero	NO
Imprese con bilancio abbreviato (art. 2435-bis c.c.)	SI	SI	SI	Esonero	NO
Imprese con bilancio ordinario (art. 2423 ss. c.c.)	SI	SI	SI	SI	SI

II. I CRITERI DI VALUTAZIONE

I criteri di valutazione sono disciplinati dall'art. 2426 c.c. ("Criteri di valutazione"):

"I. Nelle valutazioni devono essere osservati i seguenti criteri:

1) le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione. Nel costo di acquisto si computano anche i costi accessori. Il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili al prodotto. Può comprendere anche altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto, relativi al periodo di fabbricazione e fino al momento dal quale il bene può essere utilizzato; con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento della fabbricazione, interna o presso terzi;

2) il costo delle immobilizzazioni, materiali e immateriali, la cui utilizzazione è limitata nel tempo deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione con la loro residua possibilità di utilizzazione. Eventuali modifiche dei criteri di ammortamento e dei coefficienti applicati devono essere motivate nella nota integrativa;

3) l'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato secondo i numeri 1) e 2) deve essere iscritta a tale minore valore; questo non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata.

Per le immobilizzazioni consistenti in partecipazioni in imprese controllate o collegate che risultino iscritte per un valore superiore a quello derivante dall'applicazione del criterio di valutazione previsto dal successivo numero 4) o, se non vi sia obbligo di redigere il bilancio consolidato, al valore corrispondente alla frazione di patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio dell'impresa partecipata, la differenza dovrà essere motivata nella nota integrativa;

4) le immobilizzazioni consistenti in partecipazioni in imprese controllate o collegate possono essere valutate, con riferimento ad una o più tra dette imprese, anziché secondo il criterio indicato al numero 1), per un importo pari alla corrispondente frazione del patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio delle imprese medesime, detratti i dividendi ed operate le rettifiche richieste dai principi di redazione del bilancio consolidato nonché quelle necessarie per il rispetto dei principi indicati negli articoli 2423 e 2423-bis.

Quando la partecipazione è iscritta per la prima volta in base al metodo del patrimonio netto, il costo di acquisto superiore al valore corrispondente del patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio dell'impresa controllata o collegata può essere iscritto nell'attivo, purché ne siano indicate le ragioni nella nota integrativa. La differenza, per la parte attribuibile a beni ammortizzabili o all'avviamento, deve essere ammortizzata.

Negli esercizi successivi le plusvalenze, derivanti dall'applicazione del metodo

del patrimonio netto, rispetto al valore indicato nel bilancio dell'esercizio precedente sono iscritte in una riserva non distribuibile;

5) i costi di impianto e di ampliamento, i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità aventi utilità pluriennale possono essere iscritti nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale e devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni. Fino a che l'ammortamento non è completato possono essere distribuiti dividendi solo se residuano riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ammortizzati;

6) l'avviamento può essere iscritto nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale, se acquisito a titolo oneroso, nei limiti del costo per esso sostenuto e deve essere ammortizzato entro un periodo di cinque anni.

È tuttavia consentito ammortizzare sistematicamente l'avviamento in un periodo limitato di durata superiore, purché esso non superi la durata per l'utilizzazione di questo attivo e ne sia data adeguata motivazione nella nota integrativa;

7) il disaggio su prestiti deve essere iscritto nell'attivo e ammortizzato in ogni esercizio per il periodo di durata del prestito;

8) i crediti devono essere iscritti secondo il valore presumibile di realizzazione;

8-bis) le attività e le passività in valuta, ad eccezione delle immobilizzazioni, devono essere iscritte al tasso di cambio a pronti alla data di chiusura dell'esercizio ed i relativi utili e perdite su cambi devono essere imputati al conto economico e l'eventuale utile netto deve essere accantonato in apposita riserva non distribuibile fino al realizzo. Le immobilizzazioni materiali, immateriali e quelle finanziarie, costituite da partecipazioni, rilevate al costo in valuta devono essere iscritte al tasso di cambio al momento del loro acquisto o a quello inferiore alla data di chiusura dell'esercizio se la riduzione debba giudicarsi durevole;

9) le rimanenze, i titoli e le attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni sono iscritti al costo di acquisto o di produzione, calcolato secondo il numero 1), ovvero al valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato, se minore; tale minor valore non può essere mantenuto nei successivi bilanci se ne sono venuti meno i motivi.

I costi di distribuzione non possono essere computati nel costo di produzione;

10) il costo dei beni fungibili può essere calcolato col metodo della media ponderata o con quelli: 'primo entrato, primo uscito' o: 'ultimo entrato, primo uscito'; se il valore così ottenuto differisce in misura apprezzabile dai costi correnti alla chiusura dell'esercizio, la differenza deve essere indicata, per categoria di beni, nella nota integrativa;

11) i lavori in corso su ordinazione possono essere iscritti sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza;

12) le attrezzature industriali e commerciali, le materie prime, sussidiarie e di consumo, possono essere iscritte nell'attivo ad un valore costante qualora siano costantemente rinnovate, e complessivamente di scarsa importanza in rapporto all'attivo di bilancio, sempreché non si abbiano variazioni sensibili nella loro entità, valore e composizione".

III. LE IRREGOLARITÀ DI BILANCIO

1. *Disciplina civilistica*

La Corte di Cassazione a Sezioni Unite (Cass., sez. un., con la sentenza n. 27/2000) ha affermato il principio secondo cui la sola violazione del principio di chiarezza è sufficiente a far dichiarare la nullità. Successivamente, la Suprema Corte (Cass. n. 928/2003) ha ritenuto che non può essere dichiarata nulla la delibera di approvazione del bilancio in caso di violazione del solo principio di chiarezza.

La dottrina largamente maggioritaria ritiene che qualsiasi violazione – purché non trascurabile – dei precetti inderogabili di chiarezza, correttezza e verità determini la nullità della delibera.

Sono invece solo annullabili le irregolarità di bilancio che riguardano i c.d. vizi procedurali di formazione del bilancio.

Il d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139, che ha dato attuazione alla IV Direttiva del 2013 in tema di bilancio, ha aggiunto un nuovo comma all'art. 2423 c.c., il quale stabilisce che “*Non occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta*”.

È stata, quindi, codificata la nozione di irrilevanza delle irregolarità (v. *infra* i “fatti di lieve entità”), che – se così caratterizzate – non possono condurre alla nullità della delibera di approvazione del bilancio; in altri termini, le difformità che non alterano la rappresentazione economica finanziaria non costituiscono – in termini né formali né sostanziali – irregolarità.

Sotto il profilo procedimentale, le azioni volte a far dichiarare l'annullamento o la nullità delle deliberazioni di approvazione del bilancio non possono essere proposte dopo che è avvenuta l'approvazione del bilancio dell'esercizio successivo. Peraltro, la legittimazione ad impugnare la deliberazione di approvazione del bilancio su cui il soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti ha emesso un giudizio privo di rilievi spetta a tanti soci che rappresentino almeno il cinque per cento del capitale sociale. Infine, il bilancio dell'esercizio nel corso del quale viene dichiarata l'invalidità tiene conto delle ragioni di questa (a norma dell'art. 2434-*bis* c.c.).

2. Disciplina penale

2.1. La disciplina previgente

La normativa anteriore alla riforma introdotta dalla legge 27 maggio 2015, n. 69, distingueva tra la fattispecie base di natura contravvenzionale di cui all'art. 2621 c.c., costruita come reato di pericolo, e quella di natura delittuosa disciplinata dal successivo art. 2622 c.c., che sanzionava il danno effettivo subito dalla società, dai soci o dai creditori in conseguenza del falso in bilancio.

In entrambi i casi di falso in bilancio la punibilità era esclusa: *i*) nel caso in cui le falsità o omissioni delle scritture contabili della società non alterassero sensibilmente la situazione economica, finanziaria o patrimoniale della società o del gruppo societario di cui faceva parte la società; *ii*) nel caso in cui portassero ad una variazione del risultato di esercizio non superiore al 5%, oppure una variazione del patrimonio societario non superiore all'1%. Nel solo caso previsto dall'art. 2622 c.c., la punibilità era comunque esclusa ove le stime successive alla dichiarazione differissero meno del 10% rispetto alla stima corretta.

Rispetto alla disciplina previgente, la riforma distingue tra falso in bilancio di società non quotate e falso in bilancio di società quotate, sanzionando entrambe le fattispecie come delitto.

È opinione corrente che la vecchia disciplina trovi applicazione alle false comunicazioni sociali perpetrate sino alla data della sua entrata in vigore, in ragione del fatto che – con la riforma – sono state eliminate le soglie di punibilità; fatte salve le ipotesi di nuova introduzione, costituite dai “Fatti di lieve entità” e dalla “Non punibilità per particolare tenuità” (v. *infra*).

2.2. La nuova disciplina

Il nuovo art. 2621 c.c. prevede che le false comunicazioni sociali, precedentemente sanzionate come contravvenzione, integrino un delitto, punito con la pena della reclusione da 1 a 5 anni. Per contro, nulla è cambiato in relazione ai soggetti in capo ai quali la responsabilità è ascritta: amministratori, direttori generali, dirigenti addetti alla predisposizione delle scritture contabili, sindaci e liquidatori.

Tuttavia, nel nuovo art. 2621 c.c., la condotta illecita consiste nell'espone consapevolmente fatti materiali rilevanti non rispondenti al vero o nell'omettere consapevolmente fatti materiali rilevanti, la cui comunicazione è imposta dalla legge, sulla situazione economica, patrimoniale o finanziaria della socie-

tà o del gruppo al quale essa appartiene, in modo concretamente idoneo a indurre altri in errore.

Oltre al passaggio da contravvenzione a delitto, i principali elementi di novità del nuovo reato di falso in bilancio di cui all'art. 2621 c.c. sono i seguenti: *i*) sono scomparse le soglie di non punibilità; *ii*) è stato modificato il riferimento al dolo (in particolare, permane il fine del conseguimento per sé o per altri di un ingiusto profitto, ma viene meno “l'intenzione di ingannare i soci o il pubblico”, mentre è esplicitamente introdotto nel testo il riferimento alla consapevolezza delle falsità esposte). In quanto delitto, anziché contravvenzione, il falso in bilancio di cui al nuovo art. 2621 c.c. dovrebbe comunque presumere il dolo e quindi la consapevolezza di commettere un reato. Inoltre, il nuovo testo conferma anche il dolo specifico relativo all'ingiusto profitto, elemento che richiede una consapevolezza ulteriore dell'illiceità della condotta; *iii*) è stato eliminato il riferimento all'omissione di “informazioni”, sostituito dal riferimento all'omissione di “fatti materiali rilevanti” (la cui comunicazione è imposta dalla legge, sulla situazione economica, patrimoniale o finanziaria della società o del gruppo al quale essa appartiene); *iv*) è stato introdotto l'elemento oggettivo ulteriore della “concreta” idoneità dell'azione od omissione ad indurre altri in errore.

Il riferimento dell'art. 2621 c.c. alle modalità del falso – ovvero al fatto che debba essere “concretamente idoneo a indurre altri in errore” – pare collegata alla scomparsa delle soglie di punibilità, nonché alla previsione delle ipotesi di lieve entità e particolare tenuità (di cui ai nuovi artt. 2621-*bis* e 2621-*ter* c.c.).

2.3. I fatti di lieve entità

Come anticipato, la riforma ha introdotto nel Codice civile due nuove disposizioni dopo l'art. 2621 c.c.: gli artt. 2621-*bis* (“Fatti di lieve entità”) e 2621-*ter* (“Non punibilità per particolare tenuità”).

L'art. 2621-*bis* c.c. disciplina l'ipotesi in cui il “falso in bilancio” di cui all'art. 2621 c.c. sia costituito da fatti “di lieve entità”, salvo che costituiscono più grave reato. Tale fattispecie, punita con la reclusione da sei mesi a tre anni (fatta salva la non punibilità per particolare tenuità del fatto: nuovo art. 2621-*ter* c.c.), viene qualificata dal giudice tenendo conto: *i*) della natura e delle dimensioni della società; *ii*) delle modalità o degli effetti della condotta.

Analogha sanzione si applica – in base al secondo comma del nuovo art. 2621-*bis* c.c. – anche nel caso in cui le falsità o le omissioni riguardino società che non superano i limiti indicati dal comma 2 dell'art. 1 legge fall. Si tratta,

quindi, delle società: *i*) che hanno avuto, negli ultimi tre esercizi, un attivo patrimoniale di ammontare complessivo annuo non superiore ad euro trecentomila; *ii*) che hanno realizzato, negli ultimi tre esercizi, ricavi lordi per un ammontare complessivo annuo non superiore ad euro duecentomila; *iii*) che hanno un ammontare di debiti, anche non scaduti, non superiore ad euro cinquecentomila.

In tal caso, il delitto è procedibile a querela della società, dei soci, dei creditori o degli altri destinatari della comunicazione sociale.

La sanzione ridotta prevista dal secondo comma per le specifiche tipologie di società più piccole costituisce, pertanto, una presunzione assoluta, introdotta direttamente dalla legge, circa la sussistenza del fatto di lieve entità e l'applicabilità della relativa sanzione.

Le condotte che interessano società di dimensioni maggiori rispetto a quelle indicate nel secondo comma possono comunque rilevare ai fini della lieve entità in base a una valutazione del caso concreto, operata dal giudice in applicazione del primo comma in cui, come si è visto, debbono comunque essere valutate anche le dimensioni della società.

2.4. La particolare tenuità del danno

Il nuovo art. 2621-*ter* c.c. prevede che, ai fini della non punibilità prevista dall'art. 131-*bis* c.p. per particolare tenuità dell'illecito (disposizione introdotta dal d.lgs. 16 marzo 2015, n. 28), il giudice valuta, in modo prevalente, l'entità dell'eventuale danno cagionato alla società, ai soci o ai creditori dal falso in bilancio di cui agli artt. 2621 e 2621-*bis* c.c.

L'art. 131-*bis* c.p. ("Esclusione della punibilità per particolare tenuità del fatto") prevede (comma 1) che, nei reati per i quali è prevista la pena detentiva non superiore nel massimo a cinque anni, ovvero la pena pecuniaria, sola o congiunta alla predetta pena, la punibilità è esclusa quando, per le modalità della condotta e per l'esiguità del danno o del pericolo, valutate ai sensi dell'art. 133, comma 1 (quindi in base: alla natura, alla specie, ai mezzi, all'oggetto, al tempo, al luogo e ad ogni altra modalità dell'azione; alla gravità del danno o del pericolo cagionato alla persona offesa dal reato; alla intensità del dolo o al grado della colpa), l'offesa è di particolare tenuità e il comportamento risulta non abituale.

La disposizione introdotta dall'articolo 2621-*ter* c.c. deroga, quindi, ai criteri generali sulla non punibilità per particolare tenuità del fatto, previsti dall'art. 131-*bis* c.p.

2.5. La bancarotta impropria

L'art. 223, comma 2, n. 1), legge fall. prevede che: *“Si applica alle persone suddette la pena prevista dal primo comma dell'art. 216, se: 1) hanno cagionato, o concorso a cagionare, il dissesto della società, commettendo alcuno dei fatti previsti dagli articoli 2621, 2622, 2626, 2627, 2628, 2629, 2632, 2633 e 2634 del codice civile”*.

La norma prevede, quindi, l'ulteriore condizione di punibilità costituita dal concorso alla causazione del dissesto.

2.6. Categorie di irregolarità

Le irregolarità di bilancio possono essere classificate in quattro categorie (art. 2423, comma 2, c.c.):

- irregolarità di rilevazione;
- irregolarità di valutazione;
- irregolarità di presentazione;
- irregolarità di informativa.

Nell'ambito delle diverse categorie, si possono prospettare le seguenti ipotesi con effetti positivi sul risultato d'esercizio:

- irregolarità di rilevazione:
 - iscrizione di componenti positivi: es. ricavi inesistenti;
 - mancata iscrizione di componenti negativi: es. oneri certi o probabili;
- irregolarità di valutazione:
 - sopravvalutazioni di poste dell'attivo: es. immobilizzazioni, magazzino, crediti;
 - sottovalutazioni di poste del passivo: es. fondi per rischi ed oneri, debiti;
- irregolarità di presentazione:
 - errori di classificazione;
 - errori di computo;
- irregolarità di informativa:
 - omissione di documenti;
 - omissione di prospetti;
 - omissione di informazioni.

IV. LA TECNICA CONTABILE

1. Premessa

L'analisi di bilancio ha la funzione di misurare lo stato di salute dell'impresa e, in particolare, di valutare il rischio di crisi aziendale. A tale fine, occorre procedere ad un esame fondato non soltanto sui dati storici, ma anche prospettici, al fine di individuare l'incapacità anche futura della società a partecipazione pubblica ad adempiere non solo le obbligazioni già assunte, ma anche quelle prevedibili nel normale corso di attività.

Inoltre, come precisato nel documento emanato nell'ottobre del 2015 dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, denominato "Informativa e valutazione nella crisi d'impresa", nell'intento di individuare eventuali fattori di rischio di crisi di impresa si devono condurre analisi integrate, ovvero in grado di prendere in considerazione aspetti storici, attuali e prospettici della realtà aziendale oggetto di valutazione. Al contrario, analizzare asetticamente singoli indicatori aziendali di *performance*, può condurre l'analisi o l'organo di controllo a valutazioni errate o imprecise circa il reale stato di salute dell'impresa.

2. Gli indicatori tradizionali. Il Documento del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti "Crisi d'impresa. Strumenti per l'individuazione di una procedura d'allerta" (Gennaio 2005)

Premessa

Per la verifica della verifica dello stato di salute dell'impresa occorre prendere le mosse dai dati di bilancio, rielaborati al fine di ottenere uno stato patrimoniale non tanto basato sul costo storico, quanto su criteri valutativi di mercato, e preferibilmente – in conformità alla prassi internazionale – sul *fair value*.

La rielaborazione dei dati implica e comporta una riclassificazione del bilancio (stato patrimoniale e conto economico) basata su modelli predefiniti (ad esempio, quello della centrale dei bilanci), tali da fornire una lettura gestionale dei prospetti contabili e – quindi – in grado di evidenziare la situazione finanziaria (stato patrimoniale), la destinazione e l'andamento divisionale delle *performance* (conto economico).

Dopo tale fase, occorre prevedere un insieme di indicatori di bilancio ed

extra-contabili ritenuti particolarmente significativi per esprimere un giudizio sullo stato di salute dell'impresa.

Anzitutto, dovrebbero essere considerati gli indici di solvibilità (ad esempio, gli indici di indipendenza finanziaria e di solidità del capitale sociale) e di liquidità (ad esempio, la composizione degli investimenti e dei finanziamenti), al fine di capire quale possa essere la situazione finanziaria in cui versa l'impresa. In particolare, tra gli indici finanziari, dovrebbero essere considerati taluni parametri legati al tempo, da ritenersi particolarmente significativi ai fini dell'individuazione dello stato di insolvenza; esempi di tali indici potrebbero essere i tempi di incasso e di pagamento, che consentono di mettere in evidenza eccessive dilazioni di pagamento da parte dei clienti o condizioni particolarmente sfavorevoli di pagamento per i fornitori.

Dovrebbero, inoltre, essere elaborati altri indici di natura economica, quali la rotazione del magazzino o altri indici *extra*-bilancio, quali la rotazione del personale.

Dovrebbero, infine, essere presi in considerazione gli elementi *extra*-contabili: con elementi *extra*-contabili si fa normalmente riferimento ad aspetti relativi al personale (*know how* in possesso dei dipendenti, grado di affidabilità e lealtà del personale, ecc.), nonché alla qualità e al rapporto dell'impresa con i propri *stakeholder* di riferimento (*customer loyalty*, *customer satisfaction*, affidabilità creditizia, rapporto con i fornitori, ecc.). Tale indagine risulta essere particolarmente complessa, in quanto si basa su considerazioni con un elevato grado di soggettività, ma allo stesso tempo non dovrebbe essere trascurata perché – soprattutto nelle piccole e medie imprese – gli elementi “immateriali” sono spesso più rilevanti di quelli “materiali”.

La riclassificazione del bilancio

Normalmente i valori contabili delle voci di bilancio rappresentano la mera applicazione di regole contabili e seguono convenzioni e prassi ragionieristiche che, anche se applicate correttamente, forniscono una visione approssimativa della reale situazione aziendale. In particolare, si osserva – soprattutto a livello internazionale – che il bilancio non è sempre in grado di offrire un'informativa tale da soddisfare le esigenze conoscitive di gran parte degli *stakeholder* e che – per poter raggiungere tale obiettivo – è opportuno predisporre nuovi e specifici documenti, volti a garantire un'informazione orientata al soddisfacimento di specifici interessi.

Partendo dall'analisi delle più evolute tendenze internazionali in materia di valutazione ed esposizione delle poste, occorre quindi rivedere e correggere i dati quantitativi risultanti dall'applicazione delle regole codicistiche e dei

principi contabili nazionali, in modo da predisporre uno schema di bilancio riclassificato atto a rappresentare il più fedelmente possibile le effettive potenzialità che l'impresa può esprimere e – per quanto di interesse – se l'impresa si trovi in stato di insolvenza.

Il punto di partenza dell'analisi consiste, quindi, nella rielaborazione degli schemi di bilancio: quantomeno, lo stato patrimoniale e il conto economico. Il bilancio rappresenta, infatti, per l'impresa il documento più significativo per la comunicazione finanziaria del proprio "stato di salute".

Tale sistema di valori, articolato prevalentemente sulla valutazione al costo storico si è – tuttavia – dimostrato, spesso, non è in grado di rivelare il "reale" valore dei beni, tanto che la prassi internazionale appare sempre più indirizzata a sostituire l'*historical cost model* con il *market value model*, ritenuto capace di fornire un'informativa più appropriata.

In particolare, tra i criteri valutativi ha assunto un ruolo via via più rilevante – nel corso degli ultimi anni – il *fair value*. Questo, d'altra parte, non costituisce un criterio puramente "dottrinale" neanche a livello nazionale; infatti, il legislatore comunitario – con l'emanazione del Regolamento CE n. 1606 del 2002, relativo all'applicazione dei principi contabili internazionali – ha previsto, per determinate categorie d'impresa, di adottare a partire dal 1° gennaio 2005 i Principi contabili internazionali (I.A.S. e I.F.R.S.), emanati dallo *International Accounting Standards Board* (I.A.S.B.).

Lo I.A.S.B. definisce il *fair value* come «il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli, e disponibili, in un'operazione fra terzi indipendenti».

Il concetto di *fair value*, perciò, si compone di due diversi elementi: il primo tende a recepire le indicazioni provenienti dal mercato (valore corrente), il secondo fa riferimento all'esistenza di una condizione di "normalità" dello scambio, che dovrebbe essere scevro da distorsioni causate da eventuali posizioni dominanti di uno dei contraenti o da particolari circostanze congiunturali del mercato (valore normale).

L'adozione del *fair value*, con riguardo a talune voci, consente quindi di raggiungere un miglior livello di efficacia finalizzato a conoscere:

- l'andamento dei risultati di gestione;
- il valore economico del capitale d'impresa.

Peraltro, anche se le attività e le passività valutate con tale criterio – in deroga al criterio del costo storico – hanno il pregio di consentire la lettura dei dati di bilancio in una prospettiva più realistica, è pur vero che il *fair value* – rispetto al costo storico, quale parametro certo – presenta, in alcuni casi, un criterio maggiormente aleatorio, che richiede quindi controlli più mirati e più

rigidi. Infatti, la valutazione al costo fornisce un parametro ragionevolmente certo e, in talune circostanze, può essere ritenuto in buona approssimazione anche un indicatore significativo dell'effettivo valore del bene.

Alla luce di tali considerazioni, il modello elaborato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti presenta un sistema contabile misto, in cui il riferimento al principio del costo viene ridimensionato in favore della valutazione al *fair value*. In particolare, il valore delle immobilizzazioni materiali, immateriali e delle attività e passività finanziarie viene espresso al *fair value*, mentre si mantengono i criteri adottati dal codice civile per le altre poste di bilancio.

Lo stato patrimoniale

Come si è detto, il criterio ritenuto preferibile per la valutazione (di almeno alcune) delle poste di bilancio è il *fair value*, inteso come «*il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili*».

Ciò significa che nella valutazione dei beni devono essere considerate le condizioni di mercato, sul presupposto che le transazioni siano scevre da distorsioni connesse a specifici rapporti di forza o di debolezza tra i contraenti – quali, ad esempio, transazioni commerciali tra società appartenenti al medesimo gruppo – ovvero dovute a situazioni patologiche d'impresa – quali, ad esempio, esigenze di liquidità –. La valutazione dei beni al *fair value* risulta – quindi – particolarmente utile, in quanto mette in evidenza un eventuale stato di insolvenza dell'impresa.

Tuttavia, come si è detto, per avere un'informativa sufficientemente attendibile devono essere utilizzati anche altri criteri valutativi – quali, tra gli altri, quello del costo – ritenuti in grado di evidenziare con maggiore approssimazione – almeno in alcuni casi – il corretto valore del patrimonio aziendale.

Il conto economico

Con riferimento al conto economico, si raccomanda di seguire la medesima impostazione proposta dal Codice Civile, in base alla quale le voci sono ripartite in relazione alla natura delle stesse.

Si rende peraltro necessaria la valutazione dei beni esposti in bilancio a valori effettivi, affinché i dati risultanti dal Conto Economico e dallo Stato Patrimoniale offrano un utile strumento di sintesi per valutare l'eventuale presenza dello stato di insolvenza.

La principale differenza che emerge dall'implementazione dei criteri basati sui valori di mercato – ed in particolare sul *fair value* – consiste nel fatto che,

non essendo quello del costo il criterio valutativo prevalente, l'ammortamento perde di significato. In luogo dei termini "ammortamento", "svalutazione" e "rivalutazione", compaiono, quindi, voci di "rettifica" dei valori economici iscritti in bilancio, tese ad individuare la stima del reale valore degli elementi dell'attivo e del passivo di bilancio.

Il rendiconto finanziario

Nell'ambito dell'informazione di bilancio, il rendiconto finanziario assume un ruolo di primaria importanza, in quanto fornisce indicazioni di carattere – per l'appunto – finanziario, utili per comprendere lo stato di salute dell'impresa soprattutto in chiave prospettica.

Più in particolare, le informazioni contenute nel rendiconto finanziario non sono destinate ad illustrare la situazione dell'impresa in un determinato momento, bensì espongono le variazioni intervenute tra l'inizio e la fine dell'esercizio e – tenuto conto della loro dinamica nel tempo – offrono utili informazioni di natura predittiva.

In altri termini, mentre le informazioni contenute nello stato patrimoniale hanno natura essenzialmente statica, essendo costituite da saldi contabili di fine esercizio, il rendiconto finanziario offre informazioni di carattere dinamico, esponendo – in termini di flussi – le variazioni intervenute nella situazione finanziaria d'impresa.

In tal senso, il rendiconto finanziario rappresenta i flussi finanziari che si sono manifestati nel periodo di tempo intercorrente tra due esercizi consecutivi, fornendo informazioni utili per accertare la capacità dell'impresa di produrre disponibilità liquide o mezzi equivalenti nella prospettiva del loro impiego.

Gli indicatori delle performance economico-aziendali per la verifica della manifestazione dello stato di insolvenza. Gli indici di bilancio

La riclassificazione del bilancio al *fair value* costituisce e fornisce già di per sé una visione "reale" della situazione aziendale. Ciò nonostante, per l'individuazione dello stato di insolvenza è opportuno elaborare alcuni parametri ed indici, funzionali ad una immediata rilevazione dei rischi di sostenibilità economica, patrimoniale e finanziaria, che l'impresa potrebbe correre nell'immediato futuro.

Tali indici devono essere calcolati direttamente sui dati riclassificati e non su quelli contabili iscritti nel bilancio "civilistico", al fine di sfruttare al meglio le potenzialità del sistema così rielaborato.

Il sistema degli indici risulta tanto più rilevante quanto più la sua applicazione è costante nel tempo. Infatti, la comparazione sistematica e periodica, può evidenziare *trend* economici e finanziari, fondamentali per la comprensione dello stato di salute dell'impresa. La valutazione della *performance* aziendale tende, infatti, ad essere fondata sempre più sulla variazione subita dal valore degli indicatori aziendali in un determinato periodo di tempo, piuttosto che sull'analisi dei risultati di bilancio.

In tal senso, l'analisi del bilancio per indici consente una lettura – o meglio – un'interpretazione dei dati contenuti nel bilancio dell'impresa, finalizzata a cogliere le *performance* economico-aziendali della stessa, cosicché possa essere agevolmente accertato il momento preciso di manifestazione dello stato di insolvenza.

In particolare, la manifestazione dello stato di insolvenza può essere accertata attraverso l'analisi di tre equazioni di base:

- equazione patrimoniale;
- equazione monetaria;
- equazione economica.

Equazione patrimoniale

Lo squilibrio patrimoniale può essere rilevato, fundamentalmente, con l'ausilio delle seguenti categorie di indici:

- indici di durata;
- indici di solidità patrimoniale;
- indici di indebitamento.

Equazione monetaria

L'equazione monetaria è finalizzata a valutare l'equilibrio finanziario di cassa, ponendo in evidenza eventuali criticità di natura economico-patrimoniale, destinate a creare uno sbilanciamento a favore delle uscite. Gli indici che forniscono indicazioni sull'equilibrio finanziario a breve, ritenuti più significativi, sono:

- indici di liquidità finanziaria;
- margini finanziari.

Equazione economica

L'obiettivo fondamentale di ogni impresa è il raggiungimento di un reddito capace di remunerare adeguatamente il capitale investito. La realizzazione

dell'equilibrio economico è la condizione principale per avere una congrua redditività. La crisi – e, poi, l'insolvenza – emerge quando i costi risultano sistematicamente superiori ai ricavi.

L'analisi di redditività può essere studiata attraverso i seguenti indici:

- indici di redditività;
- indici finanziari;
- indicatori extracontabili.

Per poter esprimere un giudizio completo sulla situazione d'impresa, occorre – tuttavia – assumere a riferimento, non soltanto indici di bilancio scaturiti da informazioni interne, ma anche indicatori costruiti su grandezze *extra-contabili*, quali:

- l'andamento del portafoglio ordini;
- la rotazione e il grado di affidabilità del personale;
- il grado di *know-how* in possesso dei dipendenti;
- la *customer satisfaction*;
- l'indice di obsolescenza degli impianti;
- l'indice del costo del lavoro;
- gli indici di produttività.

Gli indicatori tradizionali. Le altre fonti di riferimento

Nel documento emanato nell'ottobre del 2015 dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, denominato “Informativa e valutazione nella crisi d'impresa”, viene sottolineata l'importanza dei seguenti indicatori al fine di intercettare un potenziale rischio di crisi aziendale:

- la capacità di ripianare il debito finanziario con i riflessi operativi: MOL/PFN (Margine Operativo Lordo/Posizione Finanziaria netta);
- l'indebitamento potenziale, residuo e prospettico attraverso l'utilizzo delle informazioni presenti nella “Centrale dei Rischi di Banca d'Italia”, in grado di fornire indicazioni sul livello di utilizzo storico degli affidamenti, mentre gli eventuali accordi con istituti di credito o il *commitment* dei soci o di terzi possono rafforzare le aspettative di ulteriori risorse disponibili;
- il confronto tra la struttura dei costi aziendali ed il punto di *Break Even* con i ricavi attuali o attesi.

L'assenza di fattori che segnalano l'assenza un potenziale rischio di crisi presuppone – nel contempo – la sussistenza del principio di continuità aziendale, di cui all'art. 2423-*bis* c.c., in cui si stabilisce che “*la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza e nella prospettiva della continuazio-*

ne dell'attività, nonché tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo e del passivo considerato”.

L'assenza di fattori di potenziale crisi e la sussistenza dei requisiti di continuità sono richiamati dall'art. 2428 c.c. che prevede la descrizione nella relazione sulla gestione dei principali rischi e incertezze cui la società è esposta: *“Il bilancio deve essere corredato da una relazione degli amministratori contenente un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente della situazione della società e dell'andamento e del risultato della gestione nel suo complesso e nei vari settori in cui essa ha operato, anche attraverso imprese controllate, con particolare riguardo ai costi, ai ricavi e agli investimenti, nonché una descrizione dei principali rischi e incertezze cui la società è esposta”.*

Il principio contabile internazionale I.A.S. 1 a tal proposito recita: *“Nella fase di preparazione del bilancio, la direzione aziendale deve effettuare una valutazione della capacità dell'entità di continuare ad operare come entità in funzionamento. Il bilancio deve essere redatto nella prospettiva della continuazione dell'attività a meno che la direzione aziendale non intenda liquidare l'entità o interrompere l'attività o non abbia alternative realistiche a ciò. Qualora la direzione aziendale sia a conoscenza, nel fare le proprie valutazioni, di significative incertezze per eventi o condizioni che possano comportare l'insorgere di seri dubbi sulla capacità di continuare a operare come un'entità in funzionamento, tali incertezze devono essere evidenziate” [...]; “Nel determinare se il presupposto della continuazione dell'attività è applicabile, la direzione aziendale tiene conto di tutte le informazioni disponibili sul futuro, che è relativo ad almeno, ma non limitato, a dodici mesi dopo la data di riferimento del bilancio. Il grado di analisi dipende dalle specifiche circostanze di ciascun caso. Se l'entità ha un progresso di attività redditizia e dispone di facile accesso alle risorse finanziarie, si può raggiungere la conclusione che il presupposto della continuità aziendale sia appropriato senza effettuare analisi dettagliate. In altri casi, la direzione aziendale può aver bisogno di considerare una vasta gamma di fattori relativi alla redditività attuale e attesa, ai piani di rimborso dei debiti e alle potenziali fonti di finanziamento alternative, prima di ritenere che sussista il presupposto della continuità aziendale”.*

Per quanto attiene invece al periodo temporale di valutazione circa la sussistenza delle condizioni e dei requisiti di continuità aziendale, lo I.A.S. 1 considera ai fini della valutazione della continuità aziendale un futuro prevedibile che abbia un orizzonte temporale di almeno dodici mesi dalla data di riferimento del bilancio d'esercizio. Il principio contabile OIC 5, in piena coerenza, attribuisce il concetto di *“going concern”*, ad una *“azienda come complesso funzionante e destinato a continuare a funzionare almeno per i dodici mesi successivi alla data di riferimento del bilancio”.*

Il principio internazionale di revisione I.S.A. Italia 570, individua – inoltre – alcuni esempi di eventi o circostanze che possono comportare il rilevamento di fattori di rischio di crisi aziendale e che possono pertanto essere presi come riferimento. Essi infatti, rappresentano la sintesi delle principali cause di dissesto delle imprese e si dividono in:

- Indicatori finanziari
 - situazione di *deficit* patrimoniale o di capitale circolante netto negativo;
 - prestiti a scadenza fissa e prossimi alla scadenza senza che vi siano prospettive verosimili di rinnovo o di rimborso;
 - oppure eccessiva dipendenza da prestiti a breve termine per finanziare attività a lungo termine;
 - indicazioni di cessazione del sostegno finanziario da parte dei finanziatori e altri creditori;
 - bilanci storici o prospettici che mostrano *cash flow* negativi;
 - principali indici economico-finanziari negativi;
 - consistenti perdite operative o significative perdite di valore delle attività che generano *cash flow*;
 - mancanza o discontinuità nella distribuzione dei dividendi;
 - incapacità di saldare i debiti alla scadenza;
 - incapacità nel rispettare le clausole contrattuali dei prestiti;
 - cambiamento delle forme di pagamento concesse dai fornitori dalla condizione “a credito” alla condizione “pagamento alla consegna”;
 - incapacità di ottenere finanziamenti per lo sviluppo di nuovi prodotti ovvero per altri investimenti necessari.
- Indicatori gestionali
 - perdita di amministratori o di dirigenti chiave senza riuscire a sostituirli;
 - perdita di mercati fondamentali, di contratti di distribuzione, di concessioni o di fornitori importanti;
 - difficoltà nell’organico del personale o difficoltà nel mantenere il normale flusso di approvvigionamento da importanti fornitori.
- Altri indicatori
 - capitale ridotto al di sotto dei limiti legali o non conformità ad altre norme di legge;
 - contenziosi legali e fiscali che, in caso di soccombenza, potrebbero comportare obblighi di risarcimento che l’impresa non è in grado di rispettare;
 - modifiche legislative o politiche governative dalle quali si attendono effetti sfavorevoli all’impresa.

Gli indicatori evoluti. I modelli predittivi

Premessa

Tali modelli possono essere suddivisi in due macro-categorie: modelli qualitativi e modelli quantitativi.

I modelli qualitativi

I modelli qualitativi si basano sul presupposto che un'analisi fondata meramente su dati numerici – e, in particolare, su indici di bilancio – limiti fortemente il giudizio di merito sullo stato di salute dell'impresa.

Il modello qualitativo maggiormente diffuso ed apprezzato è l'“*A-Score model*”, elaborato da J. Argenti nel 1976, che si basa sulla seguente logica: le debolezze del *management* e le carenze a livello di sistema contabile (prima variabile) sono causa di errori (seconda variabile), che conducono ai sintomi del fallimento (terza variabile).

Attribuendo un punteggio ad ogni singolo elemento componente le tre variabili indicate, è possibile ottenere un indice (“*A-Score*”), che – se inferiore a 25 – denota un'elevata probabilità di insolvenza.

La validità predittiva di tale modello, tuttavia, non è mai stata testata in modo scientifico ed è opinione condivisa che lo stesso pecchi di un'eccessiva “soggettività” nell'attribuzione dei punteggi.

I modelli quantitativi

I modelli quantitativi sono basati su alcuni indici di bilancio e, a loro volta, possono essere suddivisi, in modelli “teorici” e modelli “empirici”.

La prima categoria non è mai stata utilizzata nella prassi, in quanto riguarda imprese “ideali” e persegue una logica astratta e troppo semplicistica, secondo la quale un valore di liquidazione inferiore alle passività conduce inevitabilmente al *default*.

I modelli empirici, invece, utilizzano un approccio induttivo e statistico, testato su un campione di imprese significativo per trarre regole di valenza generale. I tentativi di elaborazione di modelli empirici sono stati molteplici: Beavel nel 1966, Altman nel 1968, Taffler e Tishaw nel 1977, Ezzamel, Brodie e Mar-Molinero nel 1987. Degno di menzione è anche il cd. “Modello di Alberici”, che – per primo – ha applicato tale approccio ad un campione di imprese italiane.

Lo “Z-Score model” di Altman

Nel 1968 Edward I. Altman (economista e professore alla *New York University's Stern School of Business*) sviluppò un modello previsionale noto come *test Z-Score*. Questo modello permette di prevedere, con tecniche statistiche, la probabilità di fallimento di un'impresa negli anni successivi. Il *test* fu sviluppato analizzando i dati di bilancio di 66 società industriali quotate, metà delle quali in *default* e si dimostrò in grado di “prevedere” lo stato di *default* con un elevato grado di accuratezza.

Il principale punto di forza del modello riguarda la semplicità d'uso: è sufficiente, infatti, risolvere un'equazione di primo grado ed ottenere un valore (lo “Z-Score”, appunto) da comparare con altri parametri (c.d. parametri di *cut off*) per determinare se l'impresa possa essere collocata nell'area di “presumibile insolvenza”, nell'area di “potenziale solvibilità” o nella cd. “zona grigia” (*grey area*), in relazione alla quale non è possibile esprimere un giudizio definitivo, ma la cui appartenenza denota uno stato di salute economico-finanziaria precario. Tutti i dati necessari per il calcolo dello “Z-Score” possono essere desunti dal bilancio d'esercizio.

Il modello *Z-Score*, come la maggior parte dei modelli classificatori nell'ambito della diagnosi precoce del rischio di insolvenza, si basa sull'analisi statistica discriminante. Tale tecnica permette di classificare con il minimo errore un insieme di unità statistiche in due o più gruppi individuati a priori (imprese fallite e imprese non fallite), sulla base di un insieme di caratteristiche. Con l'analisi discriminante sono identificate alcune variabili indipendenti (normalmente indici di bilancio) alle quali, con elaborazioni statistiche, si attribuiscono “pesi” che consentono di ottenere un risultato espressivo della capacità dell'impresa di perdurare nel tempo.

I risultati forniti dall'applicazione dello *Z-Score* si sono dimostrati molto accurati negli anni passati ed hanno permesso, con un elevato grado di affidabilità, di determinare la possibilità di fallimento di molte imprese.

La funzione discriminante elaborata da Altman per lo *Z-Score* classifica le variabili in cinque indici di bilancio relativi all'analisi della liquidità, della redditività, della leva finanziaria, della solvibilità e dell'attività.

In particolare, la formula originale di Altman prevede i seguenti pesi:

$$Z\text{-Score} = 1.2 X_1 + 1.4 X_2 + 3.3 X_3 + 0.6 X_4 + 0.999 X_5$$

dove

X_1 = Capitale Circolante sul Capitale Investito = Indice di flessibilità aziendale

X_2 = Utile non distribuito sul Capitale Investito = Indice di autofinanziamento

X_3 = Risultato Operativo sul Capitale Investito = ROI

X_4 = Valore di Mercato (o Patrimonio Netto) sulle Passività Totali = Capitalizzazione o Indice di indipendenza da terzi

X_5 = Vendite Nette sul Capitale Investito = Turnover attività totali

La lettura dello *scoring* è la seguente:

- per valori $>$ di 3 corrispondono scarse probabilità di una crisi finanziaria;
- per valori \geq di 1,8, ma \leq a 3 esistono possibilità di una crisi finanziaria, da tenere sotto controllo;
- per valori $<$ a 1,8 esistono forti probabilità di una crisi finanziaria.

Lo “Z-Score model” – Versione Corretta per le PMI

La dottrina, soprattutto italiana, si è interrogata sull'applicabilità della formula *Z-Score* di Altman anche ad imprese non quotate sui mercati regolamentati. Tenuto conto della risposta negativa a tale interrogativo, studi successivi hanno rivisitato il modello *Z-Score* al fine di renderlo applicabile alle piccole e medie imprese (PMI) italiane, procedendo alla definizione di nuovi pesi.

Particolare rilevanza assume, in tale contesto, uno studio pubblicato nel 2004, in cui le variabili discriminanti impiegate sono quelle individuate da Altman, modificate per la realtà economica delle PMI appartenenti al settore manifatturiero. Le variabili assunte a riferimento sono le seguenti:

$$X_1 = (AC-PC) / (AM+AI+RF+AC+DL)$$

$$X_2 = (RL+RS) / TA$$

$$X_3 = UON / (AM+AI+RF+AC)$$

$$X_4 = PN / TP$$

$$X_5 = RV / (AM+AI+RF+AC+DL)$$

dove:

AC = Attività correnti

PC = Passività correnti

AM = Immobilizzazioni materiali

AI = Immobilizzazioni immateriali

RF = Rimanenze finali

DL = Disponibilità liquide

RL = Riserva legale
RS = Riserva straordinaria
TA = Totale attività
UON = Utile Operativo Netto
PN = Patrimonio netto
TP = Totale passività
RV = Ricavi di vendita

In particolare:

X₁: esprime il valore delle attività liquide dell'impresa rispetto alla capitalizzazione totale. Risulta evidente che un'impresa che va incontro a perdite operative consistenti avrà una forte riduzione delle attività correnti in relazione al totale delle attività. Tale indice si è dimostrato il migliore fra gli indici della liquidità testati, tra cui il *current ratio* ed il *quick ratio*;

X₂: esprime la capacità che un'impresa ha avuto di reinvestire i propri utili. Un'impresa giovane avrà certamente un indice minore rispetto ad un'impresa di più antica costituzione; questo perché l'impresa giovane non ha avuto ancora il tempo di costituire riserve, e pertanto può risultare penalizzata nella valutazione del rischio di fallimento. Ciò rappresenta proprio la situazione reale nella quale le imprese neo-costituite hanno una probabilità di fallimento maggiore nei primi anni della loro vita;

X₃: misura la produttività delle attività di un'impresa, depurate da qualsiasi fattore di leva finanziaria o fiscale. Per tale motivo detto indice risulta particolarmente appropriato nella definizione della probabilità di insolvenza;

X₄: mostra di quanto le attività di un'impresa si possono ridurre prima che le passività totali eccedano le attività e si creino le condizioni per il fallimento. Ad esempio, un'impresa con un patrimonio netto pari a 1.000.000 euro e passività per 500.000 euro può sopportare una perdita del valore di due terzi del proprio attivo prima di manifestare uno squilibrio patrimoniale. Invece, se la stessa impresa avesse un patrimonio netto pari a 250.000 euro con lo stesso ammontare di passività, manifesterebbe uno squilibrio patrimoniale con la riduzione di solo un terzo del proprio attivo;

X₅: tale indice evidenzia la capacità di un'impresa di generare ricavi con un determinato valore dell'attivo patrimoniale. Esso misura la capacità imprenditoriale di rapportarsi con la competitività del mercato di riferimento dell'impresa.

La funzione discriminante calcolata risulta essere la seguente:

$$Z = 1,981 X_1 + 9,841 X_2 + 1,951 X_3 + 3,206 X_4 + 4,037 X_5$$

In ordine al parametro di *cut off*, un risultato dello *Z-Score* superiore a 8,105 rivela che l'impresa è strutturalmente sana; se lo *Z-Score* risulta inferiore a 4,846 l'impresa è destinata all'insolvenza, a meno di non modificare pesantemente la sua struttura economico-finanziaria; se lo *Z-Score* risulta compreso tra i valori di 8,105 e 4,846 l'impresa necessita di cautela nella gestione.

V. IL BILANCIO DI LIQUIDAZIONE

1. Riepilogo degli adempimenti contabili

Di seguito vengono elencati gli adempimenti contabili in presenza di messa in liquidazione della società s.r.l. durante l'esercizio:

1. redazione della situazione dei conti alla data di effetto dello scioglimento;
2. redazione del rendiconto della gestione;
3. redazione del bilancio iniziale di liquidazione (o inventario iniziale);
4. redazione del primo bilancio di liquidazione;
5. redazione di altri eventuali bilanci annuali di liquidazione;
6. redazione del bilancio finale di liquidazione con l'eventuale relativo piano di riparto.

2. Il bilancio (o inventario) iniziale di liquidazione

Il bilancio iniziale di liquidazione è un documento che presuppone la ri-espressione, da parte del liquidatore, dei componenti attivi e passivi del patrimonio aziendale. Esso è importante e necessario in quanto i liquidatori hanno ricevuto dagli amministratori i documenti, come sancito dall'art. 2487 c.c., ma non hanno avuto modo di verificare la consistenza fisica dei beni ricevuti.

Le finalità del bilancio iniziale di liquidazione sono le seguenti:

- accertare la situazione del patrimonio aziendale all'inizio della fase di liquidazione;
- determinare il valore del patrimonio netto iniziale di liquidazione che sarà propedeutico alla determinazione del capitale finale di liquidazione;
- stabilire se le disponibilità liquide esistenti all'inizio della liquidazione più i prevedibili incassi relativi alla realizzazione delle attività saranno sufficienti a coprire gli esborsi per estinguere le passività e per sostenere gli oneri e

le spese della procedura. Al riguardo è da precisare che, in caso contrario, i liquidatori devono verificare se i soci sono disponibili alla copertura delle passività: se i soci si rifiutano di finanziare la società il liquidatore non può far altro che chiedere al Tribunale il fallimento della stessa nei casi previsti dalla Legge.

Per quanto riguarda la forma, il bilancio iniziale di liquidazione è costituito da una situazione patrimoniale priva di conto economico.

Non sussiste un obbligo di pubblicità, mentre l'art. 2490, comma 4, c.c. richiede che “nel primo bilancio successivo alla loro nomina i liquidatori devono indicare la variazione nei criteri di valutazione adottati rispetto all'ultimo bilancio approvato, e le ragioni e conseguenze di tali variazioni”.

Con riferimento alla valutazione delle voci, il principio contabile OIC 5 prevede, in linea generale per le attività, l'applicazione del criterio del “valore di realizzo conseguibile entro un termine ragionevolmente breve e tenuto presente che normalmente i beni vengono venduti separatamente”; per le passività, invece, il criterio è “il valore di estinzione cioè la somma che si dovrà pagare per estinguerle, tenuto conto anche degli interessi”.

I liquidatori, come precedentemente accennato, sono pertanto tenuti ad apportare alle poste dell'attivo e del passivo le rettifiche necessarie per esporre le stesse al prevedibile valore di realizzo (o di estinzione). La contropartita delle registrazioni contabili sarà un apposito conto denominato “Rettifiche di liquidazione” e non avrà impatto sul risultato di esercizio. Tale voce entrerà a far parte del patrimonio netto iniziale di liquidazione.

Lo stesso principio contabile OIC n. 5 enumera alcuni esempi delle rettifiche da apportare:

- eliminazione di alcune voci dell'attivo in quanto non più realizzabili in ottica di liquidazione;
- adeguamento dei crediti secondo le prospettive di esigibilità;
- iscrizione degli interessi maturati, delle sanzioni o di eventuali sconti ottenuti sui debiti già iscritti in bilancio;
- iscrizione dei maggiori valori derivanti dal valore di realizzo di attività notevolmente superiore al valore contabile;
- iscrizione del debito per imposte relativo al periodo antecedente l'inizio della liquidazione.

È inoltre prevista la creazione del “Fondo per costi e oneri di liquidazione”, come contropartita contabile del conto “Rettifiche di liquidazione”, non andando ad intaccare il conto economico.

L'OIC 5 inoltre precisa che devono essere iscritti i costi, oneri e proventi

che maturano dalla data di inizio della liquidazione essendo le attività e le passività precedenti a tale data, comprensive di rettifiche, già iscritte nello stato patrimoniale di inizio liquidazione e fornisce alcuni esempi di costi:

- compenso ai liquidatori e al Collegio sindacale, se esistente;
- eventuali fitti passivi per i locali presi in locazione e relative utenze;
- retribuzioni e oneri sociali per i dipendenti;
- spese legali necessarie per la fase finale di cancellazione della società;
- eventuali imposte dirette, correnti e differite e alcuni esempi di proventi;
- interessi attivi su conti correnti bancari o su titoli;
- fitti attivi di immobili di proprietà della società dati in locazione a terzi o da sublocazioni.

Sebbene nella prassi non venga considerato, l'OIC 5 ritiene che sia necessario appostare un "Fondo per costi e oneri di liquidazione". In tale voce confluirebbero le previsioni di costi e oneri di liquidazione, tra cui ad esempio il compenso ai liquidatori o l'affitto dei locali in cui ha sede la società ed eventuali oneri e spese per il personale dipendente:

Rettifiche di liquidazione a Fondo oneri e costi di liquidazione 5.000,00 € (Accantonamento per compenso liquidatori e altri oneri).

3. Il Bilancio annuale intermedio di liquidazione

Se la liquidazione si protrae per più di un esercizio, la legge prevede l'obbligo di redazione di bilanci intermedi e l'art. 182 del TUIR la compilazione delle relative dichiarazioni fiscali.

Per i criteri di redazione dei bilanci intermedi, il principio contabile OIC 5 analizza tre ipotesi:

1. società assoggettata alla liquidazione senza la prosecuzione dell'attività;
2. società assoggettata alla liquidazione, ma destinata alla prosecuzione dell'attività dell'impresa;
3. esistenza contemporanea di una o più società assoggettate alla liquidazione e di una o più società di cui si prosegue l'attività.

Di seguito verranno analizzati i criteri di redazione dei bilanci intermedi per la rappresentazione e il calcolo del risultato economico nel caso di aziende assoggettate a liquidazione senza prosecuzione dell'attività di cui al punto 1.

In tale caso, il patrimonio aziendale non ha più la funzione di produrre il reddito e pertanto:

- le immobilizzazioni non saranno più ammortizzate o svalutate per perdite durevoli di valore, in quanto non vi è più un'attività produttiva e quindi l'obbligo di determinare il reddito d'esercizio con criteri prudenziali;

- viene meno l'obbligo di distinzione fra immobilizzazioni e attivo circolante.

Inoltre, sempre l'OIC 5 stabilisce che i principi generali sulla redazione del bilancio d'esercizio, di cui all'art. 2423-*bis* c.c., subiscono le seguenti modifiche:

a) il principio del *going concern* non è più valido;

b) il principio del divieto di rilevazione di utili non realizzati ed il principio di competenza (quest'ultimo inteso come correlazione dei costi e ricavi) parimenti non sono più applicabili, non essendovi più un'attività produttiva e non dovendosi determinare con criteri prudenziali un utile distribuibile ai soci. Tuttavia, il principio di competenza mantiene una limitata validità per i costi di utilizzazione dei servizi e per gli accantonamenti di cui alla lett. d);

c) tutti i costi ed oneri da sostenere ed i proventi da conseguire nella fase di liquidazione, se attendibilmente stimabili, sono stati accantonati nel bilancio iniziale di liquidazione ed iscritti per costi e oneri di liquidazione;

d) si continuano ad iscrivere gli accantonamenti al TFR ed ai fondi per rischi e oneri che corrispondono a passività da estinguere;

e) i costi relativi all'utilizzo di servizi (costo del personale ancora mantenuto in attività, fitto dei locali, servizi professionali, costi per utenze varie, ecc. ed altre prestazioni relative a contratti di durata) si continuano a rilevare in relazione al periodo di fruizione dei servizi;

f) gli oneri ed i proventi finanziari e gli oneri tributari si continuano a rilevare in base alla loro competenza economica.

Per tutti i costi, oneri e proventi rilevati in via preventiva nel Fondo per costi ed oneri di liquidazione, gli importi relativi alle voci d), e) ed f), rilevati per competenza nel conto economico, vengono neutralizzati dall'iscrizione degli "utilizzi" del Fondo.

Dunque la contabilità da tenere durante la liquidazione non è basata esclusivamente sul principio di cassa, ma è anche basata sul principio di competenza, sia pur modificato ed attenuato.

È da rilevare che durante la fase di liquidazione è opportuno continuare ad utilizzare gli schemi di stato patrimoniale e conto economico di cui agli artt. 2424 e 2425 c.c.

Le attività e le passività saranno tutte e sole quelle previste nel bilancio iniziale di liquidazione, oltre alle nuove attività e passività eventualmente accer-

tate dai liquidatori nei mesi successivi all'inizio della loro gestione e non figuranti nel bilancio iniziale.

Dal punto di vista contabile, l'OIC 5 chiarisce che si procede dapprima alla riapertura dei conti in base ai valori figuranti nel rendiconto degli amministratori; successivamente all'effettuazione delle rettifiche per il passaggio dai criteri di funzionamento ai criteri di liquidazione.

5. Il Bilancio finale di liquidazione

I liquidatori, al termine delle operazioni inerenti al pagamento dei debiti e all'incasso dei crediti, devono predisporre il bilancio finale di liquidazione con l'eventuale piano di riparto.

Il bilancio finale di liquidazione è costituito da Stato Patrimoniales, Conto economico, Nota Integrativa e Rendiconto finanziario (quando obbligatoriamente previsto dalla normativa sul bilancio).

Lo Stato Patrimoniales generalmente contiene tra le attività i valori in cassa, i depositi presso banche o l'Amministrazione postale. Qualora dovessero residuare posizioni debitorie quali, ad esempio, i compensi ai liquidatori o debiti verso lo Stato o in contenzioso, i liquidatori dovranno vincolare nell'attivo del bilancio somme pari alle poste non ancora estinte.

Il Conto economico abbraccia tutto il periodo della liquidazione (dalla data di messa in liquidazione della società alla data di conclusione della procedura). Esso raccoglie i proventi relativi all'alienazione dei beni sociali e le componenti reddituali relative all'estinzione dei debiti, inoltre enumera tutti quei componenti negativi e positivi di reddito tipici della gestione di liquidazione. Il principio contabile OIC 5 consiglia la predisposizione di un Conto economico riepilogativo che comprenda l'intero periodo di liquidazione.

La Nota Integrativa deve illustrare tutta l'attività di liquidazione relativa alla frazione di esercizio che va dalla data di chiusura dell'ultimo bilancio intermedio di liquidazione e la data di chiusura della liquidazione. Inoltre, parte integrante o allegata alla nota deve essere l'eventuale piano di riparto.

Il rendiconto finanziario fornisce informazioni sulle cause delle variazioni delle grandezze finanziarie e monetarie che sono avvenute nel periodo della fase di liquidazione; tale documento non è obbligatorio per le imprese che redigono il bilancio abbreviato e ne sono esonerate le micro-imprese.

Il bilancio finale di liquidazione, sottoscritto dai liquidatori e accompagnato dalla relazione dei sindaci e del soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti deve essere depositato per l'iscrizione presso l'Ufficio del Registro delle Imprese.

I soci, entro 90 giorni successivi al deposito, possono proporre reclamo davanti al Tribunale in contraddittorio dei liquidatori (art. 2492 c.c.).

Qualora siano trascorsi i predetti 90 giorni senza che sia avanzato alcun reclamo, il bilancio finale di liquidazione s'intende approvato, e i liquidatori, salvi i loro obblighi relativi alla distribuzione dell'attivo risultante dal bilancio, sono liberati di fronte ai soci (art. 2493 c.c.).

È da precisare che qualora il piano di riparto preveda la distribuzione di somme di denaro ai soci, preventivamente al deposito occorre registrare il piano di riparto presso l'Agenzia delle Entrate, e gli estremi di tale registrazione dovranno essere indicati nella pratica di deposito al Registro delle Imprese.

Una volta effettuate le scritture di chiusura, essendoci un risultato positivo della liquidazione, il piano di riparto dovrà prevedere l'assegnazione del capitale netto di liquidazione ai soci.