LUISS

Corso di laurea in Amministrazione, finanza e controllo

Cattedra Principi Contabili Internazionali

Principi contabili e bilanci di liquidazione: la gestione contabile nelle fasi finali di vita aziendale

Prof. Di Lazzaro Fabrizio

RELATORE

Prof. Musaio Alessandro

CORRELATORE

Lo Franco Alessandro

Matr.780541

CANDIDATO

Anno Accademico 2024/2025

Indice

INTRODUZIONE **4**

OBIETTIVI, METODOLOGIA E STRUTTURA DELL'ELABORATO 4

CAPITOLO I - IL BILANCIO DI LIQUIDAZIONE: INQUADRAMENTO GENERALE E PRINCIPI CONTABILI **6**

1.1 LA FUNZIONE INFORMATIVA DEL BILANCIO NEL CICLO DI VITA AZIENDALE 6

1.1.1 Informazione contabile e relazioni *6*

1.1.2 Obiettivi e destinatari del bilancio d'esercizio in continuità aziendale *8*

1.1.3 Finalità e obblighi informativi del bilancio nella fase di liquidazione *10*

1.2 IL SUPERAMENTO DELLA CONTINUITÀ AZIENDALE E I SUOI EFFETTI 12

1.2.1 Le cause della liquidazione e la loro influenza sulla rendicontazione *13*

1.3 PROFILI GENERALI DI VALUTAZIONE IN ASSENZA DEL GOING CONCERN 16

1.3.1 Abbandono dei criteri di funzionamento *16*

1.3.2 Valutazioni nella liquidazione: criteri, rischi e implicazioni contabili *18*

1.4 RUOLO DEGLI ORGANI SOCIALI E RESPONSABILITÀ NELLA REDAZIONE 21

1.4.1 Responsabilità degli amministratori nella fase pre-liquidatoria *21*

1.4.2 Responsabilità dell'organo di controllo nella fase pre-liquidatoria *24*

1.4.3 Ruolo e responsabilità dei liquidatori nella redazione del bilancio di liquidazione *28*

CAPITOLO II - APPLICAZIONE DEGLI IAS/IFRS NEI BILANCI DI LIQUIDAZIONE **32**

2.1 IL QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO INTERNAZIONALE 32

2.2 IAS 1: CONTINUITÀ AZIENDALE E CRITERI DI DISAPPLICAZIONE 35

2.3 I BILANCI DI LIQUIDAZIONE NELLE IMPRESE IAS ADOPTER 37

2.3.1 Il bilancio iniziale di liquidazione *38*

2.3.2 Il bilancio intermedio (o annuale) di liquidazione *40*

2.3.3 Il bilancio finale di liquidazione *43*

2.4 PRINCIPI CONTABILI RILEVANTI NELLA FASE DI LIQUIDAZIONE 45

2.4.1 IAS 36 – Riduzione di valore delle attività *46*

2.4.2 IFRS 5 – Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate *48*

2.4.3 IAS 37 – Accantonamenti e passività potenziali *50*

2.4.4 IFRS 9 – Passività finanziarie e strumenti di debito *52*

2.4.5 IAS 7 – Il rendiconto finanziario in assenza di continuità *54*

CAPITOLO III - IL BILANCIO DI LIQUIDAZIONE SECONDO I PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI (OIC) **56**

3.1 RIFERIMENTI NORMATIVI: CODICE CIVILE, PRINCIPI OIC E CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA 56
3.2 L'OIC 5: STRUTTURA, OBIETTIVI E AMBITO DI APPLICAZIONE 58
3.2.1 Le prospettive di revisione: confronto con il nuovo OIC 5 in consultazione 63
3.3 LE VALUTAZIONI CONTABILI SECONDO L'OIC 5 65
3.3.1 Immobilizzazioni, rimanenze e crediti 68
3.3.2 Passività e fondi rischi 70
3.4 LA DISCLOSURE INFORMATIVA NELLA LIQUIDAZIONE SECONDO GLI OIC 73
3.5 COMPARAZIONE TRA APPROCCIO NAZIONALE (OIC) E APPROCCIO INTERNAZIONALE (IAS/IFRS) 77

CAPITOLO IV - APPLICAZIONE DEI PRINCIPI CONTABILI NEI BILANCI DI LIQUIDAZIONE: ANALISI EMPIRICA 84

4.1 CRITERI DI SELEZIONE DELLE IMPRESE ANALIZZATE 84
4.1.1 Motivi della scelta 84
4.1.2 Parametri di selezione: settore, principi contabili e modalità di liquidazione 85
4.1.3 Fonti e dati utilizzati per l'analisi 87
4.1.4 Criteri di valutazione delle variazioni contabili e della disclosure 88
4.2 ANALISI DEI CASI AZIENDALI 90
4.2.1 Air Italy (IAS/IFRS) 91
4.2.1.1 Bilancio redatto in assenza di continuità aziendale: esercizio chiuso al 31 dicembre 2019 ... 92
4.2.1.2 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 98
4.2.2 Azienda Trasporti Livornese – ATL (OIC) 99
4.2.2.1 Bilancio iniziale di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2013 100
4.2.3 Autostrade Meridionali S.p.A. (IAS/IFRS) 106
4.2.3.1 Bilancio redatto in assenza di continuità aziendale: esercizio chiuso al 31 dicembre 2023 . 107
4.2.3.2 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 113
4.2.4 Stretto di Messina S.p.A. (OIC) 114
4.2.4.1 Anticipazioni contabili nel bilancio 2012: analisi qualitativa e quantitativa 116
4.2.4.2 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2013 118
4.2.5 Olidata S.p.A. (IAS/IFRS) 126
4.2.5.1 Considerazioni sul bilancio 2015: anticipazione della logica liquidatoria 127
4.2.5.2 Bilancio redatto in regime di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 129
4.2.6 E-Motion S.p.A. (OIC) 135
4.2.6.1 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 30 giugno 2012 136

CONCLUSIONI 144

BIBLIOGRAFIA 161

Introduzione

Obiettivi, metodologia e struttura dell'elaborato

Negli ultimi anni, l'incremento di situazioni di crisi aziendale e cessazione di attività ha riportato l'attenzione sull'importanza della rendicontazione contabile nelle fasi conclusive della vita d'impresa. Il bilancio di liquidazione, in tale scenario, si configura non più come un mero adempimento formale, bensì come uno strumento informativo centrale per garantire trasparenza e corretta rappresentazione dello stato patrimoniale e finanziario residuo.

L'elaborazione di un bilancio in assenza del presupposto della continuità aziendale impone un cambiamento sostanziale nei criteri valutativi e negli obiettivi dell'informativa finanziaria. Vengono abbandonati i valori d'uso e di prospettiva futura, tipici della gestione ordinaria, per privilegiare valori di realizzo, prospettive conservative e obblighi verso i creditori. Questo passaggio, apparentemente tecnico, assume rilievo centrale nel determinare l'affidabilità, la leggibilità e l'utilità del bilancio stesso per gli stakeholder coinvolti.

Nel contesto italiano, la redazione del bilancio di liquidazione può avvenire secondo due distinti framework contabili: i principi contabili nazionali (OIC), applicabili alla generalità delle imprese, e i principi contabili internazionali (IAS/IFRS), adottati obbligatoriamente dalle società quotate e da altri soggetti individuati dal D. Lgs. 38/2005, o scelti su base volontaria dalle imprese che abbiano optato per il regime internazionale. I primi trovano riferimento specifico nell'OIC 5, che disciplina in modo sistematico i criteri di valutazione e l'informativa da fornire nel bilancio di liquidazione[1]. I secondi, pur non disponendo di uno standard interamente dedicato alla liquidazione, forniscono indicazioni rilevanti attraverso una combinazione di principi – tra cui IAS 1, IAS 36, IFRS 5, IAS 37 e IFRS 9 – da applicare con l'adattamento necessario al nuovo scenario operativo[2].

[1]Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*, Fondazione OIC, Roma, 2016.
[2] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standards (IAS 1, IAS 36, IFRS 5, IAS 37, IFRS 9)*, IFRS Foundation, London, 2023.

La presente tesi si propone di analizzare e confrontare le logiche sottostanti ai due sistemi contabili applicati in fase liquidatoria, osservando sia gli aspetti normativi e dottrinali, sia le modalità di applicazione nella prassi. In particolare, l'obiettivo è indagare in che modo la scelta del quadro contabile influenzi la rappresentazione delle attività, delle passività e delle componenti economiche legate a oneri futuri, passività potenziali e svalutazioni, e quali siano le implicazioni per la trasparenza e la comparabilità dei dati.

In quest'ottica, l'elaborato si struttura attorno a due domande di ricerca principali:

- *Quali poste di bilancio risultano maggiormente interessate dal passaggio dai criteri di funzionamento ai criteri di liquidazione?*
- *La disclosure di bilancio è idonea a fornire una rappresentazione completa e coerente della procedura liquidatoria?*

La metodologia adottata combina un'analisi normativa, basata sui testi ufficiali e sulla dottrina contabile, con un'indagine empirica condotta su sei casi studio di imprese italiane poste in liquidazione. Queste imprese, appartenenti a settori diversi, sono state selezionate in modo da garantire l'equilibrio tra quelle che applicano i principi emanati dall'OIC e quelle che redigono i bilanci secondo gli IAS/IFRS. Il confronto diretto tra casi consente di evidenziare differenze sostanziali nella struttura del bilancio, nella disclosure e nel grado di informazione fornita.

L'intento complessivo è quello di offrire un contributo critico e consapevole alla riflessione sulla disciplina contabile applicabile nella fase liquidatoria, proponendo spunti di lettura utili sia in chiave applicativa, sia in ottica di evoluzione normativa.

Capitolo I
Il bilancio di liquidazione: inquadramento generale e principi contabili

1.1 La funzione informativa del bilancio nel ciclo di vita aziendale

La rendicontazione economico-finanziaria rappresenta una delle manifestazioni più significative del ruolo informativo dell'impresa all'interno del sistema economico. Il bilancio, lungi dall'essere una mera formalità contabile, si configura come uno strumento complesso di comunicazione, capace di riflettere i molteplici rapporti che l'impresa intrattiene con i suoi stakeholder. In questa sezione si analizzeranno le diverse dimensioni che caratterizzano l'informazione contabile lungo il ciclo di vita aziendale, mettendo in risalto come gli obiettivi, i destinatari e i contenuti della disclosure mutino in funzione delle esigenze di trasparenza, responsabilità e governance dell'impresa stessa.

1.1.1 Informazione contabile e relazioni

Gino Zappa, considerato il padre dell'economia aziendale italiana, definiva l'azienda come "*un istituto economico destinato a perdurare, che per il soddisfacimento dei bisogni umani ordina e svolge in continua coordinazione la produzione o il procacciamento e il consumo della ricchezza*"[1]. Questa visione, pur formulata nel secolo scorso, evidenziava già allora la natura relazionale e sistemica dell'impresa, intesa come realtà integrata in un contesto socio-economico complesso, composto da molteplici soggetti portatori di interessi differenti.

Durante lo svolgimento delle sue attività è inevitabile che l'impresa entri in relazione con vari attori – interni ed esterni – dando vita a processi di comunicazione spesso articolati.

[1] Gino Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, vol. I, Giuffrè, Milano, 1957, p. 37.

Per rispondere alle esigenze informative di queste categorie eterogenee di stakeholder, ciascuna caratterizzata da aspettative, priorità e livelli di coinvolgimento diversi, essa è chiamata a fornire un'informazione modulata: dettagliata, puntuale e calibrata in funzione delle necessità specifiche di ogni interlocutore.

Nel contesto della comunicazione d'impresa, le informazioni di natura economico-finanziaria rappresentano una componente imprescindibile, soprattutto quando sono destinate all'esterno. Questi dati costituiscono infatti la base informativa principale su cui si fondano le valutazioni della maggior parte degli stakeholder, dai creditori agli investitori, passando per fornitori, istituti finanziari e autorità di controllo.

Una comunicazione finanziaria accurata e ben strutturata ha il compito di ridurre le asimmetrie informative esistenti tra i diversi soggetti che interagiscono con l'azienda. Ciò consente di migliorare la trasparenza, sostenere la funzione di controllo e agevolare decisioni più consapevoli e coerenti, sia a livello interno che esterno. È proprio attraverso i flussi informativi economico-finanziari che l'impresa costruisce la propria credibilità, instaurando rapporti di fiducia con interlocutori che necessitano di informazioni attendibili sull'andamento dell'attività, sulle prospettive future e, più in generale, sulla capacità dell'azienda di generare valore e sopravvivere nel tempo.

In tale ottica, l'informazione contabile assume un ruolo centrale: senza una disclosure efficace e coerente sarebbe difficile attrarre capitali, ottenere credito o coinvolgere partner strategici, poiché verrebbe meno la possibilità di valutare le performance e i rischi aziendali in modo attendibile[2].

La comunicazione economico-finanziaria, proprio per il suo valore strategico, non può limitarsi a fasi isolate della gestione, ma deve accompagnare l'impresa **lungo tutto il suo ciclo di vita**, adattandosi ai mutamenti che ne segnano l'evoluzione. A seconda della fase in cui essa si trova, il contenuto, la forma e le finalità dell'informazione contabile devono essere ridefinite, così da rispondere in modo coerente alle esigenze conoscitive che emergono nel tempo[3].

[2] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*, parr. 9-10.
[3] Ibid., par. 11.

1.1.2 Obiettivi e destinatari del bilancio d'esercizio in continuità aziendale

L'attività economica dell'impresa si sviluppa all'interno di un sistema di relazioni complesse, in cui la circolazione dell'informazione contabile assume un ruolo determinante per garantire trasparenza, affidabilità e fiducia. Lo strumento per eccellenza attraverso cui l'impresa rende conto della propria situazione è il **bilancio d'esercizio**, che incarna l'obiettivo primario di offrire una *rappresentazione veritiera e corretta della realtà gestionale*[4].

Posto al centro della comunicazione contabile esterna, il bilancio non si limita a documentare i risultati della gestione, ma si configura come un mezzo di dialogo con una molteplicità di interlocutori, ciascuno portatore di interessi specifici.

Tale pluralità di destinatari trova fondamento teorico nella nota *teoria degli stakeholder*, secondo la quale ogni organizzazione esiste in virtù delle relazioni che intrattiene con soggetti che possono influenzarne o essere influenzati dalla sua attività[5].

Le informazioni veicolate dal bilancio rispondono a finalità differenziate, in funzione della posizione e delle esigenze conoscitive dei diversi interlocutori, con particolare riferimento al contesto della continuità aziendale.

Gli *investitori*, ad esempio, utilizzano il bilancio per valutare la capacità dell'impresa di generare valore nel tempo e per stimare i rendimenti attesi, anche in relazione al profilo di rischio connesso all'attività aziendale.

I *creditori*, invece, vi fanno riferimento per verificare la solidità patrimoniale e la capacità dell'impresa di far fronte agli impegni assunti, in termini sia di solvibilità sia di affidabilità nel medio-lungo termine.

Il *management*, a sua volta, si avvale del bilancio come strumento di controllo interno e supporto decisionale, monitorando le performance aziendali, individuando eventuali criticità gestionali e orientando le scelte strategiche in modo più consapevole.

Il giudizio sull'attendibilità e sulla correttezza del bilancio è espresso dai *revisori legali* dei conti che, dunque, rivestono un ruolo centrale sulla verifica della genuinità delle informazioni offerte ai soci ed ai terzi.

---

[4] Cfr. art. 2423 c.c.

[5] La teoria degli stakeholder è stata formalizzata da R. Edward Freeman, il quale ha definito gli stakeholder come "any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organization's objectives": R. E. Freeman, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston, 1984, p. 46.

Non meno rilevanti sono gli *organismi di vigilanza e le autorità fiscali*, che impiegano i dati di bilancio per finalità regolatorie e per verificare la conformità normativa, in particolare sotto il profilo tributario e civilistico.
Anche i *dipendenti* e le *rappresentanze sindacali* possono trarre indicazioni utili dal bilancio, in quanto specchio della salute economica dell'impresa e, indirettamente, della stabilità occupazionale e delle prospettive di sviluppo professionale.
Oltre alla funzione informativa il bilancio assume anche un rilevante ruolo di accountability, consentendo agli stakeholder di valutare la responsabilità del management nella gestione delle risorse aziendali.

Il bilancio d'esercizio si basa sull'assunto fondamentale che l'impresa mantenga la propria operatività come complesso economico funzionante, destinato alla produzione di reddito per un periodo di almeno dodici mesi successivi alla data di riferimento del bilancio[6]. Tale presupposto rappresenta la base per l'adozione di criteri valutativi che riflettono l'utilizzo e la valorizzazione prospettica delle risorse aziendali.
In virtù della continuità operativa, le attività e passività sono iscritte secondo criteri che presuppongono la prosecuzione della gestione: è il caso, ad esempio, del costo storico o del fair value, in quanto si assume che gli asset non siano destinati alla dismissione immediata, bensì al mantenimento nell'impiego produttivo.

In sintesi, il bilancio d'esercizio assolve a una molteplicità di funzioni che vanno dalla rappresentazione della situazione economico-finanziaria alla valutazione delle performance e alla responsabilizzazione del management. Esso si pone come strumento di comunicazione essenziale per costruire e mantenere rapporti di fiducia con gli stakeholder, contribuendo alla creazione di valore nel lungo periodo.

[6] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*, par. 22.
International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 25–26.

1.1.3 Finalità e obblighi informativi del bilancio nella fase di liquidazione

La prospettiva longitudinale della comunicazione economico-finanziaria non si esaurisce nella fase di funzionamento dell'impresa, ma si estende anche al periodo della liquidazione, trovando la sua espressione principale nel **bilancio di liquidazione**, che assume un ruolo determinante nel garantire la cessazione ordinata dell'attività e nella tutela degli interessi economici coinvolti nel processo.

A differenza del bilancio d'esercizio, ove si ha la rappresentazione della capacità dell'impresa di generare valore nel tempo, il bilancio di liquidazione si fonda su stime ragionate di realizzo e di estinzione, con l'obiettivo di rappresentare l'ammontare presunto delle risorse disponibili per il soddisfacimento dei creditori e, ove possibile, dei soci.

Tali caratteristiche evidenziano come il bilancio di liquidazione svolge una *funzione prevalentemente previsionale*, volta a stimare gli esiti economici dell'intera procedura più che a rilevare i risultati della gestione in senso tradizionale, che si esplicita in un'informazione attendibile circa la composizione e la valorizzazione del patrimonio residuo, con l'obiettivo della sua progressiva realizzazione e dell'estinzione delle passività.

In tale fase di vita aziendale, l'informazione contabile è funzionale non alla pianificazione strategica, bensì alla protezione dei soggetti portatori di interessi economici che risultano esposti alla chiusura dell'attività, nonché a fornire un quadro delle attività, della passività e dell'andamento delle operazioni di liquidazione ai soci ed ai terzi.

La comunicazione contabile, anche nella fase terminale dell'impresa, mantiene la sua centralità poiché destinata a una pluralità di soggetti. Tra questi assumono particolare rilievo i *creditori*, i quali rappresentano il principale interesse da tutelare, attraverso una rappresentazione chiara del valore effettivamente recuperabile dalle attività aziendali, in relazione alla soddisfazione dei loro crediti.

I *soci*, a loro volta, hanno interesse a verificare la correttezza della liquidazione, soprattutto per quanto riguarda l'eventuale riparto dell'attivo residuo.

In presenza di *organi di vigilanza o autorità giudiziarie*, infine, il bilancio si configura come uno strumento di verifica del comportamento degli organi liquidatori.

Anche in questa fase di vita aziendale, dunque, la stakeholder theory si conferma un valido riferimento interpretativo, poiché l'impresa, pur cessando la propria operatività, continua a generare effetti informativi e relazionali rilevanti.

Durante la procedura liquidatoria, la rendicontazione contabile non si esaurisce nella redazione di un unico bilancio, ma si articola in più fasi e prospetti, ciascuno con una propria funzione specifica. Il principio contabile OIC 5, riferimento normativo centrale per le società che applicano i principi contabili nazionali, fornisce un quadro dettagliato di tali documenti, distinguendo fra:

–la situazione dei conti;

– il rendiconto sulla gestione degli amministratori;

– il bilancio iniziale di liquidazione;

– il bilancio annuale di liquidazione;

– il bilancio finale di liquidazione[7].

I primi due prospetti, pur previsti in fase di apertura della liquidazione, non sono considerati veri e propri bilanci di liquidazione ma rappresentano piuttosto una fase di transizione, utile a fotografare la conclusione della gestione in continuità e a predisporre la nuova contabilità ispirata a logiche di realizzo. Costituiscono un ponte tra due modalità gestionali e informative profondamente diverse.

I tre bilanci successivi assumono invece un ruolo strutturale nella rappresentazione della fase liquidatoria.

Il **bilancio iniziale di liquidazione,** la cui redazione (o inventario) è obbligatoria nelle società di capitali[8], fotografa la situazione patrimoniale dell'impresa al momento dell'apertura della procedura. La sua funzione non si esaurisce in una mera riclassificazione dei saldi contabili, ma risulta determinante per attivare le valutazioni a valori di realizzo e rappresentare in modo trasparente le potenzialità di soddisfacimento delle passività. Inoltre, tale documento può offrire una base per l'eventuale accertamento delle responsabilità dei liquidatori nella fase successiva.

Nel caso in cui la procedura si protragga per più esercizi è previsto il **bilancio annuale di liquidazione**, che documenta l'evoluzione delle operazioni di realizzo e la gestione

[7] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*.

[8] Organismo Italiano di Contabilità, OIC *5 – Bilancio di liquidazione*, par. 4.1. Ciò detto vale anche per le imprese "IAS compliant" (che sono normalmente tutte società di capitali, in base al D.Leg.vo n.38/2005).

degli oneri della liquidazione stessa. Rispetto al bilancio ordinario d'esercizio non ha finalità di determinazione del risultato economico, ma si configura come uno strumento informativo periodico rivolto ai soci, ai creditori e agli altri soggetti interessati, volto a garantire continuità nella trasparenza e nella rendicontazione delle operazioni svolte.
A chiusura dell'intero processo, troviamo il **bilancio finale di liquidazione** che assume una funzione di sintesi e verifica. Esso espone l'andamento complessivo della liquidazione, consente di valutare la correttezza delle attività svolte dai liquidatori e rappresenta le risultanze conclusive in termini patrimoniali. In modo analogo al bilancio ordinario mira a dimostrare, anche se in ottica non più prospettica ma conclusiva, la coerenza e l'efficienza della gestione.
Così, sebbene ciascuno dei documenti redatti nel corso della liquidazione assolva a scopi propri, emerge con evidenza come **la finalità unitaria e trasversale sia di natura prognostica**: il bilancio di liquidazione, in tutte le sue forme è orientato a stimare se il patrimonio ancora disponibile sia sufficiente a far fronte alle passività e agli oneri della procedura.
A differenza del bilancio in continuità, che guarda alla creazione di valore nel tempo, quello liquidatorio si concentra sul progressivo smantellamento dell'attività e sull'effettiva possibilità di rispettare gli impegni assunti[9].

In sintesi, il bilancio di liquidazione, pur inserendosi in un momento finale della vita aziendale, conserva una funzione informativa di grande rilievo. Esso si configura come uno strumento di rendicontazione trasparente, finalizzato a garantire l'equilibrio tra i diritti degli stakeholder coinvolti e a documentare l'operato dei liquidatori, rafforzando il principio di responsabilità anche nella fase conclusiva del ciclo aziendale.

1.2 **Il superamento della continuità aziendale e i suoi effetti**

Nella dottrina i concetti di **continuità aziendale** e di **liquidazione** si escludono tra loro, scartando a priori la coesistenza dei due stati. Le grandezze rilevate nel bilancio d'esercizio si fondano sul presupposto che l'impresa sia in funzionamento, ovvero operi

[9] Cfr. G. Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, Torino, 2020, cap. 4.

nella prospettiva della continuità aziendale, pianificando la propria attività su un orizzonte temporale futuro ragionevolmente prevedibile.

Questo principio, noto anche come *going concern*, costituisce il fondamento concettuale su cui si basa la rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica dell'impresa in condizioni operative ordinarie. Esso influenza in modo decisivo le scelte valutative, la classificazione delle poste di bilancio e la prospettiva temporale con cui le informazioni contabili vengono elaborate e rese disponibili ai portatori di interesse[10].

Tuttavia, il ciclo di vita di un'entità aziendale è per sua natura limitato nel tempo, e molteplici fattori — di natura economica, finanziaria, strategica o legale — possono condurre al venir meno del presupposto di continuità, determinando l'ingresso in una fase di liquidazione. Questo passaggio segna una discontinuità rilevante nel percorso dell'impresa, con implicazioni profonde non solo sul piano gestionale e organizzativo, ma anche sul piano della rendicontazione economico-finanziaria, che è chiamata a riformulare i propri obiettivi, criteri valutativi e contenuti informativi in coerenza con la nuova realtà liquidatoria.

1.2.1 Le cause della liquidazione e la loro influenza sulla rendicontazione

Il venir meno del presupposto della continuità aziendale può essere originato da **diverse cause**, che spaziano da decisioni strategiche deliberate dagli organi di governo dell'impresa a eventi esterni o interni che ne compromettono in modo irreversibile la capacità di operare come un'entità vitale e autosufficiente.

Tra le <u>cause endogene</u> si annoverano le decisioni volontarie di scioglimento e messa in liquidazione, spesso motivate da processi di riorganizzazione del gruppo di appartenenza, dalla scelta di abbandonare settori di attività non più ritenuti strategici o redditizi, dal raggiungimento dello scopo sociale per il quale l'impresa era stata costituita, o semplicemente dalla scadenza del termine di durata previsto nell'atto costitutivo. In questi

[10] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*, par. 21.

scenari, la transizione alla liquidazione è generalmente programmata e gestita in modo più controllato[11].

Al contrario, il venir meno della continuità aziendale può essere la diretta conseguenza di eventi esogeni o esterni che minano la solidità economica e finanziaria dell'impresa. Difficoltà economiche prolungate, la persistente generazione di perdite significative, l'incapacità di far fronte regolarmente alle obbligazioni assunte nei confronti di terzi, lo stato di insolvenza conclamato o l'apertura di procedure concorsuali disciplinate dalla legge, rendono impraticabile la prosecuzione dell'attività in condizioni di normalità. In tali circostanze, la liquidazione si configura come un esito inevitabile, spesso imposto da disposizioni normative o da provvedimenti dell'autorità giudiziaria.

Infine, specifiche previsioni normative contenute nel Codice Civile o nello statuto sociale possono identificare ulteriori cause di scioglimento, al cui verificarsi sorge l'obbligo giuridico di avviare la procedura di liquidazione. Un esempio emblematico è rappresentato dalla riduzione del capitale sociale al di sotto del limite minimo inderogabile stabilito dalla legge[12].

È cruciale evidenziare come la natura e l'origine della causa che determina il passaggio alla fase liquidatoria esercitino un'influenza significativa **sulle modalità di rendicontazione contabile** e, più in generale, sull'approccio valutativo da adottare.

In presenza di una liquidazione volontaria e programmata, deliberata dagli organi societari nell'ambito di scelte strategiche consapevoli, il processo di chiusura dell'attività può essere *strutturato e graduale*, consentendo al management o ai liquidatori di disporre di tempi adeguati per eseguire una ricognizione analitica del patrimonio, stimare i valori di realizzo e impostare la dismissione degli asset in un'ottica di ottimizzazione del ritorno economico per i creditori e, ove possibile, per i soci. La documentazione contabile può riflettere valori più attendibili e razionali, costruiti su ipotesi ragionevolmente prevedibili e supportati da dati aggiornati[13].

Diversamente, quando la liquidazione si presenta come l'esito di una grave crisi economico-finanziaria o di un dissesto improvviso, l'assenza di un margine temporale di manovra o la rapida erosione delle risorse disponibili può condizionare fortemente la

[11] Cfr. Amaduzzi, A., *L'azienda nel suo sistema e nell'ambiente*, Giuffrè Editore, Milano, 1983, pp. 215-225

[12] Cfr. art. 2484 c.c., "Cause di scioglimento della società", che individua, tra le altre, il decorso del termine, il conseguimento o l'impossibilità di conseguire l'oggetto sociale, la volontà dell'assemblea e la riduzione del capitale al di sotto del minimo legale.

[13] Cfr. G. Marchi, *La valutazione d'azienda in sede di liquidazione*, Giappichelli, Torino, 2018, pp. 89-94.

qualità informativa del bilancio. In questi casi, i valori contabili risultano spesso influenzati negativamente da fenomeni di svalutazione accelerata, inattendibilità delle previsioni di realizzo, o persino da lacune nella documentazione. L'impresa può trovarsi nella necessità di adottare criteri di valutazione più prudenziali e compressi temporalmente, in quanto la continuità gestionale risulta già interrotta o compromessa, rendendo difficile anche solo determinare il valore netto recuperabile delle attività[14].
Va infine considerata l'eventualità in cui l'apertura della liquidazione sia conseguente all'avvio di una procedura concorsuale, quale, liquidazione giudiziale, concordato preventivo o liquidazione coatta amministrativa. In tali scenari, le disposizioni contenute nel D.lgs. 14/2019 (Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza) impongono l'adozione di specifici principi valutativi. In particolare, nell'ipotesi di liquidazione giudiziale, il legale rappresentate deve offrire al curatore il bilancio ex art. 198, comma 2 del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza[15]. Trattasi nello specifico del bilancio relativo al segmento temporale intercorrente dall'inizio dell'esercizio alla data di apertura della procedura concorsuale. Il documento dovrà essere redatto tenendo conto dei valori di realizzo. Il curatore dovrà, in esito alla liquidazione del patrimonio attratta all'attivo della procedura concorsuale, redigere il rendiconto finale di gestione ed il riparto finale delle somme realizzate. Diversamente, nell'ipotesi di Concordato preventivo, procedura che prevede uno spossessamento attenuto del patrimonio del debitore, il quale conserva l'amministrazione dei suoi beni e l'esercizio dell'impresa sotto la vigilanza del commissario, gli amministratori e/o liquidatori dovranno redigere i bilanci nei termini statutari, utilizzando i criteri di continuità e/o liquidatori, a seconda che si tratta di concordato liquidatorio o in continuità aziendale[16].

L'analisi delle molteplici circostanze che possono determinare l'ingresso in liquidazione evidenzia come ogni causa porti con sé implicazioni operative e contabili peculiari, capaci di orientare in modo significativo le scelte valutative e le modalità di rappresentazione economico-finanziaria. Il bilancio redatto in tale fase, svincolato dalla logica del funzionamento, assume configurazioni diverse a seconda dell'origine della crisi o della decisione di scioglimento, ponendosi come uno strumento essenziale per garantire

[14] Cfr. R. D'Alessio, *Crisi d'impresa e valutazione degli attivi: profili contabili e giuridici*, Egea, Milano, 2021, pp. 110-115.
[15] Cfr. Art. 198, 2° comma, D.lgs. 14/2019.
[16] Cfr. artt. 231-233, D.lgs. 14/2019.

trasparenza, responsabilità e tutela degli interessi coinvolti nella fase conclusiva della vita aziendale.

1.3 **Profili generali di valutazione in assenza del going concern**

Passando da un contesto di normale andamento aziendale (*goin concern*) ad un'ipotesi di liquidazione (*break up*), in cui il capitale aziendale perde la capacità di produrre reddito assumendo la nuova configurazione (capitale di liquidazione) volta alla realizzazione del patrimonio sociale, si rende necessario un ripensamento radicale dei criteri di valutazione adottati per la redazione del bilancio.

1.3.1 Abbandono dei criteri di funzionamento

Come evidenziato nei paragrafi precedenti, i bilanci redatti in condizioni di normale operatività dell'impresa si fondano sul postulato della continuità aziendale, che presuppone la capacità dell'azienda di proseguire indefinitamente la propria attività, realizzando le attività e onorando le passività nel corso del normale ciclo gestionale.

Tale presupposto costituisce la base per l'adozione di criteri valutativi orientati alla funzione economica degli elementi patrimoniali, come il costo storico, l'ammortamento sistematico, l'attualizzazione dei crediti e il criterio del fair value ove applicabile, tutti strumenti idonei a rappresentare prospetticamente il valore d'uso delle risorse aziendali e la loro capacità di generare reddito futuro[17].

Quando però vengono meno le condizioni per ritenere sussistente la continuità – a seguito di crisi irreversibili, insolvenza, decisioni di scioglimento o apertura di procedure concorsuali – l'impianto valutativo fondato sul funzionamento perde di significato, rendendo necessario un radicale cambiamento della base concettuale su cui poggia il bilancio. Si verifica così *l'abbandono dei criteri di funzionamento a favore di criteri alternativi* (cd. criteri di liquidazione o break-up basis), fondati sulla stima delle risorse

[17] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*; cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, par. 25.

realizzabili e delle obbligazioni estinguibili in un arco temporale non più indefinito, ma limitato alla durata della procedura di dismissione o cessazione dell'attività[18].

Secondo quanto stabilito dall'OIC 5, «*l'abbandono dei criteri di funzionamento propri del bilancio d'esercizio ed il passaggio ai criteri di liquidazione deve avvenire nel momento in cui l'azienda non costituisca più un complesso produttivo funzionante e, a seguito della cessazione dell'attività produttiva, si sia trasformata in un mero coacervo di beni destinati al realizzo diretto, all'estinzione dei debiti ed alla ripartizione ai soci dell'attivo netto residuo*»[19].

È fondamentale osservare che tale passaggio non coincide necessariamente con la data formale della delibera di scioglimento della società, bensì si ricollega alla perdita sostanziale della capacità dell'impresa di operare come entità economica autosufficiente. La dottrina e la prassi contabile riconoscono che la valutazione sull'abbandono della continuità deve essere condotta secondo un'ottica dinamica, tenendo conto delle prospettive gestionali future, dell'equilibrio economico-finanziario e della sostenibilità dei flussi di cassa operativi[20].

In questo contesto, assumono particolare rilevanza gli indicatori segnaletici identificati dalla prassi professionale e dai principi di revisione. Il principio ISA Italia 570 elenca una serie di fattori di allerta che possono indicare il venir meno della continuità aziendale, tra cui la perdita dei principali clienti, la significativa riduzione dei ricavi, il cash flow operativo negativo, la difficoltà nell'accesso al credito, la perdita dei dirigenti apicali, o il verificarsi di contenziosi rilevanti[21]. A questi segnali si aggiungono le disposizioni normative.

Il Documento congiunto Banca d'Italia, Consob e Isvap n. 2/2009, seppur non vincolante, offre un'utile guida interpretativa, proponendo tre scenari in presenza di incertezza sulla continuità:

1 incertezze non significative, che consentono di mantenere i criteri di funzionamento;

2 incertezze significative, ma superabili, che richiedono un'informativa rafforzata;

---

[18] Cfr. Marcello R., *L'accertamento della continuità aziendale nella crisi d'impresa*, in *Società e Contratti, Bilancio e Revisione*, 2015, pp. 84-85.

[19] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilanci di liquidazione*, par. 7.2.

[20] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 29 - Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzione di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio*, par. 59; cfr. art. 2423-bis, 2° comma, c.c.

[21] Cfr. International Standard on Auditing, *ISA Italia 570 – Continuità aziendale*, parr. A2–A3.

3 incertezze significative e non superabili, che impongono l'adozione dei criteri di liquidazione e una disclosure specifica in nota integrativa[22].

Il venir meno del presupposto del going concern comporta, quindi, conseguenze profonde sotto il profilo contabile.
Tale mutamento non è privo di complessità: la transizione a una base di liquidazione impone ai redattori del bilancio di esercitare un elevato grado di giudizio professionale, in presenza di margini di discrezionalità che possono influenzare in modo significativo la rappresentazione contabile. La corretta individuazione del momento di perdita della continuità è quindi cruciale per evitare rappresentazioni fuorvianti, ritardi nella disclosure o addirittura omissioni che possano ledere i diritti dei creditori e degli altri stakeholder coinvolti nella fase di uscita dell'impresa dal mercato.

1.3.2 Valutazioni nella liquidazione: criteri, rischi e implicazioni contabili

Il passaggio dalla prospettiva di funzionamento alla fase liquidatoria comporta una profonda riconfigurazione dell'intero impianto valutativo su cui si basa il bilancio.
Il capitale, che in continuità è inteso come strumento produttivo orientato alla generazione di reddito, assume nella liquidazione la forma di un aggregato patrimoniale destinato al realizzo e all'estinzione. Ne consegue che le valutazioni contabili devono riflettere non più il valore d'uso degli elementi dell'attivo e del passivo, bensì il **valore netto di realizzo delle attività** e il **valore effettivo di estinzione delle obbligazioni**.
In questo contesto, l'OIC 5 stabilisce che tutte le attività devono essere valutate tenendo conto del loro valore di realizzo, cioè dell'ammontare presumibile derivante dalla vendita o dalla liquidazione, al netto dei costi diretti di smobilizzo e degli oneri accessori[23].
Parallelamente, le passività devono essere iscritte per il loro valore di estinzione effettiva, comprensivo degli eventuali costi per la chiusura anticipata dei rapporti, penalità contrattuali, interessi moratori e oneri futuri ragionevolmente prevedibili[24].

---

[22] Documento congiunto Banca d'Italia – Consob – Isvap, n. 2 del 6 febbraio 2009.
[23] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*, par. 3.1.
[24] Ibid., par. 3.2.

In termini pratici, le valutazioni nel bilancio di liquidazione si articolano come segue:

- **Attività immateriali**: vengono generalmente annullate, in quanto prive di valore autonomo nella fase liquidatoria, a meno che non siano cedibili separatamente o nell'ambito della cessione d'azienda (es. know-how o software vendibile).
- **Avviamento**: l'avviamento "originario" può essere iscritto solo se esiste un impegno contrattuale a cedere l'azienda o un ramo per un valore che lo ricomprenda. In mancanza di tali condizioni, viene annullato.
- **Immobilizzazioni materiali**: devono essere valutate in base ai prezzi correnti del mercato dell'usato, considerando i costi di smaltimento, bonifica e le difficoltà di realizzo. Anche i beni completamente ammortizzati, se ancora dotati di valore, devono essere iscritti per il loro valore recuperabile.
- **Crediti**: valutati al valore di realizzo effettivo, dedotto di eventuali sconti concessi o del rischio di inesigibilità. I crediti definitivamente irrecuperabili devono essere eliminati.
- **Rimanenze**: valutate al minor valore tra costo e valore netto di realizzo, considerando lentezza nel rigiro, obsolescenza o impossibilità di collocamento rapido[25].
- **Titoli e partecipazioni**: se quotati, valutati al valore di mercato; se non quotati, mediante stima del capitale economico della partecipata o prezzo di cessione stimato.
- **Passività**: includono tutte le obbligazioni certe e probabili, comprese quelle non rilevate precedentemente. Il valore riflette condizioni contrattuali, penalità e interessi maturati.
- **Fondi rischi e oneri**: comprendono obbligazioni future e contenziosi pendenti. Devono anche considerare i costi della procedura liquidatoria (onorari, imposte, fitti, spese legali)[26].

Un importante strumento operativo previsto dall'OIC 5 è il conto transitorio delle **"Rettifiche di liquidazione"**, che consente di raccordare la contabilità di funzionamento con quella di liquidazione. Le differenze tra valori pregressi e valori rideterminati (in

[25] Ibid., par. 3.3.
[26] Le pratiche contabili sopra esposte si basano principalmente sulle indicazioni contenute in: R. Marcello, *L'accertamento della continuità aziendale nella crisi d'impresa*, in *Società e Contratti, Bilancio e Revisione*, 2015, pp. 102-106.

aumento o in diminuzione) affluiscono in questa voce del patrimonio netto, e non incidono sul risultato economico della liquidazione[27].

In questa prospettiva, il conto può accogliere rettifiche per:

- riduzioni del valore delle rimanenze;
- maggiori stime di realizzo di beni immobili;
- iscrizione di passività non rilevate in precedenza;
- annullamento di immobilizzazioni non più monetizzabili.

Oltre a ciò, i costi e proventi stimati della liquidazione (fitti, oneri sociali, compensi professionali, spese legali, oneri finanziari) devono essere allocati in fondi ad hoc, in modo da non impattare sul conto economico, ma essere "neutralizzati" nella prospettiva di chiusura dell'attività[28].

Questa nuova logica valutativa ha come finalità non tanto la determinazione del risultato economico dell'esercizio, quanto la rappresentazione fedele e trasparente del patrimonio netto residuo disponibile, a tutela dei creditori e, eventualmente, dei soci.

Tuttavia, non mancano importanti rischi connessi:

- Rischio di discrezionalità valutativa: in assenza di mercati attivi o dati comparabili affidabili, le valutazioni devono basarsi su assunzioni interne, il che accresce l'arbitrarietà nelle stime e la possibilità di errori gestionali o eccessivo ottimismo.
- Rischio di conflitto di interessi: qualora i liquidatori coincidano con i precedenti amministratori, si può verificare un conflitto tra la tutela degli interessi dei creditori e la protezione della propria posizione pregressa.
- Rischio di opacità informativa: l'assenza di un adeguato sistema di disclosure, o di verifiche indipendenti (es. revisori o organi di controllo), può compromettere la trasparenza della rappresentazione contabile e la fiducia degli stakeholder[29].

Per far fronte a tali criticità, è essenziale rafforzare l'informativa integrativa allegata al bilancio di liquidazione, illustrando chiaramente:

- i metodi di stima adottati;
- le fonti utilizzate;
- l'esistenza di incertezze significative;

[27] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*, par. 4.1.; cfr. R. Marcello, op. cit., p. 104.
[28] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*, par. 4.1.
[29] R. Marcello, *L'accertamento della continuità aziendale nella crisi d'impresa*, in *Società e Contratti, Bilancio e Revisione*, 2015, pp. 104.

- le tempistiche previste per la dismissione dell'attivo e l'estinzione delle passività.

È proprio la chiarezza e l'affidabilità dell'informazione a rappresentare il fondamento di una corretta rendicontazione nella fase terminale della vita aziendale. Non si tratta soltanto di rispettare principi tecnici, ma di garantire l'equilibrio tra rappresentazione economico-finanziaria e responsabilità verso creditori, lavoratori, soci e sistema economico nel suo complesso.

1.4 **Ruolo degli organi sociali e responsabilità nella redazione**

Il presente paragrafo offre un inquadramento unitario delle diverse responsabilità degli organi sociali (amministratori, collegio sindacale e liquidatori) nelle fasi che precedono e accompagnano la liquidazione. Una gestione oculata e conforme ai principi di corretta amministrazione da parte di tali organi si riflette direttamente sulla veridicità e sull'attendibilità del bilancio di liquidazione, strumento cardine per la tutela degli interessi coinvolti.

1.4.1 **Responsabilità degli amministratori nella fase pre-liquidatoria**

Ai sensi dell'art. 2392 c.c., gli amministratori delle società di capitali sono obbligati a esercitare le proprie funzioni con la *diligenza richiesta dall'incarico e dalle conoscenze professionali possedute*, orientando l'azione gestoria al perseguimento dell'interesse sociale[30].

La loro responsabilità si configura in presenza di violazioni degli obblighi di legge, dello statuto o degli standard di corretta amministrazione, con conseguente obbligo risarcitorio nei confronti della società, dei soci o dei creditori sociali. La responsabilità gestoria si fonda su presupposti di tipo contrattuale verso la società — configurandosi come inadempimento del mandato gestorio — ed extracontrattuale nei confronti dei soci e dei creditori[31]. Per quanto riguarda la responsabilità contrattuale, grava sugli amministratori

[30] Cfr. art. 2392 c.c.
[31] Cfr. ODCEC Pisa. (2020). *La responsabilità degli organi sociali e la crisi d'impresa*, p. 6.

l'onere di dimostrare di aver diligentemente adempiuto ai propri doveri, mentre per la responsabilità extracontrattuale spetta ai danneggiati l'onere di provare la condotta dannosa, il nesso causale e il pregiudizio subito. Il margine decisionale degli amministratori è ampio, ma non illimitato: secondo la dottrina e la giurisprudenza prevalente, le scelte gestionali non possono essere sindacate nel merito ("*business judgment rule*"), purché siano state assunte nel rispetto dei doveri di diligenza, informazione e assenza di conflitto di interessi[32]. Tale principio, riconosciuto anche dall'ordinamento italiano, mira a tutelare la libertà imprenditoriale, senza esimere gli amministratori dall'obbligo di rispettare i canoni di razionalità, prudenza e professionalità nella gestione sociale.

Già nella fase precedente l'insorgere della crisi, gli amministratori sono chiamati a predisporre a*ssetti organizzativi, amministrativi e contabili adeguati alla natura e alle dimensioni dell'impresa*, in funzione della tempestiva rilevazione degli squilibri economico-finanziari[33].
L'art. 2086, comma 2, c.c., come modificato dal Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, impone infatti l'adozione di strumenti di monitoraggio che consentano di intercettare tempestivamente segnali di perdita della continuità aziendale[34]. L'omessa predisposizione di adeguati assetti rappresenta una violazione autonoma del dovere di diligenza, che può dare origine a responsabilità personale degli amministratori, anche indipendentemente dall'insorgere formale della crisi[35]. Tali assetti devono essere in grado di garantire una gestione consapevole del rischio di crisi, attraverso sistemi di contabilità aggiornati, controlli di gestione, analisi di flussi finanziari previsionali e adeguate procedure di risk management[36].

Il verificarsi di sintomi di crisi o di cause di scioglimento determina una significativa evoluzione della posizione degli amministratori: la gestione non può più essere finalizzata alla continuità operativa, bensì deve tendere alla **conservazione del patrimonio sociale nell'interesse dei creditori**. L'art. 2485 c.c. sancisce, in tal senso, l'obbligo degli amministratori di accertare tempestivamente la causa di scioglimento e di convocare

[32] Cfr. Tribunale Milano, sent. 1 ottobre 2011, n. 11586; Cfr. Tribunale Milano, sent. 17 luglio 2015, n. 8588.
[33] Cfr. art. 2086, 2° comma, c.c., come modificato dal D.lgs. 14/2019.
[34] Ibid.
[35] Cfr. Tribunale di Milano, sentenza 2 aprile 2021, n. 3456.
[36] Cfr. CNDCEC, *Linee guida per la gestione della crisi d'impresa e gli adeguati assetti organizzativi*, 2020.

l'assemblea, onde adottare i provvedimenti richiesti. L'omissione o il ritardo nell'adempimento di tali obblighi può dar luogo a responsabilità personale e solidale[37]. Una volta deliberato lo scioglimento, il regime gestorio si conforma a quanto disposto dall'art. 2486 c.c., che impone la conservazione dell'integrità patrimoniale come unico criterio guida. Ne consegue il divieto di nuove operazioni speculative, di straordinaria o di ordinaria amministrazione non funzionali alla mera conservazione, pena l'assunzione di responsabilità dei danni arrecati verso la società, i soci e i creditori[38].

Con l'ingresso nella fase pre-liquidatoria, i doveri degli amministratori si rafforzano e si specificano ulteriormente. La responsabilità a loro carico può configurarsi secondo tre principali ipotesi operative[39]:

- *Per aver cagionato o aggravato la crisi dell'impresa:*
  Gli amministratori rispondono se, con condotte negligenti o imprudenti, hanno determinato o accentuato lo stato di crisi. Non è sufficiente la mera insorgenza della crisi per configurare una responsabilità, ma occorre dimostrare la violazione dei principi di corretta amministrazione, quali la mancata adozione di assetti organizzativi adeguati o l'omissione di analisi sui rischi operativi.

- *Per non aver percepito tempestivamente i sintomi della crisi o per non avervi prontamente reagito:*
  Gli amministratori devono dotarsi di strumenti di monitoraggio idonei a rilevare squilibri economici e finanziari. Il dovere di agire tempestivamente — che trova fondamento sia nei principi di buona gestione sia nelle specifiche disposizioni del Codice Civile (artt. 2446, 2447, 2482-bis, 2482-ter) — impone una diagnosi precoce e la conseguente adozione di misure correttive[40].

- *Per aver malamente adoperato gli strumenti necessari o utili a fronteggiare la crisi o a limitarne gli effetti:*
  In presenza di strumenti normativi volti al risanamento (piani attestati, accordi di ristrutturazione, concordati preventivi), gli amministratori sono tenuti a sceglierli con diligenza e proporzionalità rispetto alla gravità della situazione.

[37] Cfr. art. 2485 c.c.
[38] Cfr. art. 2486 c.c.
[39] Cfr. ODCEC Pisa. (2020). *La responsabilità degli organi sociali e la crisi d'impresa*, Commissione Diritto Societario, pp. 25-27.
[40] Artt. 2446, 2447, 2482-bis e 2482-ter c.c., relativi all'obbligo di intervento in caso di perdite rilevanti del capitale

L'adozione di soluzioni inadeguate o la gestione negligente di tali strumenti possono configurare una responsabilità specifica.

Emergono quindi, nella fase pre-liquidatoria, doveri accentuati di **vigilanza, organizzazione e intervento**, orientati alla protezione del patrimonio residuo e alla salvaguardia dei diritti dei creditori. La responsabilità amministrativa si configura come uno strumento essenziale di garanzia della correttezza gestionale anche nelle fasi patologiche della vita dell'impresa[41] e l'adempimento di tali responsabilità nella fase pre-liquidatoria è fondamentale per preservare l'integrità del patrimonio sociale e fornire una base contabile solida per la successiva redazione del bilancio iniziale di liquidazione da parte dei liquidatori.

1.4.2 Responsabilità dell'organo di controllo nella fase pre-liquidatoria

Accanto alla responsabilità degli amministratori nella gestione della fase antecedente la liquidazione, l'organo di controllo riveste un ruolo di vigilanza cruciale, la cui corretta esecuzione contribuisce a garantire una rappresentazione veritiera della situazione aziendale che sarà poi alla base del bilancio di liquidazione. Il collegio sindacale, ai sensi dell'art. 2403 c.c., è l'organo di controllo cui è demandata la vigilanza sull'osservanza della legge e dello statuto, nonché sul rispetto dei principi di corretta amministrazione da parte degli amministratori[42]. La partecipazione alle adunanze del Consiglio di amministrazione, del Comitato esecutivo, se del caso, e delle Assemblee è funzionale all'organo al fine di acquisire le informazioni e gli elementi indicativi dell'andamento societario e le notizie inerenti alle decisioni degli amministratori. Il controllo non può e non deve esaurirsi nella mera verifica formale, ma deve ricomprendere:

- La *valutazione della corrispondenza* tra ciò che la società è effettivamente – nei suoi equilibri economico-finanziari – e come questa realtà viene rappresentata nella contabilità e nella documentazione societaria;

[41] Cfr. Emanuele Cusa, *Crisi d'impresa e responsabilità degli organi sociali*, Giuffrè, Milano, 2019
[42] Art. 2403 c.c.

- Il *controllo delle scelte gestionali*, per valutare non solo l'interesse dei soci ma anche quello, spesso trascurato ma essenziale, dei creditori, che diventa centrale soprattutto nelle fasi di crisi;
- La *verifica delle decisioni degli amministratori*, per accertarsi che esse rispondano ai criteri di una sana e prudente gestione, e se siano effettivamente orientate al perseguimento dell'oggetto sociale, senza deviazioni o distorsioni operative.

Ai fini della più ampia funzione informativa attribuita al bilancio d'esercizio, un ruolo essenziale è svolto dalla relazione del collegio sindacale, prevista dall'art. 2429, 2° comma, c.c.[43]. Tale documento accompagna la presentazione del bilancio ai soci e non si limita a certificare la regolarità formale degli adempimenti contabili, ma costituisce uno strumento di presidio della trasparenza e di tutela degli interessi coinvolti. La relazione consente di integrare l'informazione finanziaria con il punto di vista dell'organo di controllo, attraverso l'espressione di osservazioni critiche, rilievi su eventuali scostamenti rispetto ai principi contabili e valutazioni sull'appropriatezza dei criteri adottati nella redazione. Il collegio è inoltre tenuto a formulare una proposta in ordine all'approvazione del bilancio, rafforzando la propria responsabilità nella rappresentazione veritiera della situazione aziendale. In tal senso, la relazione del collegio non assume un carattere accessorio, ma partecipa pienamente alla funzione informativa del bilancio, completando il quadro conoscitivo a disposizione dell'assemblea. Con specifico riferimento alla responsabilità, l'art. 2407 c.c., così come recentemente modificato dall'art. 1, comma 1, L. 14.3.2025 n. 35, G.U. 28.3.2025 n. 73, stabilisce che *"[...] al di fuori delle ipotesi in cui hanno agito con dolo, anche nei casi in cui la revisione legale è esercitata dal collegio sindacale a norma dell'articolo 2409-bis, secondo comma, i sindaci che violano i propri doveri sono responsabili per i danni cagionati alla società che ha conferito l'incarico, ai suoi soci, ai creditori e ai terzi nei limiti di un multiplo del compenso annuo percepito, secondo i seguenti scaglioni: per i compensi fino a 10.000 euro, quindici volte il compenso; per i compensi da 10.000 a 50.000 euro, dodici volte il compenso; per i compensi maggiori di 50.000 euro, dieci volte il compenso [...]"* [44].

[43] Art. 2429, 2° comma, c.c.
[44] Art. 2407 c.c., come modificato dalla L. 14 marzo 2025, n. 35 (G.U. 28 marzo 2025, n. 73).

Il Tribunale di Bari, con sentenza del 24/04/2025, resa dopo l'introduzione del nuovo articolo 2407, ha statuito che il compenso annuo del sindaco, cui correlare i limiti della responsabilità risarcitoria, è da intendere non quale compenso "percepito", ma solo come "riconosciuto" e, in particolare, come importo "netto" deliberato dall'assemblea[45].

I nuovi limiti di risarcimento vanno riferiti a ogni singolo evento dannoso causato dal sindaco, nel senso che l'indicazione del tetto massimo non riguarda cumulativamente tutte le condotte dannose, bensì, a prescindere dalle singole annualità, ciascuna delle condotte dalle quali derivi un danno. La nuova disciplina relativa ai limiti massimi del risarcimento è applicabile anche ai fatti pregressi pur in assenza di una previsione di diritto intertemporale. La nuova disciplina sulla decorrenza della prescrizione, invece, si applica alle sole condotte successive al 12.4.2025. La decorrenza del termine di prescrizione dal deposito della relazione vale solo con riguardo all'azione sociale di responsabilità, mentre, per i danni arrecati ai creditori sociali, la decorrenza della prescrizione va individuata nel momento della possibilità per i terzi di percepire il danno. La responsabilità del collegio è di tipo omissivo e discende dalla posizione di garanzia che esso riveste rispetto alla corretta gestione societaria[46]. Essa si basa sul principio della causalità omissiva: occorre dimostrare che, se il collegio avesse adempiuto correttamente ai propri doveri, l'evento dannoso non si sarebbe verificato o avrebbe avuto conseguenze meno gravi. Esempi tipici di responsabilità sono: l'omessa segnalazione di squilibri finanziari evidenti, la mancata sollecitazione degli amministratori a deliberare sull'eventuale scioglimento della società o l'inerzia davanti a segnali chiari di dissesto patrimoniale. È bene chiarire che il collegio non risponde per la mala gestio degli amministratori, salvo che abbia omesso di rilevarla o denunciarla tempestivamente[47]. Trattasi di responsabilità concorrente che ha trovato fondamento normativo, fino all'entrata in vigore della novella, nel previgente art. 2407. Il nuovo secondo comma dell'art. 2407 c.c. non riproduce il testo da cui poteva essere ricavabile chiaramente la responsabilità solidale dei sindaci per i fatti e le omissioni degli amministratori (laddove il danno non si sarebbe verificato se i sindaci avessero diligentemente vigilato). Tuttavia, in ragione dei principi generali in tema di responsabilità, sembra potersi ravvisare la perdurante natura solidale della responsabilità

[45] Tribunale di Bari, Sez. Spec. Imprese, ordinanza 24 aprile 2025, n. 1981.
[46] Cfr. ODCEC Pisa (2020), *La responsabilità degli organi sociali e la crisi d'impresa*, cap. 3.
[47] Cfr. Rivista CDC (2024), *La responsabilità dei sindaci nella crisi d'impresa*, pp. 3-4

"concorrente" dei sindaci, trovando applicazione le indicazioni degli artt. 1294, 2043 e 2055 c.c.; disposizione, quest'ultima, applicabile anche alla responsabilità contrattuale e, dunque, a quella derivante in capo ai sindaci dall'inadempimento degli obblighi di vigilanza che sugli stessi incombono.

Con l'approssimarsi della crisi e della fase pre-liquidatoria, i doveri di vigilanza del collegio sindacale si intensificano: non si richiede più soltanto un controllo formale di legalità, ma un'attività proattiva e sostanziale. In presenza di segnali tipici della crisi, il collegio sindacale è tenuto a vigilare sull'effettiva adozione di misure correttive da parte degli amministratori. Deve, inoltre, attivarsi attraverso una segnalazione formale, scritta e motivata, ai sensi dell'art. 25-octies del Codice della Crisi[48] così come modificato dall'art. 6 D. Lgs. 13/09/2024 n. 136. La segnalazione deve essere inoltrata per iscritto e deve riguardare la sussistenza dei presupposti di cui all'articolo 2, comma 1, lett. a) e b) del CCII, al fine di costituire prova dell'adempimento del dovere di vigilanza e di prevenire l'aggravamento della crisi. La mancata segnalazione tempestiva o una vigilanza omissiva possono dar luogo a responsabilità autonoma in capo ai componenti del collegio sindacale.

Ove gli amministratori non si attivino a seguito della segnalazione, il collegio sindacale ha il dovere di ricorrere agli strumenti reattivi messi a sua disposizione dall'ordinamento. In particolare, può convocare l'assemblea, ex art. 2406 c.c., per informare i soci sulla situazione riscontrata e, qualora emergano gravi irregolarità gestionali e l'inerzia dell'organo amministrativo persista, può proporre la denuncia al tribunale ai sensi dell'art. 2409 c.c.[49]. L'omissione nell'esercizio di tali poteri, qualora richiesto dalla situazione, rappresenta un ulteriore profilo di responsabilità omissiva. Nell'ipotesi in cui la società adotti strumenti di composizione negoziale della crisi – come un piano attestato di risanamento o un accordo di ristrutturazione dei debiti – il collegio sindacale è chiamato a vigilare sulla regolarità del procedimento e sull'esecuzione concreta delle misure previste. Sebbene non entri nel merito delle scelte strategiche, l'organo di controllo deve accertarsi della correttezza formale del piano, della sussistenza dei requisiti di indipendenza e professionalità del professionista attestatore e del rispetto dei tempi e degli impegni assunti dagli amministratori. Eventuali scostamenti rilevanti rispetto al piano

[48] Art. 25-octies, Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza.
[49] Artt. 2406-2409 c.c.

approvato o l'assenza di riscontri alle richieste informative possono rappresentare segnali di allarme che impongono l'attivazione dei poteri ispettivi e, se necessario, reattivi. Un'innovazione significativa introdotta dal Codice della Crisi riguarda la legittimazione autonoma del collegio sindacale a richiedere la liquidazione giudiziale della società, ai sensi dell'art. 37 CCI[50]. Tale facoltà rafforza il ruolo del collegio sindacale nella gestione delle situazioni di crisi, consentendogli di intervenire direttamente a tutela del patrimonio e dei creditori, anche in presenza di inerzia da parte degli amministratori.

1.4.3 Ruolo e responsabilità dei liquidatori nella redazione del bilancio di liquidazione

I liquidatori sono soggetti (fisici o giuridici) nominati per portare a compimento il processo di scioglimento di una società, assumendo il compito di **gestirne la fase liquidatoria**, in sostituzione dell'organo amministrativo. La loro nomina avviene a seguito della deliberazione di scioglimento da parte dell'assemblea dei soci, oppure per cause legali o statutarie, secondo quanto previsto dall'art. 2487 c.c.[51]. La disciplina della liquidazione societaria riconosce un ampio margine di autonomia statutaria, consentendo ai soci di regolare le modalità attraverso cui procedere allo scioglimento e alla successiva disgregazione del patrimonio comune[52]. In assenza di specifiche previsioni nell'atto costitutivo o nello statuto, si rende necessaria la nomina dei liquidatori. Tale nomina deve essere deliberata dai soci, seppur resti dibattuta in dottrina l'ammissibilità di un quorum deliberativo diverso da quello dell'unanimità, qualora previsto dallo statuto[53]. In caso di disaccordo tra i soci o di mancato raggiungimento del quorum deliberativo richiesto, l'intervento giudiziario supplisce all'inerzia decisionale, attribuendo al Presidente del Tribunale competente il potere di procedere alla nomina, su istanza anche di un singolo socio. Permane un profilo controverso circa la possibilità di indicare nominativamente i

[50] Art. 37, Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza.
[51] Art. 2487 c.c.
[52] La previsione riconosce ai soci la possibilità di regolare autonomamente la fase di liquidazione del patrimonio, prevedendo tuttavia che in assenza di accordo sul punto tale fase debba essere affidata ai liquidatori. La norma, pertanto, non contribuisce a rendere del tutto facoltativa la liquidazione del patrimonio, assegnando semplicemente all'autonomia privata la possibilità di derogare alle norme che ne regolano lo svolgimento.
[53] Cfr. Art. 2275 c.c.

liquidatori già nel contratto sociale: una soluzione che, se da un lato potrebbe garantire certezza e immediatezza operativa, dall'altro solleva dubbi in ordine alla sua compatibilità con i principi generali sull'autonomia statutaria e sulle dinamiche assembleari in fase patologica della vita societaria.

Con l'assunzione dell'incarico, i liquidatori subentrano nella gestione della società, esercitando le funzioni necessarie alla realizzazione dell'attivo, al pagamento dei debiti sociali e alla chiusura delle pendenze, sino all'estinzione della società e la conseguente cancellazione dell'ente dal registro delle imprese. Le modalità e le tempistiche dell'attività liquidatoria saranno approfondite nei successivi capitoli, in questa sede è utile rilevare che i liquidatori operano con margini di autonomia differenti rispetto agli amministratori: pur detenendo poteri gestori, essi sono vincolati allo scopo di liquidare la società, e possono essere soggetti a direttive specifiche impartite dall'assemblea, nei limiti della legge. I poteri dei liquidatori, pur definiti "liquidatori" in senso tecnico, non si esauriscono nei meri atti di dismissione patrimoniale. Tale ampliamento operativo si spiega alla luce del fatto che l'art. 2489 c.c. attribuisce loro la legittimazione ad agire in giudizio, con poteri gestori ampi, tendenzialmente generali, salvo diverse disposizioni contenute nella delibera di nomina[54]. Ciò può generare tensioni interpretative con l'art. 2487 c.c., che prevede la possibilità per l'assemblea di determinare criteri e limiti dell'attività liquidatoria. Secondo un orientamento giurisprudenziale consolidato, si configura un "**modello ibrido**" in cui la discrezionalità del liquidatore non è assoluta, ma può essere contenuta da direttive assembleari, purché espresse e compatibili con l'interesse dei creditori sociali[55]. In questo quadro, anche operazioni non tipicamente liquidatorie — come la richiesta di un concordato o la prosecuzione provvisoria dell'attività aziendale — possono rientrare nei poteri del liquidatore, se funzionali alla migliore soddisfazione dei creditori e correttamente motivate.

A tali poteri corrisponde, inevitabilmente, un regime di responsabilità articolato. La responsabilità dei liquidatori è assimilabile, sotto il profilo civilistico, a quella degli amministratori, in virtù del rinvio contenuto nell'art. 2489 c.c., che richiama i criteri di diligenza stabiliti dall'art. 1176, 2° comma, c.c.[56]. Essi sono tenuti a operare con la

[54] Cfr. art. 2489 c.c. "i liquidatori hanno il potere di compiere tutti gli atti utili per la liquidazione della società"
[55] Cfr. Trib. Milano, 7 novembre 2014, in *Giur. comm.*, 2015, II, 263.
[56] Artt. 2489 e 1176, 2° comma, c.c.

diligenza qualificata richiesta allo svolgimento di attività professionali e, al pari degli amministratori, rispondono dei danni causati alla società, ai creditori o ai soci per atti omissivi o commissivi contrari ai doveri dell'ufficio. La giurisprudenza più avveduta riconosce l'applicabilità, anche nei confronti del liquidatore, del principio della "*business judgment rule*", quale limite al sindacato giudiziario sul merito delle scelte discrezionali, purché fondate su elementi ragionevoli e adottate in buona fede[57]. La responsabilità ha natura contrattuale, derivando dall'assunzione di un incarico fiduciario, che inserisce il liquidatore nell'organizzazione della società, con obblighi specifici e vincoli funzionali. Il responsabile della procedura liquidatoria può essere chiamato a rispondere non solo verso l'ente, ma anche nei confronti dei soci, dei creditori sociali e dell'amministrazione finanziaria, laddove le sue condotte risultino negligenti o dolosamente pregiudizievoli. Tra i compiti principali affidati ai liquidatori, è affidata la redazione del bilancio nelle sue tre fasi fondamentali: iniziale, intermedio e finale. Tali documenti (già oggetto di disamina nei precedenti paragrafi e che verranno approfonditi nei successivi capitoli) rappresentano lo strumento di rendicontazione dell'operato liquidatorio e di garanzia per i soci e i creditori[58]. Merita particolare attenzione il bilancio finale di liquidazione: esso determina la base per l'approvazione da parte dei soci e per l'eventuale distribuzione dell'attivo. La redazione incompleta o inattendibile di tale bilancio può dare luogo a responsabilità, soprattutto nei casi in cui vengano omessi debiti esistenti, falsati i dati patrimoniali o sovrastimato l'attivo disponibile. L'art. 2491 c.c. vieta la distribuzione dell'attivo residuo prima del pagamento dei creditori sociali[59]. Ne consegue la necessità per il liquidatore di operare una sorta di "test di liquidità", che certifichi l'effettiva possibilità di distribuire utili senza ledere diritti altrui. La violazione di tale principio può configurare gravi responsabilità civili e, in certi casi, anche profili di rilievo penale. Una delle ipotesi più delicate di responsabilità del liquidatore riguarda la tutela dei creditori in caso di cancellazione della società. L'art. 2495 c.c., 2° comma, stabilisce che i liquidatori rispondano nei confronti dei creditori non soddisfatti se il mancato pagamento è imputabile a colpa o dolo nella gestione della liquidazione[60]. Il creditore che agisce in

[57] Il riferimento alla diligenza dell'art. 2489 c.c., peraltro, consente di applicare anche alla responsabilità dei liquidatori la regola della insindacabilità nel merito delle scelte di gestione, che preclude l'addebito di responsabilità a colui che abbia assunto scelte rivelatesi *ex post* dannose per la società, imponendo piuttosto di verificare *ex ante* il livello di diligenza impiegata nel procedimento istruttorio/informativo che precede l'assunzione della decisione; Cass., 28 settembre 2015, n. 19108; Cass., 11 gennaio 2021, n. 178.
[58] Organismo Italiano di Contabilità*, OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* par. 2.
[59] Art. 2491 c.c.
[60] Art. 2495, 2° comma, c.c.

giudizio ha l'onere di provare non solo l'esistenza del proprio credito e l'inadempimento, ma anche che nel patrimonio sociale esistessero sufficienti risorse al momento della chiusura e che il liquidatore ne fosse o dovesse esserne a conoscenza. Questa impostazione è coerente con l'obbligo, anche implicito, di rispettare la *par condicio creditorum*, che, pur non codificata in termini rigidi, impone una distribuzione equa e non discriminatoria dell'attivo disponibile. La responsabilità del liquidatore non si esaurisce sul piano civilistico, infatti l'art. 36 del D.P.R. 602/1973 prevede una responsabilità personale e sussidiaria del liquidatore per i debiti fiscali non soddisfatti, nel caso in cui egli abbia effettuato pagamenti a favore dei soci o di altri creditori non privilegiati[61]. In dottrina, si discute se tale responsabilità possa assumere, in certe ipotesi, i contorni di una responsabilità oggettiva, o se debba comunque essere ancorata a un comportamento negligente ai sensi dell'art. 2043 c.c. Anche durante la fase di liquidazione, i liquidatori possono essere sottoposti a azioni di responsabilità, promosse dall'assemblea o, nelle società di capitali, anche dal singolo socio. L'inadempimento ai doveri di diligenza o trasparenza può giustificare la revoca per giusta causa.

[61] Art. 36, D.P.R. 29 settembre 1973, n. 602.

Capitolo II
Applicazione degli IAS/IFRS nei bilanci di liquidazione

2.1 Il quadro normativo di riferimento internazionale

La redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali si fonda su un corpus normativo articolato e in continua evoluzione, riflesso della crescente globalizzazione economico-finanziaria e dell'esigenza, sempre più marcata, di comparabilità e affidabilità delle informazioni tra imprese operanti in contesti nazionali differenti.

Gli International Financial Reporting Standards (IFRS) e gli International Accounting Standards (IAS) rappresentano il riferimento principale per la predisposizione dei bilanci da parte delle imprese IAS adopter, ossia quelle che adottano i principi contabili internazionali secondo quanto previsto dal diritto dell'Unione Europea.

I principi contabili internazionali si sono sviluppati nel tempo attraverso due fasi distinte ma strettamente collegate. I primi standard, noti come **IAS**, sono stati elaborati a partire dal 1973 dallo IASC (International Accounting Standards Committee), con l'obiettivo di favorire una maggiore armonizzazione delle pratiche contabili a livello globale[1]. Con la riforma del 2001, è stato costituito lo IASB (International Accounting Standards Board), il quale ha assunto il compito di emettere nuovi standard sotto la denominazione di **IFRS**. Gli IAS non abrogati, tuttavia, continuano a essere applicabili, ed è per questo che ci si riferisce spesso all'insieme completo con il termine congiunto "**IAS/IFRS**".

A partire dal Regolamento (CE) n. 1606/2002, l'Unione Europea ha sancito l'obbligo per tutte le società quotate nei mercati regolamentati di redigere i bilanci consolidati secondo gli IAS/IFRS. Tale disposizione è stata recepita in Italia con il D.lgs. 38/2005, che ha istituito un sistema contabile duale: i principi contabili nazionali, predisposti dall'OIC (Organismo Italiano di Contabilità) per le imprese non quotate o comunque non obbligate all'adozione degli IFRS, e i principi contabili internazionali per i soggetti tenuti a redigere bilanci secondo normativa comunitaria[2].

---

[1] Christopher Nobes, Robert Parker, *Comparative International Accounting*, Pearson Education, Harlow, 2020.
[2] Cfr. D.lgs. 38/2005 – Attuazione del Regolamento CE n. 1606/2002 in materia di applicazione dei principi contabili internazionali.

Il framework IAS/IFRS si basa su una logica economico-sostanziale: mira a fornire una rappresentazione veritiera e imparziale dell'andamento dell'impresa, privilegiando la sostanza economica rispetto alla forma giuridica, in contrasto con molte impostazioni nazionali spesso orientate alla tutela di esigenze fiscali o civilistiche[3]. Tale approccio presuppone, inoltre, un elevato grado di trasparenza informativa, fondato sull'obbligo di fornire un'informativa integrativa esaustiva, che accompagni e spieghi in maniera chiara le valutazioni e i criteri adottati.

Va inoltre sottolineato che la natura principle-based degli IAS/IFRS, a differenza degli approcci rule-based come quello adottato nei GAAP statunitensi[4], consente un'applicazione più flessibile e ragionata dei principi contabili, in particolare in situazioni non espressamente normate come quella della liquidazione. Questo approccio valorizza il giudizio professionale nella selezione dei criteri più appropriati da applicare, sulla base della sostanza economica delle operazioni.

Un presupposto chiave del sistema è quello della continuità aziendale (going concern): secondo lo IAS 1 – Presentation of Financial Statements- i bilanci devono essere redatti partendo dal presupposto che l'impresa proseguirà la propria attività nel futuro prevedibile (almeno dodici mesi successivi alla chiusura dell'esercizio)[5]. La perdita di tale presupposto implica un mutamento sostanziale nel modo di impostare e leggere il bilancio, con ricadute dirette sui criteri valutativi e sulla struttura informativa.

Nel sistema IFRS non è presente un principio contabile specificamente destinato ai bilanci redatti in assenza di going concern. Ciò ha creato, nel tempo, un importante dibattito interpretativo. La guida operativa n.5 dell'OIC pubblicata nel 2010 ha offerto un importante chiarimento in materia, evidenziando che, pur in assenza di uno standard esplicito, il redattore del bilancio deve comunque applicare i principi contabili internazionali, adattandoli al nuovo contesto attraverso l'uso del principio analogico e del giudizio professionale, come previsto dallo IAS 8 – Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors[6].

---

[3] David Alexander, Anne Britton, Ann Jorissen, *International Financial Reporting and Analysis*, Cengage Learning, Andover, 2014.
[4] I Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) sono un insieme di principi contabili utilizzati prevalentemente negli Stati Uniti, sviluppati dal Financial Accounting Standards Board (FASB). A differenza degli IFRS, che sono basati su principi generali (principle-based), i GAAP si fondano su regole dettagliate (rule-based), offrendo meno margine interpretativo e adattabilità in scenari complessi o non normati.
[5] International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 25–26.
[6] Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010.

Questo standard stabilisce che, in mancanza di una norma espressa applicabile a una specifica fattispecie, la direzione aziendale deve fare riferimento:

(a) agli IFRS che trattano fattispecie analoghe;

(b) al Quadro concettuale per l'informativa finanziaria emesso dallo IASB;

(c) alle prassi contabili comunemente accettate nel settore.

In questo modo, anche un bilancio di liquidazione può ritenersi conforme agli IFRS, a patto che vengano adottati criteri e rappresentazioni coerenti con la nuova realtà aziendale.

Il quadro normativo internazionale non fornisce quindi regole rigide e onnicomprensive per ogni scenario, ma uno schema flessibile e adattabile, in cui è la funzione del bilancio – e non solo la sua forma – a guidarne la costruzione.

In fase di liquidazione, infatti, l'obiettivo primario non è più quello di rappresentare la capacità dell'impresa di generare reddito nel tempo, ma quello di documentare in modo veritiero le attività realizzabili e le passività da estinguere, in un'ottica di protezione degli interessi degli stakeholder, in primis dei creditori[7].

La selezione dei principi applicabili – tra cui si segnalano, oltre al già citato IAS 1, l'IFRS 5 per le attività destinate alla vendita, l'IAS 36 per la riduzione durevole di valore, l'IAS 37 per gli accantonamenti e le passività potenziali, e l'IFRS 9 per la valutazione degli strumenti finanziari – deve essere effettuata in modo coerente rispetto a tale finalità[8]. È altresì necessaria una disclosure esplicita sui criteri adottati, sugli assunti valutativi e sulle modalità previste per la dismissione delle attività e la chiusura dell'attività aziendale.

La guida dell'OIC sottolinea, inoltre, che la redazione del bilancio in contesto liquidatorio richiede un'elevata attenzione ai profili valutativi e informativi, in quanto è proprio dalla chiarezza e dalla qualità dell'informazione fornita che deriva la possibilità, per gli stakeholder, di prendere decisioni consapevoli. Anche in assenza di continuità, dunque, il bilancio conserva una funzione fondamentale: garantire trasparenza, affidabilità e responsabilità informativa, in coerenza con i principi del framework IAS/IFRS.

In conclusione, il quadro normativo internazionale – pur non essendo stato pensato originariamente per la fase di liquidazione – consente, attraverso una *lettura sistemica e*

---

[7] Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H., "International Accounting Standards and Accounting Quality", in *Journal of Accounting Research*, vol. 46, n. 3, 2008, pp. 467–498.

[8] Ernst & Young, *Manuale IFRS: Applicazione dei principi contabili internazionali*, Milano, EY, 2022.

prudente, l'applicazione di standard coerenti anche in questo scenario. La flessibilità intrinseca del modello IAS/IFRS, basato sulla sostanza economica e sulla funzione dell'informazione, permette di mantenere viva la funzione comunicativa e fiduciaria del bilancio, anche nella sua fase terminale.

2.2 IAS 1: continuità aziendale e criteri di disapplicazione

Lo IAS 1 – Presentation of Financial Statements – rappresenta il principio cardine nella redazione del bilancio secondo gli standard internazionali. Uno dei suoi assunti fondamentali è il presupposto della continuità aziendale (going concern), secondo cui il bilancio deve essere redatto ipotizzando che l'entità continuerà ad operare nel prevedibile futuro. Tale presupposto guida la valutazione delle attività e delle passività, evitando approcci liquidatori. Tuttavia, qualora emergano segnali concreti di crisi irreversibile o intenzioni formali di cessazione dell'attività, l'entità è obbligata a rivalutare la validità del going concern.

Secondo il par. 25 dello IAS 1, la direzione deve valutare la capacità dell'impresa di continuare ad operare per almeno dodici mesi dalla data di chiusura del bilancio[9]. Se tale condizione non è soddisfatta, o se esistono intenzioni concrete di liquidazione o cessazione dell'attività, il bilancio non può essere redatto secondo il presupposto della continuità, ma deve essere impostato su base liquidatoria o altra base appropriata, come previsto anche dallo IAS 10 relativamente agli eventi successivi alla data di riferimento del bilancio.

Un interessante analisi condotta da PwC[10] pone l'attenzione su come debbano essere applicate le disposizioni dello IAS 1 relative all'ipotesi di continuità aziendale in diversi contesti e scenari, in particolare quelli derivanti da instabilità geopolitiche sempre più frequenti (si pensi agli attuali conflitti in Palestina e in Ucraina).

Nel primo caso, dall'analisi finanziaria può non emergere nessun dubbio significativo sulla continuità aziendale. Ad esempio, non si prevede che il conflitto abbia un impatto significativo sull'entità. In tale fattispecie, la direzione ha stabilito che non vi è alcuna

[9] International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, par. 25.
[10] FAQ 10.1.2 - How should the requirements in IAS 1 regarding the going concern assumption be applied?

incertezza materiale che metta in dubbio la capacità dell'entità di continuare a operare come un'azienda in attività e si aspetta che il conflitto possa avere un certo impatto, anche se non significativo (ad esempio, in relazione alla performance futura attesa o agli effetti su alcune valutazioni future degli asset). A parte la necessità di descrivere le basi della preparazione, non vi sono obblighi di informativa specifici relativi alla continuità aziendale.

Nel secondo scenario contemplato, emergono dubbi significativi con conseguenti azioni di mitigazione sufficienti per rendere appropriata la continuità aziendale. L'impatto del conflitto sulla performance futura dell'entità potrebbe essere significativo: l'entità è in perdita, la domanda dei suoi beni o servizi è diminuita rapidamente e le sue linee di finanziamento scadranno nei prossimi 12 mesi. Dopo aver considerato l'efficacia delle azioni previste, la direzione aziendale conclude che ci si attende che le incertezze rilevanti siano mitigate. Il management ha iniziato ad attuare una strategia di turnaround che mostra prove sufficienti di successo, compresa l'identificazione di fonti alternative di finanziamento. Dopo aver preso in considerazione la pianificazione delle azioni di mitigazione, la direzione conclude che non vi sono incertezze rilevanti.

Questa conclusione, implicando un giudizio significativo, presuppone un'adeguata comunicazione delle sentenze emesse, per concludere che non permangono incertezze rilevanti.

In un terzo scenario, quello in cui emergono dubbi significativi rispetto all'ipotesi di continuità aziendale in scenari di labilità geopolitica internazionale, si prevedono azioni di mitigazione sufficienti per rendere appropriata la continuità aziendale. Sussistono incertezze rilevanti relative a eventi o condizioni (le conseguenze del conflitto) che potrebbero mettere in dubbio la capacità dell'entità di continuare a operare come un'azienda in funzionamento. Le conseguenze del conflitto potrebbero combinarsi con altri eventi o condizioni per creare un'incertezza materiale. L'entità è in perdita, la domanda per i suoi beni o servizi è diminuita rapidamente e le sue linee di finanziamento scadranno nei prossimi 12 mesi. Vi è una notevole incertezza materiale circa la capacità del management di attuare la propria strategia di turnaround per far fronte alla riduzione della domanda e per rinnovare o sostituire i finanziamenti. È proprio il suddetto paragrafo 25 dello IAS 1 che richiede che l'entità indichi le incertezze rilevanti relative alla sua capacità di continuare a operare come un'impresa in funzionamento. La conclusione di

redigere il bilancio in continuità aziendale è probabile che implichi un giudizio significativo.

Nell'ultimo scenario, il peggiore, ci si trova di fronte all'intenzione di liquidare o cessare l'attività. La direzione intende liquidare l'entità o cessare l'attività, oppure non ha altra alternativa realistica che farlo. La base di preparazione della continuità aziendale non è più appropriata. Lo IAS 1 consente a un'entità che non è più un'impresa in continuità aziendale di redigere il bilancio su basi diverse, ma sempre in conformità ai principi contabili internazionali. Il principio non specifica un criterio alternativo per la redazione del bilancio se l'entità non è più un'impresa in funzionamento, ciò nonostante il paragrafo 25 richiede l'indicazione del fatto che il bilancio non è stato redatto secondo il presupposto della continuità aziendale e le ragioni per cui l'entità non è considerata in continuità, nonché l'indicazione del criterio su cui il bilancio è stato redatto.

2.3 I bilanci di liquidazione nelle imprese IAS adopter

Come ampiamente discusso nei paragrafi precedenti, l'impianto normativo internazionale IAS/IFRS, pur non contemplando uno specifico standard per i bilanci redatti in assenza di continuità aziendale, rappresenta il riferimento obbligatorio per numerose imprese, incluse quelle europee quotate[11]. In tale scenario, la *Guida Operativa n.5 emanata dall'Organismo Italiano di Contabilità* (OIC) nel maggio del 2010, si configura come un faro interpretativo cruciale, offrendo indicazioni pratiche su come i principi contabili internazionali possano essere adattati alla peculiare fase della liquidazione[12]. Lungi dal rappresentare una mera trasposizione delle logiche civilistiche, la Guida OIC suggerisce un approccio che, pur nel rispetto del *framework* IAS/IFRS, tenga conto della mutata finalità del bilancio: da strumento di rappresentazione della capacità di generare valore futuro a rendicontazione orientata alla realizzazione degli attivi e all'estinzione delle passività. In questo contesto, si distinguono tre momenti informativi fondamentali, ciascuno con proprie specificità e finalità.

[11] International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 25–26.
[12] Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010.

2.3.1 Il bilancio iniziale di liquidazione

Con l'avvio della fase liquidatoria, la redazione del **bilancio iniziale di liquidazione** costituisce un passaggio obbligato nell'ambito della contabilità straordinaria, assumendo un ruolo determinante per la corretta rappresentazione della nuova configurazione patrimoniale e funzionale dell'impresa. La sua funzione non è meramente formale: si tratta di uno strumento indispensabile per garantire la corretta gestione della liquidazione, la tutela dei creditori e la trasparenza informativa nei confronti dei soci[13]. Anche nel quadro applicativo dei principi contabili internazionali (come già previsto dall'OIC 5 per le imprese che adottano i principi contabili nazionali) le imprese cosiddette *IAS compliant*, ovvero quelle che redigono il bilancio in conformità agli IAS/IFRS (in genere società di capitali ai sensi del D.lgs. n. 38/2005), sono tenute a redigere un bilancio iniziale che, pur discostandosi dai criteri valutativi ordinari, si ispira a una logica sistemica fondata sulla prudenza e sulla finalità di realizzo[14].

Dal punto di vista normativo e tecnico, la redazione di tale bilancio è prevista, seppure implicitamente, sia nell'ordinamento italiano (come chiarito dall'OIC 5)[15], sia nell'ambito dei principi contabili internazionali, dove le indicazioni in merito si desumono principalmente dall'IAS 1 e, per taluni aspetti operativi, dall'IFRS 5[16]. Va inoltre sottolineato che anche la Guida Operativa dell'OIC rivolta alle imprese IAS adopter conferma l'applicazione, in sede di liquidazione, delle disposizioni contenute nell'OIC 5, in quanto compatibili con il framework IAS/IFRS[17]**.** Essa è considerata obbligatoria, anche in assenza di una previsione legislativa espressa, in quanto risponde a necessità inderogabili di natura economica e giuridica: ricostruire la situazione patrimoniale all'inizio della liquidazione e fornire una base documentale idonea a supportare le successive attività liquidatorie. Le finalità del bilancio iniziale di liquidazione sono strettamente connesse al mutato assetto funzionale del patrimonio aziendale. Dopo lo scioglimento, il patrimonio sociale perde la sua destinazione

[13] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010, p. 30.
[14] Cfr. D.Lgs. 38/2005, art. 2 e ss.; IFRS Foundation (2023), Conceptual Framework for Financial Reporting; Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, capp.4-6.
[15] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, capp.4-6.
[16] International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 25–26; International Accounting Standards Board, *IFRS 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*.
[17] Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010.

produttiva e assume la veste di un complesso eterogeneo di beni e rapporti giuridici destinati al realizzo e alla distribuzione. Il bilancio iniziale ha pertanto il compito di:

- *Accertare la situazione iniziale* degli elementi patrimoniali attivi e passivi, assicurando che i liquidatori possano disporre di informazioni complete e affidabili per procedere con il realizzo delle attività e l'estinzione delle passività;
- *Determinare il valore del patrimonio netto iniziale*, che fungerà da base per la misurazione del risultato economico degli esercizi successivi, del capitale finale di liquidazione e, infine, per il riparto dell'attivo netto residuo tra i soci;
- *Valutare la sostenibilità finanziaria della liquidazione*, ossia verificare se le disponibilità liquide esistenti e i presumibili incassi futuri saranno sufficienti a coprire debiti, oneri e spese connessi alla procedura.

In virtù di tali obiettivi, la struttura del bilancio iniziale differisce profondamente da quella del bilancio d'esercizio ordinario. Esso si presenta come una situazione patrimoniale straordinaria, priva di conto economico, nella quale ogni attività e passività è valutata non più secondo i principi di funzionamento (come il fair value, il costo ammortizzato o il valore d'uso), ma secondo criteri alternativi (cd. criteri di liquidazione o break-up basis)[18]. Ne consegue che molti elementi dell'attivo iscritti nel bilancio di funzionamento devono essere esclusi o fortemente rettificati nel bilancio iniziale di liquidazione. È il caso, ad esempio, dei costi pluriennali non ammortizzati, dell'avviamento e di varie immobilizzazioni immateriali non suscettibili di realizzo. Allo stesso tempo, possono emergere attività non contabilizzate nel bilancio precedente, quali beni completamente ammortizzati ma ancora alienabili, oppure crediti e diritti latenti che assumono valore alla luce del nuovo scenario liquidatorio. Nel bilancio iniziale trova inoltre spazio il fondo per costi e oneri di liquidazione, una posta contabile tipica della fase straordinaria che comprende, in forma stimata e prudenziale, tutti i costi e gli oneri previsti per il completamento della liquidazione, al netto di eventuali proventi accessori. Si tratta di una deroga ai criteri standard degli IAS/IFRS, giustificata dalla natura prognostica del documento e dall'esigenza di rappresentare in modo veritiero la capacità dell'impresa di far fronte ai propri obblighi[19].

[18] Per un approfondimento sui criteri valutativi applicabili in assenza di continuità aziendale, si veda il paragrafo 1.3.1 del presente elaborato, *Abbandono dei criteri di funzionamento*.
[19] Cfr. International accounting standard, IAS 37– *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*.

Infine, è importante sottolineare che, pur nel rispetto della struttura imposta dallo IAS 1, il bilancio iniziale può richiedere adattamenti e semplificazioni, specie qualora non sia prevista la prosecuzione dell'attività. Tuttavia, in caso di esercizio provvisorio o affitto d'azienda, possono essere mantenuti alcuni criteri valutativi di funzionamento per preservare il valore dell'impresa come entità produttiva[20].

2.3.2 Il bilancio intermedio (o annuale) di liquidazione

Diversamente dal bilancio iniziale, che fotografa lo stato patrimoniale dell'impresa alla data di scioglimento, il **bilancio intermedio (o annuale)** si configura come uno strumento tecnico-contabile volto a rilevare, con periodicità almeno annuale, gli effetti economico-finanziari della gestione liquidatoria in corso. La sua redazione si colloca in un momento in cui le operazioni di realizzo, estinzione e riassetto patrimoniale si sono già avviate e si rende necessaria una rappresentazione formalizzata dei risultati intermedi conseguiti, anche in funzione della trasparenza verso i creditori e gli altri stakeholder. L'obbligo di tenere la contabilità anche durante la fase di liquidazione, confermato espressamente dall'art. 2490, comma 6, c.c., implica che il bilancio intermedio non sia un semplice documento riepilogativo, ma rappresenti la prosecuzione della funzione amministrativo-contabile in regime di discontinuità[21].
Il bilancio iniziale, in quanto "inventario di apertura", costituisce il punto di partenza delle scritture contabili dei liquidatori, mentre i bilanci intermedi permettono di seguire l'evoluzione del patrimonio mediante la contabilità ordinaria, tipicamente tenuta a partita doppia[22].
Tale bilancio viene talvolta definito intermedio, con riferimento alla sua natura transitoria tra la fase di apertura della liquidazione e la chiusura definitiva della procedura; in altri casi è qualificato come annuale, poiché, laddove la liquidazione si protragga oltre un esercizio, esso deve essere redatto con cadenza periodica, in conformità ai principi

[20] European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), *Discussion Paper: Reporting on Going Concern and Liquidation Basis of Accounting*, Bruxelles, 2021.
[21] Cfr. art. 2490, 6° comma, c.c.
[22] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione*, cit., p. 38; v. anche Cassandro F., *La contabilità nelle fasi straordinarie dell'impresa*, Milano, Egea, 2013, p. 127.

generali di chiarezza e veridicità dell'informazione economico-finanziaria[23]. La doppia denominazione, di fatto, riflette la coesistenza di un criterio cronologico e di uno funzionale. Nel contesto delle imprese IAS adopter, le prassi da seguire, come per il bilancio iniziale di liquidazione, sono dettagliate nella *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione* redatta dall'OIC[24], che pur non avendo valore normativo, rappresenta il principale riferimento interpretativo per le società che applicano i principi contabili internazionali in fase liquidatoria.

Il bilancio intermedio riflette una doppia tensione: da un lato, l'esigenza di coerenza con gli stanziamenti iniziali, in particolare con il Fondo per costi e oneri di liquidazione; dall'altro, la necessità di incorporare sopravvenienze, aggiornamenti di stima e risultati effettivi che emergono nel corso della gestione. Nei casi in cui l'attività dell'impresa sia cessata integralmente, i criteri di rilevazione e valutazione si adeguano alla finalità liquidatoria: le attività sono iscritte al presumibile valore di realizzo e le passività al presumibile valore di estinzione. I costi e ricavi sono rilevati secondo un principio di competenza attenuato, applicato principalmente a proventi e oneri finanziari, costi per servizi e accantonamenti a fondi che abbiano un fondamento oggettivo e documentabile[25]. Il principio di competenza attenuato implica che la rilevazione dei costi e dei ricavi è subordinata alla loro effettiva manifestazione finanziaria o alla loro certezza e determinabilità. I valori così determinati sono poi compensati con gli utilizzi del fondo creato nel bilancio iniziale, in modo da neutralizzare nel conto economico gli effetti già previsti in sede di apertura della procedura. Una particolare attenzione deve essere dedicata alla rappresentazione contabile delle rettifiche di valore rispetto al bilancio iniziale. Rivalutazioni, svalutazioni, plusvalenze e minusvalenze emergenti dal realizzo o dall'estinzione di attività e passività devono essere esposte in apposite voci dello schema di conto economico, come variazioni straordinarie riferite al processo di liquidazione. In questo senso, il bilancio intermedio si configura anche come un documento "di revisione", nel quale trovano spazio le rettifiche alle stime iniziali che, pur fondate su criteri prudenziali, possono risultare incomplete o superate dai fatti di gestione.

[23] Cfr. Di Pietra R., in *Principi contabili internazionali e crisi d'impresa*, Giappichelli, 2011, pp. 224-225, dove si evidenzia come la frequenza del bilancio in liquidazione dipenda dalla durata della procedura, assumendo periodicità annuale in caso di prolungamento oltre l'esercizio.
[24] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010.
[25] Cfr. Ferraris Franceschi R., "Il bilancio nelle fasi straordinarie dell'impresa", *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 2/2015, p. 203.

L'emersione di nuove poste, o l'accertamento di scostamenti rispetto ai valori stimati, costituisce un aspetto fisiologico della liquidazione e rende necessaria una rappresentazione contabile coerente con la natura estimativa e non definitiva del bilancio iniziale[26].

In coerenza con quanto indicato dallo IAS 1, lo schema adottato resta quello ordinario, ma integrato da sottovoci idonee a rappresentare le specificità della fase liquidatoria[27]. Esempi di tali rettifiche possono essere la svalutazione delle rimanenze a un valore di realizzo inferiore al costo, o la rivalutazione di immobili il cui valore di mercato è aumentato.

Diversamente, nei casi in cui la società mantenga in esercizio uno o più rami aziendali, la redazione del bilancio intermedio richiede una doppia modalità valutativa: criteri di funzionamento per i rami operativi e criteri di liquidazione per le componenti non operative. Tale situazione impone, oltre alla separazione gestionale, anche una distinzione contabile netta, con eventuale tenuta di contabilità sezionali o distinte. La separazione gestionale implica, ad esempio, una gestione autonoma dei flussi di cassa e una distinta responsabilità dei liquidatori per i rami in esercizio. La distinzione contabile netta si concretizza nella tenuta di libri contabili separati o nella redazione di bilanci sezionali. In sede di rappresentazione, l'informativa deve esplicitare le modalità di allocazione dei costi comuni, dei proventi e degli oneri, adottando criteri coerenti con quanto previsto dagli IAS/IFRS. Un aspetto rilevante riguarda anche la suddivisione dei flussi finanziari nel rendiconto, che segue l'impostazione dello IAS 7, mantenendo la tripartizione tra attività operative, di investimento e di finanziamento[28]. Sebbene l'attività operativa sia in gran parte soppressa, tale distinzione si rivela utile in presenza di contratti in esecuzione, di rami attivi o di gestione provvisoria, oltre a garantire la comparabilità con gli esercizi precedenti[29].

[26] Cfr. Donato F., "Le rettifiche contabili in fase di liquidazione volontaria", in *Bilancio e Revisione*, n. 1/2019, pp. 56-57.
[27] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 99–106.
[28] International Accounting Standards Board, *International Accounting Standard (IAS) 7 – Statement of Cash Flows*, parr. 1-43.
[29] Pisoni P., "La liquidazione e il bilancio d'impresa: profili contabili e gestionali", in *Contabilità e Bilancio*, IPSOA, Milano, 2012, pp. 173-174.

2.3.3 Il bilancio finale di liquidazione

Il **bilancio finale di liquidazione** costituisce l'atto conclusivo dell'intero processo liquidatorio, nonché lo strumento formale che suggella la chiusura della vita giuridica dell'impresa. La sua redazione è prevista dall'art. 2492 c.c., che impone ai liquidatori, una volta ultimate le operazioni di realizzo dell'attivo e di estinzione del passivo, la predisposizione di un documento che illustri l'esito finale della gestione liquidatoria e la ripartizione dell'attivo netto tra i soci[30]. Tale obbligo riguarda indistintamente tutte le società, comprese quelle che adottano i principi contabili internazionali.

Per le imprese IAS compliant, la guida operativa dell'OIC (2010) costituisce, anche per questo documento contabile, il principale riferimento metodologico, colmando il vuoto normativo lasciato dagli standard internazionali. Ne discende un approccio sistemico fondato sul principio di analogia e sulla continuità informativa rispetto ai bilanci precedenti, in particolare ai bilanci intermedi di liquidazione[31].

Dal punto di vista strutturale, il bilancio finale si articola in due componenti principali: il *bilancio in senso stretto* e *il piano di riparto*.
Il primo comprende lo stato patrimoniale e un conto economico riferito all'ultima frazione temporale della liquidazione. In alcuni casi, a fini esplicativi, può essere predisposto anche un conto economico generale che riassuma l'intero andamento della gestione liquidatoria, pur non essendo obbligatorio. Quest'ultimo documento, redatto in forma extracontabile, è ritenuto particolarmente utile per rappresentare in forma sintetica i risultati complessivi dell'attività dei liquidatori, fornendo una visione integrata delle poste positive e negative maturate durante l'intera durata della liquidazione[32]. Anche in assenza di una normativa codificata a livello internazionale, la prassi suggerisce che il bilancio finale IAS compliant mantenga una struttura conforme agli schemi dello IAS 1, seppur con le opportune semplificazioni derivanti dalla natura non più operativa della società. Tale coerenza risponde non solo a esigenze di omogeneità formale, ma anche alla necessità di assicurare trasparenza informativa fino alla fase conclusiva del ciclo vitale dell'impresa[33].

---

[30] Art. 2492, 1° e 2° comma, c.c.
[31] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione*, cit., p. 59.
[32] Cfr. Donato F., *Bilanci straordinari e liquidatori. Profili teorico-pratici*, IPSOA, 2016, pp. 198-200.
[33] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 9–106.

Il contenuto dello stato patrimoniale varia in funzione del grado di completamento delle operazioni di realizzo e pagamento. Nella sua versione più semplice, esso include unicamente disponibilità liquide e l'attivo netto da distribuire, ma può assumere forme più complesse qualora residuino crediti fiscali non riscossi, debiti non ancora scaduti o posizioni da regolare mediante assegnazioni in natura. In tali casi, l'equilibrio contabile è garantito dall'iscrizione di depositi vincolati o partite di compensazione, nel rispetto dei principi di prudenza, chiarezza e rappresentazione veritiera, in coerenza con il framework IAS/IFRS[34]. A ciò si aggiunge la necessità, nel caso delle imposte dirette, di determinare un risultato imponibile complessivo per l'intero arco della liquidazione, da assoggettare a tassazione in sede di chiusura, configurando un'unica annualità fiscale ai sensi della normativa vigente[35]. Le note al bilancio e la relazione finale dei liquidatori assumono un rilievo centrale. Le prime documentano l'attività svolta nell'ultimo periodo, esplicitando i criteri valutativi adottati e la presenza di poste ancora da estinguere o da assegnare. La seconda, pur non essendo espressamente richiesta dal legislatore, è considerata prassi consolidata e si configura come strumento di accountability nei confronti dei soci e degli stakeholder. Essa include un'analisi delle operazioni concluse, delle eventuali controversie risolte e degli scostamenti rispetto alle stime iniziali[36]. L'informativa può inoltre essere arricchita dal rendiconto finanziario, redatto secondo lo IAS 7, e dal prospetto delle variazioni di patrimonio netto, entrambi riferiti all'ultimo esercizio di gestione. Tali documenti, pur non obbligatori, permettono di ricostruire l'intero processo di dismissione dell'attivo, nonché le modificazioni subite dal capitale netto nel corso della procedura liquidatoria[37]. A tal riguardo, il rendiconto dei flussi finanziari acquisisce ulteriore rilevanza se la liquidazione si è protratta per più esercizi, rendendo opportuna una rappresentazione sintetica dell'impiego delle risorse e della loro destinazione.

Rispetto ai bilanci iniziale e intermedi, quello finale assume una **funzione eminentemente riepilogativa e distributiva**. Se i primi mirano a identificare e monitorare la composizione patrimoniale in fasi differenti della procedura, il bilancio finale ha l'obiettivo di attestare il compimento delle operazioni previste, documentando

[34] Cfr. Pisoni P., *Liquidazione volontaria e redazione dei bilanci finali*, Giuffrè, 2018, pp. 133-135.
[35] Cfr. Circ. Min. Finanze n. 254/E del 19/09/1997; cfr. anche art. 5 D.P.R. 917/1986 (TUIR).
[36] Cfr. Berti G., "La responsabilità del liquidatore per il bilancio finale", *Il diritto delle società*, Giappichelli, 2020, p. 212.
[37] International Accounting Standards Board, *International Accounting Standard (IAS) 7 – Statement of Cash Flows*, parr. 1-43.

l'avvenuta trasformazione del patrimonio aziendale in forme liquidabili e l'effettiva estinzione delle obbligazioni. La sua redazione rappresenta, pertanto, il **presupposto contabile dell'estinzione giuridica della società**, che può aver luogo solo dopo l'approvazione unanime del documento da parte dei soci[38]. Inoltre, il bilancio finale assume anche una valenza probatoria, tutelando i liquidatori da eventuali azioni di responsabilità e attestando la regolarità della loro condotta gestionale[39].

Il bilancio finale non si limita a certificare la chiusura contabile dell'impresa, ma ne rappresenta la sintesi economico-giuridica, confermando l'avvenuta esecuzione delle finalità liquidatorie: realizzo del patrimonio, soddisfacimento dei creditori e distribuzione dell'attivo residuo. La sua corretta redazione, conforme ai principi di chiarezza e rappresentazione veritiera, costituisce quindi non solo una condizione imprescindibile per la cancellazione della società dal registro delle imprese, ma anche per la piena accountability degli organi liquidatori.

2.4 Principi contabili rilevanti nella fase di liquidazione

L'applicazione dei principi contabili internazionali nella fase di liquidazione richiede un'attenta riconsiderazione della loro portata, in quanto molti di essi sono concepiti per contesti improntati alla continuità aziendale. Tuttavia, anche al venir meno di tale presupposto, taluni standard mantengono rilevanza operativa, se reinterpretati alla luce delle finalità liquidatorie. Pertanto, l'obiettivo diviene l'individuazione critica degli IAS/IFRS che risultano ancora idonei a garantire una rappresentazione fedele delle operazioni e delle poste contabili residue, ponendo particolare attenzione agli aspetti valutativi e informativi propri della dismissione degli asset e della chiusura delle obbligazioni. Muovendo da tali considerazioni, gli standard contabili internazionali non perdono la loro validità, ma devono essere interpretati in maniera funzionale alla rappresentazione della nuova realtà aziendale, attraverso una selezione critica delle regole

[38] Cfr. Ferraris Franceschi R., "La chiusura della liquidazione nelle società di capitali", in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 1/2012, p. 125.
[39] Guatri L., *Governance e accountability nelle procedure straordinarie*, Egea, 2009, p. 164.

applicabili e un adattamento coerente ai principi generali di chiarezza, prudenza e rappresentazione veritiera. Pur non essendo prevista una disciplina sistematica della liquidazione nei principi contabili internazionali, numerosi standard restano applicabili anche in assenza del going concern, con le dovute integrazioni e modificazioni. In particolare, sono di rilevanza primaria lo **IAS 36**, lo **IAS 37**, l'**IFRS 5** e l'**IFRS 9**, nonché, sul piano informativo, lo **IAS 1** e lo **IAS 7**. Tali principi, pur elaborati in un contesto di funzionamento dell'impresa, offrono strumenti concettuali e tecnici utilizzabili, con adeguata cautela, anche durante la liquidazione.

2.4.1 IAS 36 – Riduzione di valore delle attività

Lo **IAS 36 – Impairment of Assets** stabilisce i criteri per la rilevazione e la valutazione della riduzione di valore delle attività, al fine di garantire che esse non siano iscritte in bilancio per un ammontare superiore al loro valore recuperabile. Il principio si applica a una vasta gamma di attivi materiali e immateriali, con l'eccezione di quelli regolati da specifici standard, come le rimanenze (IAS 2) e commesse pluriennali (IAS 11), le attività non correnti possedute per la vendita (IFRS 5), le attività relative a benefici per i dipendenti (IAS 19), le attività finanziarie (IAS 39), le attività biologiche (IAS 41), le attività fiscali differite (IAS 12) e gli investimenti immobiliari valutati al FV (IAS 40)[40].

Secondo lo IAS 36, il valore recuperabile di un'attività è definito come **il maggiore tra il valore d'uso** e il **fair value al netto dei costi di dismissione**. Il primo rappresenta il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi dall'utilizzo dell'attività e dalla sua dismissione finale; il secondo corrisponde al prezzo di vendita stimato in un'operazione tra parti consapevoli e indipendenti, al netto dei costi direttamente attribuibili alla cessione[41]. La procedura di impairment[42] richiede una stima regolare di questo valore, almeno annualmente per alcune categorie critiche (come l'avviamento e le attività

[40] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Accounting Standard (IAS) 36 – Impairment of Assets*, par. 2; cfr. anche KPMG, *Insights into IFRS*, 2023, par. 6.1.10.
[41] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Accounting Standard (IAS) 36 – Impairment of Assets*, par. 6 e seguenti.
[42] Il termine *impairment* designa la riduzione durevole del valore contabile di un'attività, quando questo risulta non più recuperabile attraverso l'uso continuativo o la vendita. L'obiettivo della verifica di impairment è garantire che le attività non siano sovrastimate in bilancio, in conformità al principio della rappresentazione veritiera e corretta. Tale concetto si colloca nel più ampio framework della valutazione a valori correnti previsto dagli standard contabili internazionali.

immateriali a vita utile indefinita) e ogniqualvolta esistano indicatori di perdita durevole[43]. Nel caso in cui il valore contabile ecceda il valore recuperabile, la differenza è iscritta come perdita durevole di valore (impairment loss) nel conto economico dell'esercizio e comporta la riduzione del valore di bilancio dell'attività. Qualora tale attività faccia parte di un insieme più ampio che genera flussi finanziari in modo congiunto (unità generatrice di flussi finanziari, CGU), la verifica del valore recuperabile avviene a livello aggregato, e l'eventuale perdita è ripartita proporzionalmente tra gli elementi della CGU, attribuendo priorità alla svalutazione dell'avviamento[44].

Nella fase di liquidazione, l'applicazione dello IAS 36 subisce un significativo mutamento interpretativo, giacché viene meno l'ipotesi di continuazione dell'attività aziendale. Ne consegue che la determinazione del valore recuperabile non può più fondarsi sul valore d'uso, divenuto privo di significato economico in assenza di operatività futura. Il parametro di riferimento diviene, dunque, esclusivamente il fair value al netto dei costi di vendita, in quanto unico criterio idoneo a riflettere la prospettiva dismissiva tipica della liquidazione[45]. L'utilizzo dello IAS 36 in questo contesto si traduce in un'analisi orientata alla verificabilità del valore di realizzo delle attività, sulla base di stime attendibili di mercato o di perizie terze. Ciò risulta particolarmente rilevante per gli attivi patrimoniali di difficile alienazione, per i quali l'impossibilità di recupero integrale del valore contabile impone la rilevazione tempestiva di una perdita. L'avviamento, essendo strettamente connesso alla capacità reddituale futura dell'impresa, è normalmente oggetto di svalutazione totale, salvo nei rari casi in cui sia incluso in un'unità cedibile nel suo complesso, come ad esempio una cessione d'azienda[46].

È fondamentale, inoltre, che i liquidatori forniscano adeguata informativa nelle note al bilancio, esplicitando i criteri di valutazione applicati e le assunzioni poste alla base delle stime di fair value. Questo garantisce la trasparenza del processo liquidatorio e tutela i portatori di interesse da rappresentazioni distorte del patrimonio aziendale.

---

[43] Cfr. International Accounting Standard, *IAS 36 - Riduzione di valore delle attività,* par. 9-10; la valutazione annuale obbligatoria è prevista, tra gli altri, per l'avviamento e le attività immateriali a vita utile indefinita.
[44] Cfr. International Accounting Standards Board*, International Accounting Standard (IAS) 36 – Impairment of Assets*, parr.9-10.
[45] Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, 2010, p. 59.
[46] Cfr. Bianchi L., *La valutazione del goodwill in liquidazione*, in *Contabilità e Bilancio*, n. 4/2017, pp. 21-35

2.4.2 IFRS 5 – Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate

L'International Financial Reporting Standard 5 disciplina il trattamento contabile delle **attività non correnti e dei gruppi in dismissione** destinati alla vendita, nonché la rappresentazione in bilancio delle **attività operative cessate**, allo scopo di assicurare un'adeguata informativa circa la natura transitoria e la destinazione dismissiva di tali componenti del patrimonio aziendale[47]. Il principio si applica ogni qualvolta il recupero del valore contabile di un'attività non sia previsto tramite l'uso continuativo, bensì attraverso una cessione sostanzialmente certa, da realizzarsi entro un orizzonte temporale di dodici mesi[48].

La classificazione come "posseduta per la vendita" richiede il soddisfacimento di criteri stringenti:

- l'attività deve essere *disponibile in modo immediato* e *nelle condizioni attuali*;
- la vendita deve essere *altamente probabile*;
- deve esistere *un impegno formale da parte della direzione* verso un programma attivo di dismissione.
- Devono essere *avviate le iniziative per individuare un acquirente* e completare la vendita, a condizioni di mercato ragionevoli, entro l'anno successivo alla classificazione[49].

Dal punto di vista valutativo, **l'attività (o il gruppo in dismissione) è misurata al minore tra il valore contabile e il fair value al netto dei costi di vendita**, principio che garantisce l'allineamento tra rappresentazione contabile e capacità di realizzo effettiva. Le attività classificate come possedute per la vendita cessano di essere ammortizzate, proprio perché non più destinate a contribuire ai processi economici aziendali[50]. Ai fini della rilevazione di perdite durevoli di valore, il principio richiama le disposizioni dello IAS 36 in tema di impairment. In particolare, qualora un gruppo in dismissione presenti un valore inferiore rispetto al proprio valore contabile aggregato, la perdita viene

[47] International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*, par. 1-3.
[48] Magnano San Lio, *I principi contabili internazionali IAS/IFRS*, intervento formativo, 31 gennaio 2023.
[49] Cfr. Ernst & Young, *IFRS Manual of Accounting*, 2022, par. 18.2.
[50] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*, parr. 15-18.

allocata con priorità alla svalutazione dell'avviamento e, successivamente, delle altre attività su base proporzionale[51].

In fase liquidatoria, l'IFRS 5 acquista una centralità metodologica evidente. La cessazione della continuità aziendale rende strutturalmente prevalente la finalità di vendita o assegnazione degli attivi. Tuttavia, la classificazione non può essere automatica: ogni attività o gruppo di attività deve essere oggetto di analisi specifica, valutando il grado di prontezza per la dismissione e la ragionevole certezza del realizzo. Non ogni cespite in liquidazione, infatti, soddisfa le condizioni di immediatezza o probabilità elevate richieste dallo standard.

Nel contesto della redazione del bilancio finale di liquidazione, il principio consente di rappresentare in modo veritiero l'effettiva liquidabilità degli attivi ancora in portafoglio. In particolare, la riclassificazione separata delle attività possedute per la vendita e delle passività connesse permette una più chiara *segmentazione informativa* e favorisce la trasparenza nei confronti dei soci e dei creditori. L'informativa richiesta include la descrizione delle principali classi di attività, gli effetti economici della dismissione e i risultati delle operazioni cessate, eventualmente evidenziati in modo aggregato nel conto economico complessivo[52].

È altresì necessario fornire note esplicative circa le modalità di determinazione del fair value, i criteri di allocazione delle perdite e lo stato di avanzamento dei programmi di dismissione, eventualmente integrando con perizie indipendenti nei casi più complessi. Nei bilanci di liquidazione IAS compliant, l'adozione dell'IFRS 5 non è quindi solo conforme alle prescrizioni tecniche, ma costituisce un presidio essenziale di veridicità e accountability gestionale.

[51] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*, parr. 23-25.
[52] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*, parr. 30-34.

2.4.3 IAS 37 – Accantonamenti e passività potenziali

L' *International Accounting Standard* 37 – *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets* disciplina la **rilevazione, la valutazione e l'informativa degli accantonamenti, delle passività potenziali e delle attività potenziali**. La finalità del principio è quella di assicurare che nei bilanci siano rappresentate, con criteri prudenziali e realistici, le obbligazioni presenti o potenziali derivanti da eventi passati, qualora sia probabile un deflusso di risorse economiche e sia possibile formulare una stima attendibile dell'onere connesso[53].

Gli *accantonamenti* sono definiti come passività di scadenza o ammontare incerti, che derivano da obbligazioni legali o implicite presenti alla data di riferimento del bilancio. Una obbligazione legale nasce da un contratto, da una legislazione o da altre disposizioni giuridiche; una obbligazione implicita, invece, deriva dal comportamento consolidato dell'impresa che ha generato, presso terzi, un'aspettativa affidabile di adempimento. Un accantonamento è rilevato in bilancio solo se sussistono, congiuntamente, tre condizioni:

- esistenza di un'obbligazione attuale;
- probabilità di un deflusso di risorse;
- possibilità di una stima attendibile dell'onere[54].

La valutazione dell'accantonamento deve riflettere la miglior stima dell'esborso necessario per estinguere l'obbligazione o trasferirla a terzi, tenendo conto di rischi e incertezze, e prevedendo, ove rilevante, la attualizzazione al valore presente degli importi futuri[55]. È importante sottolineare che lo IAS 37 esclude espressamente la possibilità di rilevare accantonamenti per perdite operative future, in quanto non rappresentano obbligazioni attuali e, dunque, non soddisfano i criteri per la rilevazione.

Le *passività potenziali* sono invece obbligazioni possibili, derivanti da eventi passati, la cui esistenza sarà confermata solo dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti. Non sono rilevate in bilancio ma devono essere descritte in nota integrativa, salvo il caso in cui la probabilità di deflusso sia remota.

---

[53] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, parr. 14-16.
[54] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, parr. 36-45.
[55] KPMG, *Insights into IFRS*, 2023, par. 7.1.10.

Particolarmente rilevante è la disciplina dei contratti onerosi, cioè quelli in cui i costi inevitabili per adempiere agli obblighi contrattuali superano i benefici economici attesi. In tali casi, è richiesto l'accantonamento della perdita stimata. Inoltre, nel caso di piani di ristrutturazione, lo IAS 37 richiede la presenza di un piano formalizzato e comunicato alle controparti, in grado di generare un'aspettativa vincolante, affinché l'obbligazione sia qualificabile come implicita[56].

In fase di liquidazione, il principio assume un ruolo strategico nella rappresentazione delle uscite previste per il completamento delle operazioni residuali e per l'estinzione delle obbligazioni. A differenza di un bilancio ordinario, il focus si sposta dalla mera competenza economica alla corretta identificazione delle passività attualizzate che il liquidatore è tenuto a sostenere. Ne derivano specifiche implicazioni applicative:

- Gli **accantonamenti per costi di chiusura** (compensi professionali, oneri legali, costi di cancellazione, spese di smaltimento e ripristino ambientale) devono essere rilevati, se soddisfano i requisiti previsti dal principio, come parte del fondo per costi e oneri di liquidazione.
- Le **passività potenziali**, ad esempio derivanti da contenziosi fiscali o civili non ancora definiti, devono essere accompagnate da una disclosure completa, salvo rischio di pregiudizio per l'impresa, caso in cui il principio consente l'omissione di alcune informazioni per ragioni di riservatezza[57].
- Le **ristrutturazioni** previste dalla liquidazione devono essere attentamente valutate: la mera decisione di scioglimento non è sufficiente a generare un'obbligazione implicita, a meno che non sia stato adottato un piano formalizzato e comunicato entro la data di chiusura del bilancio.

A ciò si aggiunge la necessità di fornire in nota integrativa tutte le informazioni relative agli accantonamenti significativi, inclusi: natura, tempi previsti di estinzione, movimenti nell'esercizio e incertezze sulle stime. Tale obbligo informativo assume un rilievo decisivo nella fase di liquidazione, in quanto consente agli stakeholder di valutare l'effettiva solvibilità e correttezza della rappresentazione patrimoniale finale.

---

[56] EY, *IFRS Manual of Accounting*, 2022, par. 20.4.
[57] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, Appendice C.

2.4.4 IFRS 9 – Passività finanziarie e strumenti di debito

L'*International Financial Reporting Standard* 9 ha rivoluzionato il trattamento contabile degli strumenti finanziari, introducendo un modello fondato su tre pilastri: **classificazione e valutazione**, **perdita di valore attesa** (*expected credit loss*) e **hedge accounting**. Il principio sostituisce integralmente il precedente IAS 39, semplificandone la struttura e rafforzando la capacità informativa del bilancio in merito all'ammontare, alla tempistica e all'incertezza dei flussi finanziari futuri derivanti da strumenti finanziari[58]. Il principio si applica a tutte le **attività e passività finanziarie**, ad eccezione di alcune fattispecie specificamente escluse (es. partecipazioni in controllate e joint venture, strumenti disciplinati da altri standard come l'IFRS 16 per i leasing e lo IAS 19 per i benefici ai dipendenti)[59]. La classificazione delle attività finanziarie avviene sulla base del modello di business adottato dall'entità e delle caratteristiche contrattuali dei flussi finanziari. Le categorie previste sono:

- **costo ammortizzato**, per gli strumenti detenuti al fine di incassare i flussi contrattuali;
- **fair value rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo** (FVOCI), per le attività detenute anche a fini di vendita;
- **fair value rilevato a conto economico** (FVPL), in tutti gli altri casi[60].

Le passività finanziarie, salvo rare eccezioni, sono valutate al costo ammortizzato. In relazione alla perdita di valore, l'IFRS 9 sostituisce l'approccio "incurred loss" previsto dallo IAS 39 con il nuovo modello delle perdite attese (*expected credit loss model*). Tale modello è articolato in tre stadi, in funzione del deterioramento del rischio di credito dello strumento:

- **Stadio 1**: perdita attesa nei successivi 12 mesi;

[58] Cfr. International Accounting Standards Board, *IFRS 9 – Financial Instruments*, par. 1-2.
[59] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 9 – Financial Instruments*, par. 2.1.
[60] Cfr. International Accounting Standards Board, *IFRS 9 – Financial Instruments*, par. 4.1.1 e ss.; cfr. EY, *IFRS Manual of Accounting*, 2022, § 12.3.

- **Stadio 2**: perdita attesa sull'intera vita dello strumento, in caso di peggioramento significativo del rischio di credito;
- **Stadio 3**: perdita attesa analitica per strumenti già deteriorati (crediti *impaired*)[61].

Il principio prevede inoltre una profonda revisione dell'hedge accounting, semplificando i criteri di efficacia della copertura e ampliando le possibilità operative di applicazione. Tuttavia, l'adozione di tale sezione resta opzionale per l'impresa.

Nel bilancio di liquidazione, l'IFRS 9 assume una rilevanza specifica per la corretta rappresentazione dei valori finanziari residuali. La perdita del presupposto di continuità aziendale impone una rivalutazione critica del trattamento delle attività e passività finanziarie:

- le **passività** devono essere rilevate al **valore di estinzione**, includendo interessi maturati, penali per l'estinzione anticipata o eventuali accordi transattivi;
- le **attività** (crediti finanziari, titoli) devono essere valutate in funzione del **valore effettivamente realizzabile**, applicando il modello delle perdite attese secondo criteri aggiornati e coerenti con lo stato liquidatorio[62].

Nella pratica, il principio impone che le imprese IAS adopter adottino un approccio *forward-looking*, che tenga conto non solo delle perdite già manifestatesi, ma anche di quelle ragionevolmente prevedibili, alla luce della situazione di liquidazione. Come emerge da casi concreti (es. il caso MainTransport), la determinazione dell'*expected credit loss* avviene mediante l'analisi congiunta di:

- probabilità di default (*Probability of Default* – PD),
- perdita in caso di default (*Loss Given Default* – LGD),
- esposizione al default (Exposure at Default – EAD)[63].

Nel bilancio finale di liquidazione, la disclosure relativa agli strumenti finanziari deve evidenziare:

---

[61] KPMG, *Insights into IFRS*, 2023, par. 6.3.2
[62] Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, 2010, p. 62.
[63] Cfr. Lezione Università Federico II, slide 19-23: applicazione pratica del modello ECL attraverso la definizione di soglia di default, PD, LGD ed EAD.

- il criterio di classificazione adottato;
- le rettifiche di valore operate;
- le ipotesi adottate per stimare le perdite attese;
- le operazioni di derecognition effettuate.

L'obiettivo è garantire una rappresentazione trasparente della posizione finanziaria netta, fornendo agli stakeholder informazioni chiare sulla recuperabilità dei crediti e sull'onerosità dell'indebitamento residuo.

2.4.5 IAS 7 – Il rendiconto finanziario in assenza di continuità

L' *International Accounting Standard* 7 – *Statement of Cash Flows* impone la **redazione del rendiconto finanziario quale parte integrante del bilancio d'esercizio**, con l'obiettivo di fornire agli utilizzatori informazioni utili a valutare la capacità dell'entità di generare liquidità, nonché le modalità con cui tali risorse vengono impiegate nel corso del tempo[64]. Il principio richiede la classificazione dei flussi finanziari in tre macro-aree: attività operative, attività di investimento e attività di finanziamento, consentendo così una lettura analitica della gestione aziendale sotto il profilo della liquidità.

In una prospettiva di impresa in funzionamento, il rendiconto finanziario svolge una funzione informativa primaria: monitora la sostenibilità dell'operatività nel breve e medio termine, rappresentando i flussi derivanti dal ciclo economico e finanziario dell'impresa. Tuttavia, nella fase di liquidazione, la finalità stessa della gestione muta radicalmente. Viene meno la generazione ordinaria di ricavi e flussi ricorrenti, e prevalgono operazioni di smobilizzo patrimoniale e regolamento delle obbligazioni pregresse. Lo IAS 7, pur non prevedendo un trattamento distinto per i bilanci di liquidazione, non perde la propria validità. Anzi, come indicato anche dalla *Guida operativa dell'OIC* per le imprese IAS adopter, il rendiconto dei flussi finanziari deve continuare ad essere predisposto, sebbene adattato per rispecchiare la nuova logica liquidatoria[65]. In tale ottica, i flussi finanziari

[64] International Accounting Standards Board, IAS 7 – *Rendiconto finanziario*, par. 1-3.
[65] OIC, *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010, p. 62.

non saranno più articolati secondo le tipiche attività operative, bensì ridefiniti alla luce della dismissione del patrimonio aziendale e dell'estinzione delle obbligazioni. È importante che nel rendiconto finanziario in liquidazione si mantenga la suddivisione formale prevista dallo IAS 7, ma con contenuti coerenti con la gestione in dismissione. Ad esempio, le attività operative comprenderanno i flussi da liquidazione dell'attivo circolante, le attività di investimento includeranno gli incassi da vendite di cespiti, mentre le attività di finanziamento terranno conto di rimborsi di prestiti, pagamenti finali di debiti o eventuali acconti ai soci. Tali classificazioni derivano da prassi interpretative consolidate, volte a riflettere il ciclo finanziario tipico di una procedura di liquidazione[66].

Un elemento distintivo, in tale contesto, è la crescente rilevanza dei flussi finanziari netti residui, destinati alla ripartizione. Per questo, il rendiconto assume anche una funzione di sintesi gestionale dell'attività dei liquidatori, documentando l'evoluzione del patrimonio liquido e la sua destinazione finale.

Ai fini dell'informativa, è raccomandata una descrizione analitica dei flussi principali nelle note esplicative, anche con riferimento alle fonti e modalità di calcolo. Sebbene la standardizzazione prevista dallo IAS 7 resti formalmente applicabile, è la chiarezza rappresentativa ad assumere il ruolo guida nella redazione del rendiconto in fase di cessazione dell'attività.

[66] Le categorie di flussi comunemente osservate nella prassi liquidatoria includono: incassi derivanti dalla dismissione di immobilizzazioni o rimanenze, rientri da crediti verso clienti o da attività finanziarie, pagamenti relativi a passività pregresse (fornitori, personale, debiti finanziari) e spese legate al processo liquidatorio (onorari, consulenze, costi di chiusura). Cfr. KPMG, *Insights into IFRS*, 2023, par.9.3.

Capitolo III
Il bilancio di liquidazione secondo i principi contabili nazionali (OIC)

3.1 Riferimenti normativi: Codice Civile, principi OIC e Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza

Il bilancio redatto nella fase di liquidazione trova il proprio fondamento normativo primario nel **Codice Civile italiano**. Gli articoli 2484 e seguenti[1] disciplinano le cause di scioglimento delle società e gli effetti che ne conseguono, tra cui l'obbligo di avviare la procedura liquidatoria[2]. Con l'insorgenza di una causa di scioglimento (ad esempio per deliberazione dei soci, conseguimento dell'oggetto sociale, riduzione del capitale al di sotto del minimo legale, ecc.), gli amministratori cessano dalla carica e subentrano uno o più liquidatori nominati dall'assemblea[3], incaricati di gestire e definire tutte le operazioni necessarie alla chiusura dell'attività[4]. Sul piano informativo-contabile, l'art. 2490 c.c. stabilisce che durante la liquidazione i liquidatori debbano redigere il bilancio d'esercizio alle scadenze ordinarie, applicando le disposizioni degli artt. 2423 e seguenti "in quanto compatibili con la natura, le finalità e lo stato della liquidazione"[5]. Ciò significa che il bilancio in liquidazione rimane un vero e proprio bilancio d'esercizio (comprensivo di Stato Patrimoniale, Conto Economico, Rendiconto finanziario e Nota integrativa), ma deve essere redatto con adattamenti ai criteri di valutazione e alla struttura, resi necessari dalla particolare finalità liquidatoria[6]. Proprio tale finalità distingue il bilancio di liquidazione dal bilancio ordinario: le rappresentazioni contabili non sono più orientate al principio di continuità aziendale, bensì alla realizzazione degli attivi e all'estinzione delle passività, in funzione della cessazione dell'attività.

---

[1] Nota bene: Per la liquidazione nell'ambito di procedure concorsuali giudiziarie – come il fallimento o la liquidazione giudiziale – si applicano discipline specifiche di carattere straordinario. Il presente lavoro si riferisce esclusivamente alla liquidazione volontaria delle società di capitali in regime di continuità aziendale cessata, regolata dagli artt. 2484 c.c. e ss.
[2] Cfr. Art.2484 c.c. e ss.
[3] O vi provvede il tribunale, qualora l'assemblea non si costituisca o non deliberi.
[4] Cfr. Art. 2487 c.c.
[5] Art. 2490 c.c.
[6] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* par. 11.

In attuazione del dettato normativo, l'**Organismo Italiano di Contabilità (OIC)** ha emanato il *principio contabile nazionale OIC 5 – Bilanci di liquidazione*, che fornisce indicazioni dettagliate per la redazione di tali bilanci secondo i principi contabili nazionali[7]. L'OIC 5 interpreta in chiave tecnico-contabile quanto previsto dall'art. 2490 c.c., specificando come applicare i criteri civilistici al caso della liquidazione volontaria delle società. In particolare, chiarisce che, abbandonata la prospettiva del *going concern*, tutte le attività devono essere valutate in base al valore di presumibile realizzo e le passività in base al valore effettivo di estinzione, invece che secondo il tradizionale valore d'uso o altri criteri tipici della gestione in funzionamento. Questa impostazione, come si vedrà nel dettaglio, mira a rappresentare nel bilancio di liquidazione l'ammontare presunto delle risorse che potranno essere distribuite dopo aver soddisfatto i creditori, offrendo quindi un'informazione di carattere prevalentemente previsionale e non più storico[8]. Coerentemente, l'OIC 5 richiede anche di riclassificare le voci di bilancio per riflettere la diversa destinazione liquidatoria dell'impresa, privilegiando la chiarezza e la rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale-finanziaria in liquidazione. Tali indicazioni si inseriscono nel più ampio quadro dei principi generali di redazione del bilancio d'esercizio, riaffermando il dovere di rappresentare fedelmente la realtà aziendale sottostante anche in fase di liquidazione, nel rispetto dei vincoli normativi e della funzione informativa verso i terzi.

Accanto al Codice Civile e ai principi contabili nazionali, va menzionato il nuovo **Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza** (D.Lgs. 14/2019) quale elemento del quadro normativo di riferimento. Tale codice – definitivamente entrato in vigore nel 2022 – ha rafforzato gli obblighi di trasparenza e tempestività nella gestione delle situazioni di difficoltà aziendale[9]. A tal riguardo, in seguito all'entrata in vigore dell'art. 375 del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza è stato introdotto il secondo comma dell'articolo 2086 del Codice Civile, imponendo agli organi sociali – anche in fase di liquidazione – l'obbligo di adottare assetti organizzativi, amministrativi e contabili adeguati, al fine di monitorare continuativamente gli equilibri patrimoniali e finanziari della società[10]. In quest'ottica, il bilancio di liquidazione assume un ruolo ancora più

[7] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*, Fondazione OIC, Roma.
[8] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio*.
[9] D.Lgs. 14/2019, Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.
[10] Cfr. Art. 375 D.Lgs. 14/2019, modifica dell'art. 2086 c.c.

centrale quale strumento informativo privilegiato per rappresentare la situazione economico-finanziaria residua dell'impresa e consentire una verifica puntuale della sua solvibilità. Una Nota integrativa curata e completa – ad esempio nell'individuare e descrivere le passività potenziali e le pendenze legali ancora in essere – diviene fondamentale per garantire una corretta gestione liquidatoria e favorire l'emersione tempestiva di eventuali stati di insolvenza.

In sintesi, la disciplina interna affida al bilancio di liquidazione una funzione di tutela dei creditori e dei soci, assicurando attraverso di esso un'ordinata cessazione dell'attività. La normativa civilistica fornisce le coordinate generali (obbligo di bilancio, criteri da adattare, documenti finali da presentare), mentre i principi contabili nazionali – in primis l'OIC 5 – specificano le modalità tecniche di attuazione di tali obblighi. Nel prosieguo del capitolo si esamineranno struttura, contenuti e criteri valutativi del bilancio liquidatorio secondo l'OIC 5, nonché le più recenti prospettive di aggiornamento del principio, evitando sovrapposizioni con quanto già visto nei Capitoli I e II (focalizzati rispettivamente sugli aspetti generali e sugli IAS/IFRS), se non per brevi richiami funzionali al confronto finale.

3.2 L'OIC 5: struttura, obiettivi e ambito di applicazione

L'**OIC 5 – Bilanci di liquidazione** costituisce il riferimento contabile fondamentale, per le società che applicano i principi contabili nazionali, in materia di bilancio successivo alla perdita della continuità aziendale. Esso disciplina in modo sistematico i criteri di redazione dei bilanci relativi alla fase liquidatoria volontaria definendone gli scopi informativi e la corretta rappresentazione.

Dal punto di vista strutturale, l'OIC 5 delinea anzitutto i diversi documenti contabili che intervengono nel corso della procedura di liquidazione, distinguendo nettamente tra una fase iniziale di transizione dalla gestione in funzionamento e la successiva

rendicontazione periodica in logica liquidatoria[11]. In particolare, il principio individua i seguenti prospetti da predisporre in sede di apertura e durante la liquidazione:

- **Situazione dei conti alla data di scioglimento:** situazione patrimoniale di apertura liquidazione, redatta dagli amministratori uscenti (si tratta di un prospetto contabile che fotografa i saldi attivi e passivi al momento in cui l'azienda cessa la propria operatività, prima di qualunque rettifica valutativa di liquidazione)[12]. È un documento che fa da ponte tra il bilancio d'esercizio precedente e i bilanci di liquidazione, fungendo da base iniziale per le successive valutazioni in realizzo.

- **Rendiconto sulla gestione degli amministratori:** è il *bilancio infrannuale* finale del periodo compreso tra l'ultima chiusura di esercizio e la data di inizio liquidazione. Viene redatto dagli amministratori uscenti secondo i criteri ordinari di funzionamento e rappresenta il risultato economico della loro gestione fino all'avvio della liquidazione. L'OIC 5 lo definisce come un documento destinato a informare con chiarezza, verità e correttezza sulla situazione patrimoniale-finanziaria della società al momento del passaggio di consegne e sul risultato economico maturato dopo l'ultimo bilancio approvato fino alla data di iscrizione dei liquidatori[13]. Pur avendo forma analoga a un bilancio d'esercizio (stato patrimoniale, conto economico, nota integrativa, ecc.), il rendiconto di gestione adotta criteri valutativi ancora di funzionamento e non di liquidazione, salvo tener conto del venir meno della prospettiva di continuità (ad esempio evitando nuove capitalizzazioni di costi, verificando possibili perdite di valore di immobilizzazioni e partecipazioni non più strategiche, aggiornando con prudenza le posizioni creditorie e debitorie per riflettere eventuali inadempimenti o sopravvenienze legate allo scioglimento). Questo documento non richiede una formale approvazione assembleare autonoma, poiché confluisce nel primo bilancio di liquidazione sottoposto ai soci.

- **Bilancio iniziale di liquidazione:** è il primo bilancio redatto dai liquidatori subito dopo l'assunzione delle funzioni (di norma coincidente con il bilancio d'esercizio

[11] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* cap. 3.
[12] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* par. 3.3; si veda anche G. Mancia, *La contabilità di liquidazione delle società di capitali*, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 4/2021, pp. 87-102.
[13] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* par. 3.4.

dell'anno in cui inizia la liquidazione, opportunamente adattato). In esso vengono applicati per la prima volta i criteri di liquidazione, operando le necessarie rettifiche di realizzo su attivi e passivi. L'art. 2490, comma 4, c.c. richiede che in questo primo bilancio i liquidatori indichino le variazioni nei criteri di valutazione adottati rispetto all'ultimo bilancio approvato, specificandone ragioni e conseguenze, e allegando la documentazione consegnata dagli amministratori (situazione dei conti e rendiconto) con eventuali osservazioni[14]. Di fatto, il bilancio iniziale formalizza il passaggio al nuovo regime contabile: la sua struttura può differire sensibilmente da quella di un bilancio ordinario, presentandosi come una sorta di stato patrimoniale straordinario (in cui tutte le attività e passività sono rideterminate al valore di liquidazione) accompagnato dalla Nota integrativa, mentre il Conto economico può risultare meno significativo o addirittura non previsto in caso di redazione contestuale alla data di inizio. Le differenze di valore emerse in sede di prima applicazione dei criteri liquidatori sono normalmente imputate in una specifica voce di patrimonio netto (c.d. *Riserva o conto "Rettifiche di liquidazione"*), senza impatto diretto sul risultato economico della gestione liquidatoria corrente[15].

- **Bilancio annuale di liquidazione**: qualora la procedura si protragga per più esercizi, i liquidatori devono redigere un bilancio d'esercizio per ciascun anno solare di liquidazione, seguendo le scadenze e le regole generali di cui agli artt. 2423 e ss. del Codice Civile (deposito, convocazione dell'assemblea per l'approvazione, pubblicazione ecc., analogamente a quanto avviene per i bilanci ordinari). La differenza sostanziale risiede nei criteri di valutazione (che rimangono orientati al realizzo) e in talune modifiche alla struttura degli schemi di bilancio, di cui si dirà in dettaglio nei paragrafi successivi. Ogni bilancio annuale intermedio, oltre a dare conto della gestione liquidatoria dell'esercizio (ad esempio plusvalenze/minusvalenze da realizzo cespiti, oneri della liquidazione, ecc.), deve aggiornare le valutazioni degli attivi e passivi residui sulla base delle

[14] Cfr. E. Santacroce, *Manuale di diritto commerciale*, Giuffrè, Milano, 2020, pp. 552-553.
[15] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* par. 4.3.4.

informazioni via via disponibili, mantenendo un approccio prudenziale a tutela dei creditori[16].

- **Bilancio finale di liquidazione:** completate le operazioni di realizzo dell'attivo e pagamento dei debiti, i liquidatori redigono il bilancio finale, indicando la parte spettante a ciascun socio o l'eventuale deficit. Si tratta dell'atto conclusivo della liquidazione: esso consiste sostanzialmente in uno stato patrimoniale finale accompagnato da una relazione (nota) illustrativa e dal piano di riparto dell'attivo residuo tra i soci[17]. Il bilancio finale, sottoscritto dai liquidatori, va comunicato ai soci (mediante deposito presso il Registro delle Imprese) e si intende approvato se non viene impugnato dai soci entro 90 giorni dalla comunicazione[18]. Decorso tale termine senza reclami, il bilancio finale si considera approvato in via definitiva e i liquidatori possono procedere alla cancellazione della società dal Registro delle Imprese, cessando la loro funzione. In caso di contestazioni sul bilancio finale, la decisione è rimessa al Tribunale[19]. Durante il termine di 90 giorni, le somme spettanti ai soci rimangono depositate presso un istituto di credito designato e vengono distribuite solo a omologazione avvenuta.

Secondo l'OIC 5, i primi due documenti (*situazione dei conti* e *rendiconto degli amministratori*) non costituiscono ancora veri e propri "bilanci di liquidazione", bensì svolgono una funzione preparatoria e di transizione verso la fase liquidatoria vera e propria[20]. Essi servono a *fotografare* la situazione aziendale al termine della gestione in continuità e a predisporre la base contabile su cui i liquidatori applicheranno i nuovi criteri valutativi improntati al realizzo. I bilanci liquidatori in senso stretto sono invece il bilancio iniziale, gli eventuali bilanci annuali/intermedi e il bilancio finale, tutti redatti dai liquidatori in base ai principi dell'OIC 5.

Dal punto di vista degli obiettivi informativi, il bilancio di liquidazione secondo l'OIC 5 persegue principalmente una finalità prognostica e di salvaguardia. Come evidenziato dalla dottrina economico-aziendale, esso non mira tanto a rappresentare la redditività

[16] Cfr. M. Savioli – A. Marra, *La redazione del bilancio nelle società in liquidazione volontaria*, in *Bilancio e revisione*, IPSOA, 2022.
[17] Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5 - Bilanci di liquidazione,* par. 6.1.
[18] Cfr. art. 2492, 3° comma, c.c.
[19] Cfr. art. 2492, 5° comma, c.c.
[20] Cfr. G.Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, 2024, par. 2.2.

corrente (spesso poco significativa in fase di cessazione), quanto a fornire una stima attendibile dell'esito finale della liquidazione, ossia del presumibile surplus attivo distribuibile ai soci dopo l'integrale soddisfacimento dei creditori[21]. I destinatari privilegiati di questa informazione sono proprio i creditori sociali, il cui interesse risulta centrale: attraverso valori di bilancio realisticamente aggiornati e una disclosure trasparente, si vuole garantire che eventuali insufficienze patrimoniali emergano prontamente, consentendo di attivare i rimedi opportuni (come la segnalazione di insolvenza ai sensi della normativa fallimentare). Anche i soci sono destinatari rilevanti: pur essendo ultimi nell'ordine dei pagamenti, essi hanno diritto a verificare la correttezza delle operazioni liquidatorie e la massimizzazione del residuo attivo, oltre a ottenere dal bilancio finale un quadro chiaro della quota di patrimonio a ciascuno spettante. Infine, eventuali organi di controllo o autorità (ad es. il collegio sindacale, i revisori, il tribunale in caso di liquidazione giudiziale) trovano nei bilanci di liquidazione uno strumento per vigilare sull'operato dei liquidatori e la regolarità della procedura[22]. In tal senso, come già richiamato in precedenza (Cap. I), anche nella fase di liquidazione continua ad applicarsi il paradigma della stakeholder theory: benché l'impresa abbia cessato l'attività produttiva, essa continua a generare effetti informativi rilevanti per una pluralità di portatori d'interesse.

In definitiva, l'OIC 5 struttura il processo di reporting liquidatorio come un percorso a tappe (dalla presa in consegna dei libri e conti sociali da parte dei liquidatori fino al bilancio finale di chiusura) e delinea un modello di bilancio volto a tutelare la veridicità e integrità del patrimonio residuo. Attraverso criteri valutativi improntati al realizzo prudenziale e un'adeguata nota integrativa, il bilancio liquidatorio deve consentire ai destinatari di monitorare l'andamento della liquidazione e di assumere le decisioni del caso (ad esempio, l'eventuale revoca dello stato di liquidazione qualora emergano prospettive di risanamento, oppure l'azione di responsabilità verso i liquidatori in caso di condotta negligente). Nella sezione seguente si analizzeranno le prospettive di revisione dell'OIC 5, che mirano a rafforzare ulteriormente alcuni di questi aspetti, alla luce delle criticità applicative sinora riscontrate.

---

[21] Ibid.
[22] Fondazione Nazionale dei Commercialisti, *La procedura di liquidazione*, Documento n. 11, 2012, p. 23.

3.2.1 Le prospettive di revisione: confronto con il nuovo OIC 5 in consultazione

Nel corso del 2024, l'Organismo Italiano di Contabilità ha avviato una profonda revisione del principio contabile OIC 5 "Bilanci di liquidazione", pubblicando in data 9 aprile una bozza in consultazione pubblica, con scadenza prevista al 31 luglio dello stesso anno[23]. Tale iniziativa si inserisce nell'alveo della cosiddetta *post implementation review*, fase durante la quale gli standard setter valutano l'efficacia applicativa di un principio a partire dalla sua esperienza concreta, identificando eventuali criticità operative emerse nel tempo.

Il documento in consultazione rappresenta un cambiamento di prospettiva significativo, volto a superare alcuni limiti riscontrati nell'applicazione dell'attuale versione dell'OIC 5. In particolare, sono state evidenziate due criticità centrali[24]:

- la scarsa attuazione del criterio del valore di realizzo in presenza di potenziali plusvalenze;
- l'eterogeneità dei comportamenti in merito alla rilevazione degli oneri futuri di liquidazione.

Il principio vigente, infatti, consentirebbe teoricamente la valorizzazione degli attivi al loro valore recuperabile anche se superiore al costo, ma nella prassi si è spesso preferito adottare un approccio estremamente prudenziale, evitando rivalutazioni per timore di responsabilità. Allo stesso tempo, le disposizioni in materia di accantonamento per oneri futuri si sono rivelate ambigue, non offrendo linee guida sufficientemente chiare per stimare con affidabilità i costi legati alla prosecuzione della procedura liquidatoria[25].

La bozza del nuovo OIC 5 risponde a tali difficoltà proponendo un impianto normativo più chiaro, coerente e concretamente applicabile. Le principali innovazioni riguardano i seguenti ambiti:

1. **Valutazione degli attivi**: per tutte le attività viene adottato il criterio del minore tra il valore contabile (netto degli ammortamenti) e il presumibile valore di realizzo desumibile dalle condizioni di mercato. Tale scelta mira a evitare

[23] OIC, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione*, 9 aprile 2024.
[24] *Bilanci di liquidazione: nuovo principio OIC 5 in consultazione*, in Edotto.com, 9 aprile 2024, disponibile su: https://www.edotto.com/articolo/bilanci-di-liquidazione-nuovo-principio-oic-5-in-consultazione (consultato il 5 maggio 2025).
[25] Cfr. OIC – Organismo Italiano di Contabilità, *Comunicato stampa – Consultazione bozza OIC 5 "Bilanci di liquidazione"*, Roma, 9 aprile 2024.

rivalutazioni arbitrarie e a rafforzare l'impostazione prudenziale, semplificando il lavoro dei liquidatori e riducendo la discrezionalità soggettiva nelle stime[26].

2. **Valutazione delle passività**: le passività devono essere iscritte al valore di presumibile estinzione, considerando anche eventuali oneri accessori, come penali, spese legali o interessi maturati. Questo criterio, già previsto dall'impostazione attuale, viene tuttavia confermato e chiarito, a condizione che l'importo stimato sia fondato su dati ragionevolmente determinabili[27].

3. **Trattamento dei fondi per oneri futuri**: la bozza elimina il fondo generico per oneri della liquidazione, spesso utilizzato in maniera approssimativa e difficilmente giustificabile. Viene ribadito che possono essere iscritti fondi solo per oneri certi, presenti e non evitabili dalla società, evitando accantonamenti generalizzati privi di supporto probatorio[28].

A livello strutturale, la bozza introduce **nuovi schemi di bilancio**, eliminando la tradizionale distinzione tra attivo immobilizzato e attivo circolante, in quanto nel contesto liquidatorio tutte le risorse sono destinate al realizzo. Le attività sono pertanto presentate secondo una classificazione per natura, senza più riferimento alla loro destinazione funzionale. Analoga semplificazione si riscontra nel trattamento delle immobilizzazioni immateriali non monetizzabili, che devono essere eliminate (ad esempio costi pluriennali e avviamento), in quanto non più rappresentative di un valore economicamente recuperabile[29]. Significativa è anche la previsione di una nuova struttura del conto economico, con l'aggiunta delle voci "Proventi della procedura liquidatoria" e "Oneri della procedura liquidatoria", che permettono di esplicitare con chiarezza i risultati derivanti dalla dismissione degli asset e dall'estinzione dei debiti, offrendo una rappresentazione più trasparente del processo in atto[30].

Altra innovazione rilevante è l'introduzione **obbligatoria del rendiconto finanziario**, in linea con quanto già previsto dal D.lgs. n. 139/2015. Esso assume una funzione non meramente documentale, bensì gestionale, utile per monitorare i flussi finanziari e

---

[26] Cfr. G. Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, 2024, par. 3.1.; cfr. anche IASB, *IFRS 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*.
[27] Cfr. G. Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, 2024, par. 3.1
[28] Cfr. G. Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, 2024, par. 3.1
[29] Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* par.10.
[30] Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* par.11.

verificare l'effettiva capacità della liquidazione di far fronte alle passività note[31]. La bozza chiarisce che, in ottica semplificativa, devono essere escluse dal rendiconto tutte le poste legate a investimenti o finanziamenti futuri, ritenuti non compatibili con uno scenario liquidatorio puro[32].

Infine, sul piano dell'informativa integrativa, si introduce l'obbligo per i liquidatori di fornire **indicazioni previsionali sull'evoluzione della procedura[33]**: andamenti attesi dei flussi di cassa, tempistiche di incasso e pagamento, prospettive di soddisfacimento delle obbligazioni. In tal modo, il bilancio di liquidazione si trasforma da documento consuntivo a strumento di rendicontazione gestionale, in grado di supportare le decisioni degli stakeholder e attivare, se del caso, meccanismi di allerta precoce della crisi.

Tutte queste innovazioni sembrano ispirarsi a una logica più pragmatica e aderente alla realtà operativa. La bozza del nuovo OIC 5, pur mantenendo il principio della prudenza come guida metodologica, si distacca dalla rigidità del passato, abbracciando una visione più flessibile della liquidazione, che non esclude la possibilità di prosecuzione temporanea di alcune attività aziendali. Inoltre, l'adozione di criteri di valutazione più stabili (come il criterio del "minore tra costo e valore di realizzo") contribuisce a una maggiore comparabilità tra i bilanci delle diverse fasi della procedura, superando la tripartizione rigida (iniziale, annuale, finale) prevista dall'attuale versione del principio[34]. In attesa della versione definitiva del nuovo principio, resta in vigore l'OIC 5 attualmente applicabile. Tuttavia, è evidente che la direzione intrapresa punta verso una maggiore trasparenza e una migliorata capacità informativa.

3.3 Le valutazioni contabili secondo l'OIC 5

Come evidenziato, il passaggio al bilancio di liquidazione comporta l'abbandono dei criteri di funzionamento propri del bilancio ordinario, strettamente legati alla prospettiva di continuazione dell'attività, e l'adozione di criteri orientati alla rapida liquidazione del

[31] Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* par.13.
[32] Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* par.25.
[33] Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* par.75.
[34] Cfr. G. Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, 2024, par. 3.1

patrimonio aziendale[35]. In termini generali, l'OIC 5 stabilisce che, dal momento in cui l'azienda cessa di essere un complesso funzionante, tutte le poste di bilancio debbano riflettere valori di realizzo e di estinzione[36]. Ciò si traduce in due regole fondamentali:

Attività: vanno valutate tenendo conto del presumibile valore di realizzo, ossia dell'importo che si prevede di ottenere dalla vendita o liquidazione di ciascun cespite, al netto degli eventuali costi diretti di smobilizzo e oneri accessori di vendita[37]. Non rileva più il valore d'uso interno o il costo storico ammortizzato, bensì il valore di mercato o di realizzo effettivo, improntato a criteri prudenziali (nell'attuale OIC 5 possono anche emergere plusvalori rispetto al costo, se supportati da stime di realizzo attendibili, mentre nella versione in bozza 2024 – come visto – si opterà comunque per il minore tra costo e valore di realizzo).

Passività: devono essere iscritte per il loro valore effettivo di estinzione, comprensivo degli oneri connessi alla chiusura anticipata dei rapporti, di eventuali penali contrattuali, interessi di mora e altri oneri futuri ragionevolmente prevedibili[38]. L'importo contabilizzato dei debiti deve dunque corrispondere a quanto si stima sarà effettivamente pagato per estinguerli definitivamente. Analogamente, i fondi per rischi ed oneri devono essere riesaminati ed eventualmente integrati per coprire tutte le perdite potenziali e gli esborsi futuri inerenti alla liquidazione (si pensi a cause legali in corso, garanzie prestate, spese di smaltimento impianti, ecc.).

Un aspetto operativo importante, specificato dall'OIC 5, concerne il trattamento contabile delle differenze che emergono nel momento del passaggio ai criteri di liquidazione. Le variazioni di valore che derivano dalla nuova valutazione di attività e passività – in aumento o in diminuzione rispetto ai precedenti valori di carico – non transitano nel Conto Economico, bensì vanno imputate direttamente ad un'apposita posta di patrimonio netto denominata **"Rettifiche di liquidazione"**[39].
Questo conto transitorio funge da collegamento tra la contabilità di funzionamento e quella di liquidazione: in pratica, consente di "sterilizzare" gli effetti contabili delle rettifiche iniziali, evitando che il risultato economico della gestione liquidatoria sia

[35] Cfr. Bianchi, M., *Contabilità e bilancio nelle procedure concorsuali*, Giuffrè, 2022, pp. 91-93
[36] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, cap. 2.
[37] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 2.2
[38] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 2.2
[39] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.4.

influenzato da componenti straordinarie riferibili alla gestione passata[40]. Rientrano tra le Rettifiche di liquidazione, ad esempio:

- le **svalutazioni di attività** il cui valore contabile eccede il valore realizzabile (es. riduzione del valore di magazzino obsoleto rispetto al costo storico);
- le **rivalutazioni di attività** il cui valore di realizzo prudenzialmente stimato risulta superiore al precedente valore contabile (es. incremento del valore di un immobile iscritto a costo storico, ora adeguato al presumibile prezzo di vendita sul mercato);
- l'**emersione di passività latenti** o oneri potenziali finora non contabilizzati (es. accantonamento di un fondo per un contenzioso pendente, che in bilancio ordinario era stato trattato come passività solo potenziale *off-balance*);
- l'**eliminazione di poste attive non più esigibili** o realizzi impossibili (es. crediti ormai irrecuperabili da debitori insolventi, immobilizzazioni o avviamenti privi di mercato: tali elementi vengono stornati dal bilancio).

Tutte queste differenze vengono portate a decremento (o incremento) del patrimonio netto iniziale attraverso il conto *Rettifiche di liquidazione*, il quale sarà poi destinato ad essere azzerato con l'approvazione del bilancio finale. Eventuali eccedenze attive rimaste andranno a riserva distribuibile, mentre eventuali deficit saranno già stati compensati con perdite pregresse o richieste ai soci in caso di responsabilità[41]. La Nota integrativa del bilancio iniziale di liquidazione dovrà fornire specifica evidenza di tali rettifiche, indicando per ciascuna di esse la natura e la motivazione, come richiesto dall'art. 2490, comma 4, del Codice Civile.

Nei paragrafi che seguono si passeranno in rassegna le principali categorie di poste di bilancio e il relativo trattamento valutativo previsto dall'OIC 5 in regime di liquidazione, distinguendo tra attività (immobilizzazioni, rimanenze, crediti) e passività (debiti e fondi).

---

[40] D'Amico, M., *Principi contabili nazionali e internazionali*, Giappichelli, 2019, pp. 245-246.
[41] Cfr. G. Ricciardi, *Bilanci di liquidazione*, Giappichelli, 2024, par. 3.1

3.3.1 Immobilizzazioni, rimanenze e crediti

Immobilizzazioni immateriali: in linea generale, perdono il loro valore contabile in fase di liquidazione, poiché prive di autonoma capacità di realizzo se non all'interno dell'azienda in funzionamento. L'OIC 5 indica che le attività immateriali vanno annullate, salvo il caso in cui possano essere cedute singolarmente o valorizzate nell'ambito di una cessione in blocco dell'azienda o di un ramo di essa[42]. Ad esempio, eventuali software, brevetti, licenze o altri intangibili potranno essere mantenuti in bilancio soltanto se esiste un mercato o un accordo per la loro vendita separata; in caso contrario, il loro valore di realizzo è considerato nullo e vengono completamente svalutati. Anche l'avviamento rientra tra le immobilizzazioni immateriali da valutare con criteri speciali: esso può rimanere iscritto solo se vi è un impegno contrattuale a cedere l'intera azienda (o un ramo) per un prezzo che incorpori esplicitamente una componente di *goodwill*[43]. In mancanza di tali condizioni (ad esempio se la società viene liquidata mediante vendita frazionata dei beni), l'avviamento non ha più utilità e deve essere integralmente azzerato.

Immobilizzazioni materiali: devono essere valutate al loro valore di realizzo corrente, ossia al prezzo ottenibile sul mercato secondario dei beni usati, tenendo conto di tutti i costi necessari alla dismissione[44]. In pratica, per ciascun cespite si considera il presumibile ricavato di vendita al netto di eventuali costi di smobilizzo (trasporto, smontaggio, bonifica ambientale, intermediari, etc.). Spesso ciò comporta significative svalutazioni rispetto ai valori contabili, specie per impianti altamente specifici o non facilmente ricollocabili. Va però notato che anche i beni interamente ammortizzati (valore contabile zero) vanno riesaminati: se possiedono ancora un valore di mercato non trascurabile, devono essere "riattivati" a bilancio per l'importo recuperabile[45].

Partecipazioni e titoli: le partecipazioni in altre società, se quotate su mercati regolamentati, vanno valutate al valore di mercato alla data di riferimento del bilancio di liquidazione[46]. Se non sono quotate, occorre stimarne il valore di realizzo attraverso criteri congrui: ad esempio, utilizzando il valore corrente desumibile da eventuali

[42] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.1.
[43] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 3.4.2.
[44] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 3.4.2.
[45] Cfr. anche prassi professionale: Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, Note di orientamento sui bilanci di liquidazione (2015).
[46] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 3.4.2.

trattative di cessione in corso, ovvero stimando il *fair value* del patrimonio netto della partecipata (capitale economico) tenuto conto dello scenario di dismissione. Analogamente, gli strumenti finanziari (titoli obbligazionari, fondi, ecc.) devono riflettere il loro valore di mercato o di liquidazione alla data del bilancio. Eventuali perdite di valore rispetto ai precedenti valori di iscrizione andranno rilevate (svalutazioni), mentre per eventuali plusvalenze latenti, come detto, l'attuale OIC 5 ammette la rivalutazione fino a concorrenza del valore di realizzo effettivo (ma la prassi è stata di non farlo, e il nuovo OIC 5 lo proibirà espressamente, imponendo comunque il minore tra costo e fair value).

Rimanenze di magazzino: vanno anch'esse valutate al valore di realizzo al netto dei costi di vendita[47]. Tale valore potrebbe risultare significativamente inferiore al costo storico di acquisto o di produzione iscritto a bilancio, specialmente per merci e prodotti che, cessata l'attività, perdono canali di sbocco normali. L'impresa in liquidazione deve verificare se e a quale prezzo è effettivamente in grado di vendere le scorte in magazzino in tempi ragionevoli. Qualora il valore netto di realizzo stimato sia inferiore al costo, la differenza va rilevata come svalutazione di magazzino. Ad esempio, prodotti obsoleti o difficilmente collocabili potrebbero dover essere liquidati a prezzi di stock, inferiori al costo: il relativo minor valore deve emergere subito nel bilancio di liquidazione (mentre in bilancio ordinario spesso tali perdite si riflettono man mano con le vendite). Viceversa, se eccezionalmente alcune rimanenze potessero essere vendute a prezzo superiore al costo (scenario raro, ma non impossibile in caso di materie prime pregiate il cui prezzo di mercato è salito), l'attuale principio permetterebbe di adeguare l'iscrizione al maggior valore di realizzo, sebbene – ribadiamo – la prassi è di mantenere il criterio del *lower of cost and net realizable value*. In ogni caso, una volta effettuate le stime, le rimanenze dovranno figurare in bilancio al valore effettivamente conseguibile, tenendo conto anche di possibili costi di liquidazione (es. spese di magazzinaggio straordinario, costi per trovare acquirenti, etc.).

Crediti commerciali: devono essere iscritti in bilancio al valore che si prevede di incassare[48]. In liquidazione, l'enfasi è posta sul realizzo effettivo: occorre pertanto valutare attentamente la solvibilità dei debitori e il tempo di incasso. I crediti verso clienti

[47] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 3.4.2.
[48] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 3.4.2.

ancora aperti vanno analizzati uno per uno, stimando l'importo effettivamente recuperabile (tenendo conto di eventuali sconti transattivi necessari per ottenere pagamenti rapidi, o di possibili insolvenze parziali). Laddove vi sia un rischio concreto di inesigibilità totale o parziale, è necessario registrare una perdita su crediti (svalutazione) in misura pari all'importo non recuperabile. I crediti che si ritengono definitivamente inesigibili (ad esempio per fallimento del debitore conclamato) vanno direttamente eliminati dallo Stato Patrimoniale del bilancio di liquidazione. Questo approccio – fortemente prudenziale – comporta spesso maggiori svalutazioni rispetto a quelle eventualmente già stanziate nei bilanci precedenti: in liquidazione si tende infatti a considerare realisticamente solo ciò che entrerà in cassa con elevata certezza, riducendo all'essenziale i valori attivi. Si noti che, qualora in esercizi successivi si incassino somme superiori a quelle stimate (ad esempio un credito svalutato al 50% che invece viene riscosso integralmente), l'eccedenza incassata costituirà una sopravvenienza attiva di periodo; viceversa, incassi inferiori alle attese genereranno ulteriori perdite da rilevare.

Riassumendo l'OIC 5 impone di rappresentare nel bilancio di liquidazione un patrimonio depurato da tutte le componenti non monetizzabili, iscritto al valore di realizzo netto o al costo di estinzione. L'adozione di questi criteri comporta, nella prassi, una contrazione significativa del totale attivo, talvolta superiore al 50% rispetto al bilancio ordinario, come confermato dai dati analizzati nel Capitolo IV.

3.3.2 Passività e fondi rischi

Per quanto concerne le **passività**, il principio OIC 5 prevede che esse vadano rappresentate in bilancio al valore nominale aggiornato o, comunque, al valore che si prevede di dover effettivamente corrispondere per estinguerle[49]. In primo luogo, tutti i debiti certi già iscritti in contabilità restano in bilancio per il loro importo dovuto, comprensivo di eventuali interessi maturati fino alla data del bilancio di liquidazione. Inoltre, è necessario valutare se dallo scioglimento possano derivare ulteriori oneri

[49] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 2.2.

correlati ai debiti esistenti: ad esempio, penali per estinzione anticipata di contratti di finanziamento, commissioni bancarie di chiusura rapporto, spese legali per la definizione di contenziosi con fornitori, ecc. Qualora tali costi accessori siano già noti o ragionevolmente stimabili, devono essere aggiunti ai debiti corrispondenti nel bilancio di liquidazione (incrementandone il valore di estinzione). Si pensi ad un mutuo bancario: se la liquidazione comporta il rimborso anticipato, e il contratto prevede una penale del 1% sull'importo residuo, la passività "Mutui" nel bilancio di liquidazione dovrà includere anche tale penale, in quanto obbligazione derivante dalla chiusura del rapporto. Analogamente, un debito verso fornitore contestato in giudizio potrebbe essere aumentato degli oneri legali prevedibili per transare la lite. L'approccio è dunque: *nessuna sottovalutazione delle passività*, anzi eventuale adeguamento in aumento per cogliere ogni elemento passivo connesso alla liquidazione.

Oltre ai debiti certi, l'OIC 5 prescrive una particolare attenzione alle **passività potenziali e ai fondi per rischi e oneri**. In sede di liquidazione, i liquidatori devono riesaminare tutti i potenziali obblighi futuri dell'azienda, anche se in precedenza erano rimasti fuori bilancio o erano stanziati in misura approssimativa. Devono essere riconosciuti in bilancio tutti i debiti probabili e gli oneri futuri derivanti da impegni presi prima dello scioglimento, purché se ne possa effettuare una stima attendibile. Ad esempio, se esiste una causa legale intentata da un terzo per risarcimento danni, e la probabilità di soccombenza è ritenuta alta (e in passato non era stato accantonato nulla), nel bilancio di liquidazione dovrà comparire un Fondo rischi legali con l'importo stimato da pagare in caso di sfavorevole esito del giudizio. Oppure, se la società aveva garantito obbligazioni di una controllata, e tale controllata entra in difficoltà, occorre accantonare un fondo a copertura della garanzia escussa o potenzialmente escutibile. In sostanza, la liquidazione impone di far emergere tutte le passività latenti, perché l'impresa non potrà più contare su utili futuri per farvi fronte: meglio dunque evidenziarle subito, riducendo il patrimonio netto disponibile per i soci[50]. Questo è in linea con il principio di massima prudenza.

Un capitolo a parte riguarda i **costi e oneri legati direttamente alla procedura di liquidazione** (*c.d. oneri di liquidazione*). Rientrano in questa categoria, ad esempio: i compensi spettanti ai liquidatori per il loro incarico; le spese per consulenti eventualmente

[50] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.2.

coinvolti (es. legali, notarili, fiscali); i costi amministrativi di mantenimento della società durante la liquidazione (affitti, utenze, spese di vigilanza del patrimonio residuo); le imposte sul reddito dovute fino al termine della liquidazione; le spese di cancellazione della società, ecc. Parte di questi oneri maturano gradualmente nel corso della liquidazione e sono legati alla durata della procedura. Il principio contabile attuale adotta una posizione prudente ma nello stesso tempo evita stime eccessivamente discrezionali: non si deve creare un fondo oneri "generale" per tutti i costi futuri della liquidazione, a meno che non vi sia un'obbligazione già in essere alla data del bilancio[51]. Ad esempio, il compenso dei liquidatori andrà rilevato periodo per periodo per la quota maturata (di solito è determinato dall'assemblea con cadenza annuale, quindi il debito sorge man mano); le spese di gestione (affitti, utenze) si registreranno quando maturano; le imposte finali si contabilizzeranno sull'ultimo bilancio finale, ecc. Solo se alla data del bilancio vi sono impegni contrattuali irrevocabili o costi già deliberati ma non ancora sostenuti (es. una penale dovuta per recesso anticipato da un contratto di affitto dei locali, già formalizzato in liquidazione) si iscriverà un fondo a fronte di essi. L'idea è di limitare gli elementi di incertezza: i liquidatori forniranno nella Nota integrativa adeguata informativa sulle spese previste fino a chiusura, ma senza gonfiare il passivo con accantonamenti arbitrari. Questa impostazione sarà ulteriormente rafforzata nel nuovo OIC 5, come visto (§ 3.2.1), ma già vige in sostanza nel principio attuale.

In conclusione, il bilancio di liquidazione secondo l'OIC 5 presenta, dal lato del passivo, una rappresentazione potenzialmente più ampia e onerosa rispetto al bilancio ordinario: tutti i debiti includono eventuali costi accessori di estinzione; emergono passività e rischi prima taciuti o considerati remoti; vengono stanziati i fondi necessari a coprire perdite probabili future. Questo spesso comporta una riduzione significativa del patrimonio netto rispetto all'ultimo bilancio in continuità, giacché molte rettifiche (svalutazioni attivi, nuovi fondi rischi) vanno ad incidere negativamente sul capitale netto (*via* conto *Rettifiche di liquidazione*). La tutela dei creditori prevale: meglio presentare un patrimonio residuo "pulito" e aderente al *worst-case* scenario, piuttosto che un patrimonio gonfiato da valori non realizzabili o omissione di passività. I soci, d'altra parte, comprendono dal bilancio liquidatorio se e in quale misura otterranno rimborso del

[51] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.2.

proprio investimento: un patrimonio netto finale positivo indica la quota distribuibile; un patrimonio netto eroso interamente dai debiti e dai fondi rischi segnala che nulla resterà per loro (ed eventualmente che vi è una perdita a loro carico, qualora le passività eccedano l'attivo). Da qui l'importanza di una corretta stima di tutte le poste: sovrastimare gli attivi o sottostimare i passivi potrebbe portare a distribuire ai soci acconti su attivo non spettanti, con pregiudizio per i creditori; viceversa, eccessi di prudenza potrebbero procrastinare indebitamente distribuzioni di capitale ai soci. L'OIC 5 invita dunque i liquidatori a un difficile equilibrio: massima prudenza sì, ma anche attendibilità delle stime, basata su elementi concreti e documentati, per evitare sia abusi sia immobilismi.

3.4 La disclosure informativa nella liquidazione secondo gli OIC

La **Nota integrativa** e, più in generale, l'informativa di bilancio assumono in fase di liquidazione un ruolo se possibile ancora più cruciale rispetto ai bilanci ordinari. L'abbandono del *going concern* e l'adozione di criteri di realizzo richiedono infatti di spiegare chiaramente ai lettori del bilancio le motivazioni e gli effetti di tale cambiamento, nonché di fornire tutte le informazioni utili a comprendere l'andamento della procedura liquidatoria. L'OIC 5 dedica specifica attenzione a questi aspetti, prevedendo un set di informazioni aggiuntive che i liquidatori devono includere nei bilanci di liquidazione[52].

In primo luogo, è indispensabile che dalla Nota integrativa emerga esplicitamente il **cambio di criterio** avvenuto rispetto al precedente bilancio in continuità. L'art. 2490, co.4 c.c. impone di indicare in sede di primo bilancio liquidatorio le variazioni nei criteri di valutazione adottate e le ragioni che le hanno determinate[53]. Normalmente, ciò si traduce in un paragrafo della Nota integrativa in cui i liquidatori dichiarano che il bilancio è redatto in conformità ai principi contabili nazionali per le imprese in liquidazione (OIC 5), specificando che non è più soddisfatto il presupposto della continuità aziendale e che pertanto le poste sono state valutate secondo criteri di realizzo[54]. Ad esempio, nei

[52] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.2.
[53] Cfr. art. 2490, 4° comma, c.c.
[54] Ai sensi dell'art. 2426 c.c. e delle disposizioni dell'OIC 5.

casi pratici analizzati nel capitolo successivo si legge frequentemente in Nota integrativa una formula del tipo: *"Il presente bilancio è redatto in regime di liquidazione volontaria, in assenza di continuità aziendale. Le poste attive sono iscritte al presumibile valore di realizzo e le passività al presumibile valore di estinzione, conformemente a quanto previsto dall'art. 2426 c.c. e dal principio contabile OIC 5"*. Questa dichiarazione esplicita è fondamentale per inquadrare correttamente tutti i valori esposti: essa informa i lettori (soci, creditori, revisori) che i criteri usuali (costo storico, ammortamenti, ecc.) non sono più applicati se non nei limiti della loro compatibilità con lo stato di liquidazione.

In secondo luogo, la Nota integrativa deve fornire dettaglio sulle **rettifiche di liquidazione** apportate. Come già accennato, è prassi evidenziare in un prospetto o in commento l'entità delle principali svalutazioni/rivalutazioni effettuate al momento del passaggio ai criteri liquidatori, spiegandone il motivo. L'OIC 5 richiede che tali informazioni siano fornite in modo da comprendere le conseguenze economiche della liquidazione: i soci devono poter discernere quanto dell'eventuale perdita patrimoniale deriva da svalutazioni straordinarie e quanto dall'andamento gestionale durante la liquidazione[55]. In pratica, poiché le rettifiche di liquidazione vanno a patrimonio netto (conto *Rettifiche di liquidazione*), nella Nota integrativa spesso si riconcilia l'utile/perdita dell'ultimo bilancio in continuità con il patrimonio netto iniziale in liquidazione dopo rettifiche, distinguendo le voci rettificate. Questa trasparenza evita che i liquidatori "nascondano" perdite pregresse facendole confluire nel risultato di liquidazione: tutto dev'essere alla luce del sole per permettere controlli incrociati.

Un altro aspetto di disclosure riguarda la **destinazione dei fondi accantonati** e la sorte dei contenziosi. In Nota integrativa viene generalmente riportato lo stato delle principali cause legali o altre vertenze pendenti, con l'indicazione dell'accantonamento effettuato (se presente) e di eventuali sviluppi successivi. Queste informazioni consentono ai creditori di comprendere se vi siano passività potenziali non ancora manifestatesi ma che potrebbero ridurre l'attivo disponibile[56].

---

[55] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.2.
[56] Cfr. OIC 31 – Fondi per rischi e oneri, e la prassi di cui alla Guida OIC per le imprese IAS adopter, in merito alla disclosure delle passività potenziali in fase di liquidazione.

Di grande importanza, poi, è la **disclosure prospettica** circa la capacità del patrimonio di soddisfare i debiti. Già l'attuale OIC 5 incoraggia i redattori a segnalare in Nota integrativa se, sulla base dei valori stimati, il patrimonio netto finale atteso sarà positivo o negativo, ossia se si prevede un residuo per i soci oppure un deficit verso i creditori. Nella Guida Operativa OIC sugli IAS adopter in liquidazione, ad esempio, si considera obbligatoria l'applicazione dei criteri OIC 5 anche in mancanza di legge specifica proprio perché risponde a necessità inderogabili di natura economico-giuridica: *"ricostruire la situazione patrimoniale all'inizio della liquidazione"* e monitorarne l'evoluzione, garantendo che eventuali insolvenze emergano. Nella bozza del nuovo OIC 5, come visto, si vuol rendere esplicito l'obbligo di indicare se gli incassi attesi basteranno a soddisfare tutte le obbligazioni[57]. Nei bilanci in liquidazione attuali, questa informazione è spesso desumibile confrontando attivo e passivo, ma raramente viene dichiarata apertamente. Una simile indicazione dà contezza ai creditori circa il grado di copertura potenziale del loro credito (sebbene, va detto, se le stime indicano un deficit, i liquidatori dovrebbero valutare l'obbligo di richiedere il fallimento o altra procedura concorsuale). In ogni caso, l'OIC 5 sottolinea l'importanza che il bilancio di liquidazione continui ad assicurare un'informazione veritiera e corretta ai terzi: ciò implica non solo valori adeguati ma anche spiegazioni chiare e documentate.

Un'ulteriore area di disclosure concerne la **gestione durante la liquidazione**. Se i liquidatori proseguono temporaneamente alcune attività (vendite di beni, completamento ordini in corso, etc. in regime di esercizio provvisorio autorizzato dall'assemblea ex art. 2487, co.1 lett. c) c.c.), la Nota integrativa dovrebbe darne conto, specificando quali ricavi e costi derivano da tale esercizio provvisorio e quali invece dalle sole operazioni di smobilizzo. Ciò per far capire ai soci se la liquidazione si sta protraendo perché conviene completare dei lavori in corso o vendere prodotti finiti, oppure se l'attività caratteristica è cessata del tutto. In generale, la continuità informativa con i bilanci precedenti va preservata: l'OIC 5 richiede che la Nota integrativa rechi, se significativo, anche i confronti con l'anno precedente (ad esempio esposizione affiancata di valori a inizio e fine liquidazione per evidenziare le variazioni). Inoltre, i principi contabili nazionali obbligano comunque a fornire tutte le notizie utili a dare una rappresentazione veritiera e

[57] Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* par.75.

corretta[58]: questo può includere, in contesti di liquidazione, la spiegazione di eventi successivi rilevanti (ad es. vendita importante avvenuta dopo la chiusura del bilancio ma prima dell'approvazione, che modifichi le prospettive di realizzo), oppure l'indicazione di eventuali assunzioni di responsabilità personali da parte dei soci per coprire deficit (nell'ipotesi di liquidazione di società di persone o di impegni extra bilancio assunti dai soci di capitale).

Un esempio concreto della disclosure richiesta si trova nel bilancio di *Azienda Trasporti Livornese S.r.l - in liquidazione*, analizzato nel Cap. IV: nella Nota integrativa del primo bilancio liquidatorio (2013), la società ha esplicitato chiaramente di aver adottato i criteri valutativi di liquidazione in linea con OIC 5 e la perdita dei presupposti di continuità aziendale; inoltre ha riformulato le poste di bilancio al valore di realizzo delle attività residue e dei rischi attesi, mantenendo i principi contabili. Tale nota evidenzia anche l'assenza del presupposto di continuità e richiama formalmente la relazione di revisione legale, a conferma che l'informativa fornita è adeguata. Questo caso mostra come una *disclosure* completa in liquidazione consenta di cogliere subito le differenze rispetto al bilancio precedente e le ragioni sottostanti.

In definitiva, la trasparenza è la miglior alleata di un liquidatore diligente. L'OIC 5 fornisce un quadro normativo che, se applicato con scrupolo, consente di confezionare bilanci di liquidazione altamente informativi: valori realistici, spiegazioni delle stime compiute, indicazione di rischi e incertezze, prospettive finali di rimborso. Questa ricchezza informativa è essenziale per mantenere la fiducia dei creditori e per evitare contestazioni da parte dei soci. Vale la pena ricordare che eventuali zone d'ombra nell'informativa possono costituire terreno fertile per responsabilità dei liquidatori: ad esempio, l'omessa indicazione di un potenziale deficit potrebbe essere vista come una violazione dei doveri di trasparenza verso i creditori. Al contrario, una Nota integrativa accurata e prudente tutela i liquidatori stessi, fungendo da documento che giustifica e argomenta ogni scelta valutativa. Per questo, la *disclosure* nei bilanci di liquidazione non va vissuta come un mero adempimento formale, ma come parte integrante del processo di liquidazione, contribuendo al suo buon esito e alla protezione degli interessi in gioco.

[58] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio d'esercizio.*

3.5 Comparazione tra approccio nazionale (OIC) e approccio internazionale (IAS/IFRS)

Da ultimo, è opportuno confrontare sinteticamente l'approccio delineato dai principi contabili nazionali (OIC) per i bilanci di liquidazione con quello emergente in ambito internazionale, in particolare dagli IAS/IFRS. Come evidenziato nel Capitolo II, i principi contabili internazionali non prevedono uno standard specifico dedicato al bilancio di liquidazione volontaria; tuttavia, affrontano la problematica attraverso principi generali (IAS 1) e alcuni standard settoriali (IFRS 5, IAS 36, IAS 37, IFRS 9 e IAS7) relativi alla discontinuità aziendale e alla dismissione di attività. Dal confronto emergono sia differenze sia convergenze di rilievo.

Normativa e presupposti: a livello internazionale, il principio cardine è che se il management valuta che la società non è più in grado di continuare la propria attività in un futuro prevedibile, il presupposto della continuità aziendale deve essere abbandonato e il bilancio va redatto secondo un appropriato *liquidation basis*[59]. Gli IAS/IFRS, tuttavia, *non specificano in dettaglio cosa comporti tale approccio*: si limitano a prescrivere che l'entità divulghi il fatto di aver redatto il bilancio senza continuità e descriva i criteri utilizzati. In pratica, agli IAS-adopter è lasciata una certa discrezionalità, pur guidata da logica generale: ad esempio, valorizzare le attività a valori di estinzione (fair value netto realizzo) e includere tutte le passività, un po' come avviene con l'OIC 5. La grande differenza è che, a livello nazionale, *l'OIC 5 fornisce istruzioni puntuali e un quadro organico* per il bilancio liquidatorio[60], mentre gli IAS/IFRS demandano al management l'elaborazione di un appropriato criterio, appoggiandosi ai principi esistenti. In altre parole, i principi contabili nazionali prevedono uno standard dedicato, mentre i principi contabili internazionali no.

Struttura dei documenti: sotto il profilo della struttura dei prospetti, l'approccio nazionale *prevede formalmente documenti distinti*. Gli IAS/IFRS invece *trattano ogni bilancio in liquidazione come un bilancio d'esercizio "normale"*, seppur con criteri diversi. Non esiste la nozione di "bilancio iniziale di liquidazione": se una società IFRS entra in liquidazione, semplicemente il bilancio dell'anno in cui ciò avviene viene redatto

[59] International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, par. 25.
[60] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, cap. 2.

su base di non continuità[61]. In Italia, comunque, anche le società *IAS compliant* devono sottostare alle regole civilistiche, per cui di fatto anch'esse prepareranno i documenti di apertura di liquidazione e daranno evidenza delle rettifiche iniziali[62]. A tal proposito, la Fondazione OIC ha emanato una *Guida Operativa per i bilanci delle imprese IAS adopter in liquidazione*, raccomandando di applicare – per quanto compatibili – le disposizioni dell'OIC 5 anche in ambiente IFRS[63]. Si ritiene infatti imprescindibile, pur in assenza di norme IAS/IFRS ad hoc, redigere una sorta di bilancio iniziale che riallinei i valori contabili, così come previsto dall'OIC 5. Di fatto le migliori pratiche IFRS in liquidazione tendono a riecheggiare l'approccio OIC: ad esempio, molte società IFRS in liquidazione redigono un prospetto di *opening balance sheet* a valori di realizzo e lo allegano come informativa.

Criteri di valutazione: sui criteri valutativi vi sono importanti similitudini. L'OIC 5 richiede valore di realizzo per gli attivi e di estinzione per i passivi[64]; gli IAS/IFRS *conducono essenzialmente allo stesso esito*, attraverso l'applicazione combinata di alcuni standard chiave. In particolare, quando un asset è destinato alla dismissione, l'IFRS 5 impone di classificarlo come *held for sale* e di valutarlo al minore tra il valore contabile e il fair value al netto dei costi di vendita (che corrisponde al concetto di valore netto di realizzo)[65]. Dunque, per la maggior parte delle attività, anche in ambito IFRS, si finisce per rilevare eventuali perdite di valore attese. Tuttavia, c'è una differenza: gli IFRS non consentono di rilevare utili non realizzati. Se il fair value di un bene risulta superiore al valore contabile (come un immobile fortemente rivalutato dal mercato), IFRS 5 non autorizza ad alzare il valore di carico oltre il costo storico: il bene resta iscritto al minore tra costo e fair value. L'OIC 5 attuale, invece, ammetterebbe la rivalutazione fino al presumibile prezzo di vendita. In pratica, però, come visto, questo caso è teorico perché i liquidatori sono stati riluttanti a farlo. Con la riforma in bozza, anche l'OIC 5 si uniformerà al concetto IFRS di lower of cost and market[66]. Pertanto, sul fronte attivi,

---

[61] International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, parr. 25 dove si afferma che qualora la direzione ritenga che non sia appropriato redigere il bilancio secondo il presupposto della continuità aziendale, tale fatto deve essere divulgato, indicando le basi su cui è stato redatto il bilancio e il motivo per cui la continuità non è più appropriata. Tuttavia, non è previsto uno schema specifico di bilancio di apertura della liquidazione.

[62] Per un approfondimento sui documenti che devono presentare le imprese IAS adopter, si veda il paragrafo 2.3 del presente elaborato, *I bilanci di liquidazione nelle imprese IAS adopter.*

[63] Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*, Roma, 2010

[64] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 2.2.

[65] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*.

[66] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *Documento di consultazione OIC 5 – Bilanci di liquidazione,* parr. 30-33.

l'approccio convergerà pienamente verso la prudenza: nessun incremento di fair value non realizzato né in OIC né in IAS/IFRS.

Per le passività, gli IFRS (in particolare IAS 37) prescrivono di rilevare accantonamenti per obbligazioni future *solo se sussiste un'obbligazione attuale derivante da un evento passato e se l'esborso è probabile e stimabile*[67]. Ciò è concettualmente analogo a quanto fa l'OIC 5: niente "fondi generici" per perdite future operative, ma *solo passività presenti* (anche se di manifestazione futura). Ad esempio, IAS 37 vieta di accantonare fondi per ristrutturazioni future se al reporting date l'azienda non ha già un'obbligazione legalmente vincolante o costruttiva verso terzi. Similmente, l'OIC 5 vincola gli accantonamenti agli oneri inevitabili. Quindi, nessuna differenza sostanziale: entrambe le prassi spingono ad evitare accantonamenti eccessivi o prematuri, mantenendo il focus sulle obbligazioni effettive. Anche nel valutare i debiti finanziari, gli IAS/IFRS richiedono l'inclusione di eventuali penali se l'obbligazione di pagarle esiste; se invece il debito resta invariato (nessuna anticipata estinzione contrattuale), non si incrementa. L'OIC 5 inquadra ugualmente il debito al valore di estinzione comprensivo di penali se dovute.

Una differenza tangibile sta nella **rappresentazione contabile delle rettifiche iniziali.** Come visto, l'OIC 5 "segrega" tali rettifiche nel patrimonio netto (c.d. *Rettifiche di liquidazione*), evitando effetti sul conto economico dell'esercizio in cui l'azienda entra in liquidazione[68]. Gli IAS/IFRS, invece, non prevedono un conto di patrimonio netto separato: *qualsiasi perdita di valore identificata al momento del cambio di base deve essere contabilizzata a conto economico come perdita* (o nel prospetto degli utili complessivi se si trattasse di riduzione di una riserva di rivalutazione preesistente)[69]. Ad esempio, se un impianto vale 100 a bilancio e 60 come valore di realizzo, un'azienda IFRS rileverà una perdita per impairment di 40 nel conto economico dell'anno (IAS 36) – potenzialmente classificandola tra le attività cessate – mentre un'azienda OIC iscriverà una rettifica negativa di 40 direttamente a patrimonio netto (Rettifica di liquidazione) senza imputarla al risultato d'esercizio. Questo significa che nel bilancio IFRS dell'anno di inizio liquidazione comparirà un robusto risultato negativo (per via di tutte le

[67] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets.*
[68] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 4.3.2.
[69] Cfr. International Accounting Standards Board, *International Accounting Standard (IAS) 36 – Impairment of Assets*.

svalutazioni), mentre nel bilancio OIC il risultato economico dell'esercizio liquidatorio iniziale potrà anche essere esiguo (ad esempio zero, se l'attività operativa è cessata subito), con le svalutazioni che emergono solo nello Stato Patrimoniale (patrimonio netto diminuito). In entrambi i casi il patrimonio netto finale è lo stesso, ma cambia la modalità di rappresentazione del "colpo" iniziale. La logica IAS/IFRS è di far transitare le perdite attraverso il conto economico per trasparenza di performance, mentre l'OIC predilige evidenziare la situazione patrimoniale depurata senza mescolarla con risultati economici di periodo. Nessuno dei due approcci è concettualmente "sbagliato"; sono scelte di presentazione: il metodo OIC facilita la lettura del rendiconto liquidatorio (il conto economico riflette solo la gestione liquidatoria corrente), il metodo IFRS privilegia la chiarezza nell'anno di transizione mostrando l'impatto totale come perdita. Va detto che alcune normative nazionali ispirate agli IAS/IFRS (es. principi US GAAP) prevedono esplicitamente la *liquidation basis of accounting* con rilevazione diretta a patrimonio netto di certe rettifiche iniziali; gli IAS/IFRS in futuro potrebbero colmare questa lacuna, ma al momento lasciano flessibilità.

Schema di stato patrimoniale: nelle società IAS/IFRS in liquidazione, spesso si applica IFRS 5 classificando tutte le attività destinate a realizzo come *Attività non correnti possedute per la vendita*, presentandole separatamente in bilancio e raggruppando anche le passività correlate[70]. In un certo senso, questo distingue gli asset/liabilities destinati alla dismissione dal resto. Nell'OIC attuale, invece, *le attività restano presentate secondo lo schema tradizionale* (ma valorizzate a realizzo)[71] – sebbene, come visto, il nuovo OIC 5 eliminerà la distinzione immobilizzazioni/attivo circolante, avvicinandosi di più alla logica IFRS di presentare in modo unitario le attività da dismettere. Dunque, anche sul fronte della presentazione in bilancio, si assiste a una convergenza: l'IFRS raggruppa i cespiti destinati alla vendita in un'unica voce (assets held for sale) e l'OIC propone di accorpare le immobilizzazioni con l'attivo corrente sotto un cappello comune. In entrambi i casi l'obiettivo è rendere chiaro che *tutto l'attivo è destinato alla cessione*.

Continuità dell'obbligo di bilancio: un ulteriore punto di contatto è che sia gli IAS/IFRS sia gli OIC *prevedono la redazione annuale del bilancio anche durante la liquidazione*

[70] International Accounting Standards Board, *International Financial Reporting Standard 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*
[71] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, cap.6.

(finché l'entità esiste giuridicamente). Non vi sono esenzioni: una società quotata IFRS, se entra in liquidazione, continuerà a fare bilanci IFRS annuali e semestrali fino a cancellazione; una società OIC farà lo stesso. L'informativa periodica dunque prosegue in entrambi gli ambienti, benché la natura dell'informazione cambi[72].

Disclosure informativa: per quanto riguarda le informazioni da fornire, IAS 1 *obbliga a indicare il fatto di non aver usato la continuità e a spiegare i criteri alternativi utilizzati* (ma non prescrive quali)[73]. In pratica, le società IFRS in liquidazione forniscono note molto descrittive spiegando che hanno valutato le attività a fair value minus costi di vendita, che hanno stimato i debiti finali, ecc., e spesso includono piani finanziari di liquidazione. Da questo punto di vista, l'approccio IFRS dipende caso per caso, mentre l'OIC 5 *definisce una struttura standard di nota integrativa* (come visto: motivi delle variazioni di criterio, prospettive incassi/pagamenti, ecc.)[74]. Si può quindi dire che l'approccio OIC è più standardizzato, quello IFRS più flessibile e *principles-based*. Ciò che conta è che entrambi richiedono trasparenza: seppur con mezzi diversi, sia un bilancio OIC che uno IFRS devono far capire al lettore come e perché i valori sono cambiati per effetto della liquidazione e quali sono le prospettive finali.

Finalità e funzione del bilancio di liquidazione: a livello concettuale, l'approccio nazionale *enfatizza* (come più volte detto) *la funzione previsionale e di tutela dei creditori del bilancio liquidatorio*. L'approccio internazionale, pur non avendo enunciati specifici a riguardo, *condivide implicitamente tali finalità*: infatti IFRS 5 nasce per fornire informazioni sull'alienazione di attività e sulle operazioni cessate (discontinued operations) proprio per aiutare gli investitori/creditori a valutare i flussi derivanti dalla dismissione. Inoltre, le regole di presentazione IFRS richiedono di evidenziare separatamente i risultati delle attività operative cessate (ad es. in un'unica riga del conto economico) e di fornire il dettaglio dei flussi finanziari di dismissione. Nel bilancio di liquidazione OIC il concetto di *discontinued operations* coincide con l'intera entità, quindi non c'è distinzione tra attività in continuità e cessate (tutto è cessato). Sotto questo

[72] Cfr. Art 2490, 1° comma, c.c.; Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements.*
[73] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statement*, par.25.
[74] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 5- Bilanci di liquidazione*, par. 6.2.3.

aspetto, gli IFRS sono concepiti per entità che possono cessare un ramo e continuare in altro, mentre l'OIC 5 copre il caso terminale.

Caso delle imprese IAS-adopter italiane: è interessante notare che in Italia le società che redigono il bilancio consolidato secondo gli IAS/IFRS ma si trovano in liquidazione volontaria, tendono comunque a seguire le linee guida OIC per quanto compatibile. Ad esempio, come ricordato, l'OIC (2010) Guida n.5 sui bilanci di liquidazione IAS-compliant afferma che tali imprese devono redigere un bilancio iniziale di liquidazione obbligatorio, pur in assenza di un esplicito dettato IAS/IFRS, perché ciò risponde a necessità inderogabili sia economiche che giuridiche[75]. In altre parole, la prassi nazionale ha "esportato" l'approccio OIC anche nel contesto IAS/IFRS per evitare vuoti normativi.

In conclusione, il confronto tra approccio nazionale e internazionale mostra una **sostanziale convergenza negli obiettivi e nei risultati** (rappresentare valori di realizzo, tutelare i creditori, fornire informativa sull'esito atteso della liquidazione) e **alcune differenze nelle modalità tecniche** (conti di patrimonio netto dedicati vs. utili/perdite a conto economico, schemi obbligatori vs. flessibili). L'evoluzione in corso dell'OIC 5 sembra peraltro avvicinare ulteriormente i due approcci: l'enfasi su prudenza e note integrative previsionali rispecchia le migliori prassi internazionali, mentre la rimozione di potenziali rivalutazioni allinea il principio alla regola IFRS del *no unrealised gains*. Resta il fatto che l'OIC 5 rimane un unicum nel panorama: pochi Paesi hanno un principio contabile nazionale così dettagliato sul bilancio di liquidazione. Ciò rappresenta un vantaggio per le imprese italiane non IAS-adopter, che dispongono di linee guida chiare, ma al contempo richiede ai liquidatori uno sforzo di conformità maggiore (ad esempio nell'elaborare bilanci iniziali e finali ad hoc). In mancanza di linee guida IAS/IFRS, altrove spesso i bilanci di liquidazione sono meno strutturati. Ma la tendenza generale – anche a livello internazionale – è di riconoscere l'importanza di un reporting di fine vita aziendale accurato e comparabile. Possiamo quindi affermare che l'approccio nazionale OIC e quello internazionale IFRS condividono la medesima filosofia di fondo (informare compiutamente sulla liquidazione), pur procedendo con strumenti normativi diversi: *rules-based* quello OIC, più *principles-based* quello IFRS. In ogni caso, dal punto di vista dell'utente del bilancio, un bilancio di liquidazione ben fatto – sia esso OIC o IFRS –

[75] Cfr. Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa: I bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*.

dovrebbe consentire di rispondere alla domanda cruciale: *"Quale valore residuo dell'impresa sarà verosimilmente distribuibile ai soci, dopo aver pagato tutti i creditori?"*. La convergenza degli approcci favorisce proprio la chiarezza nell'offrire questa risposta, che segna l'epilogo della vita aziendale.

A completamento dell'analisi comparata tra il principio contabile nazionale OIC 5 e i riferimenti internazionali in materia di bilancio di liquidazione, si riporta di seguito una tabella di sintesi. Essa evidenzia le principali differenze in termini di valutazione, struttura, disclosure e rappresentazione contabile, con l'obiettivo di offrire una visione chiara e operativa dei due approcci.

Tabella 1 – Differenze applicative tra normativa nazionale (OIC) e principi contabili internazionali (IAS/IFRS) in sede di liquidazione

Aspetto	Approccio OIC (Nazionale)	Approccio IAS/IFRS (Internazionale)
Fonte normativa	OIC 5 – Bilanci di liquidazione	Nessuno standard specifico; applicazione di principi generali e standard settoriali
Documentazione prevista	Previsione di documenti specifici e distinti	Bilancio d'esercizio "normale" con applicazione di criteri liquidatori
Valutazione attività	Al presumibile valore di realizzo (criterio di realizzo), basato su stime prudenziali; possibilità, in linea teorica, di iscrivere attività a valori superiori al costo*	Al minore tra il valore contabile e il fair value al netto dei costi di vendita; impossibilità di rilevare utili non realizzati
Valutazione passività	Al valore presumibile di estinzione, considerando anche oneri accessori connessi all'estinzione ragionevolmente stimabili	Al valore attuale dell'obbligazione, coerentemente con IAS 37
Rappresentazione delle rettifiche iniziali	Rettifiche accorpate nelle "Rettifiche di liquidazione" presenti nel Patrimonio netto	Contabilizzazione a conto economico come perdita
Classificazione voci	Attività rappresentate secondo lo schema tradizionale (ma valorizzate al realizzo)**	Classificazione delle attività destinate alla vendità come attività non correnti possedute per la vendita
Obbligo di informazione periodica	Prevista la redazione del bilancio annuale anche durante la liquidazione	Prevista la redazione del bilancio annuale anche durante la liquidazione
Nota integrativa / Disclosure	Struttura standardizzata e rules-based	Struttura flessibile e principles-based
Fondo oneri di liquidazione	Ammesso solo per obbligazioni presenti, certe e non evitabili	Accantonamento richiesto se esistono obbligazioni attuali e stime attendibili (IAS 37)

*Con la nuova versione dell'OIC 5 i principi nazionali si uniformeranno agli IAS/IFRS e non vi sarà nessun incremento di fair value non realizzato.
** Obiettivo del nuovo OIC 5 è quello di eliminerà la distinzione immobilizzazioni/attivo circolante, avvicinandosi di più alla logica IFRS di presentare in modo unitario le attività da dismettere

Capitolo IV
Applicazione dei principi contabili nei bilanci di liquidazione: analisi empirica

4.1 Criteri di selezione delle imprese analizzate

La presente sezione descrive le modalità attraverso cui è stato definito il campione oggetto dell'analisi empirica e le fonti informative utilizzate. A partire dalle domande di ricerca formulate in apertura, la selezione delle imprese è stata condotta con l'obiettivo di individuare casi rappresentativi, idonei a evidenziare gli effetti concreti dell'applicazione dei principi contabili nella redazione dei bilanci di liquidazione, con particolare riferimento ai criteri di valutazione adottati e alla qualità della disclosure.

4.1.1 Motivi della scelta

La selezione delle sei società oggetto di analisi è stata guidata, principalmente, dall'obiettivo di fornire una risposta empirica alle due domande di ricerca centrali dell'elaborato:

- *Quali poste di bilancio risultano maggiormente interessate dal passaggio dai criteri di funzionamento a quelli di liquidazione?*
- *La disclosure di bilancio è effettivamente idonea a fornire una rappresentazione completa e coerente della procedura liquidatoria?*

A tal fine, sono stati individuati casi eterogenei, capaci di offrire esempi rappresentativi delle implicazioni valutative e informative connesse alla cessazione dell'attività. L'intento non è quello di presentare un campione esaustivo, bensì di proporre situazioni significative che consentano di osservare l'impatto delle norme contabili in contesti reali e differenziati, caratterizzati da una sostanziale interruzione della gestione operativa. Sono stati inclusi, in particolare, casi di società che – a seguito di eventi straordinari come

la cessazione volontaria dell'attività, la scadenza di concessioni, crisi finanziarie o decisioni di natura pubblica – hanno avviato una formale procedura di liquidazione, oppure si sono trovate nella necessità di dismettere le proprie attività, pur mantenendo obblighi informativi verso l'esterno. La scelta di settori diversi e di strutture proprietarie eterogenee (alcune di natura privata, altre a partecipazione pubblica) consente inoltre di esaminare le differenze nella rendicontazione legate non solo al quadro contabile adottato, ma anche al contesto organizzativo e istituzionale di riferimento. La varietà degli approcci osservati consente infine di riflettere in modo critico sulla coerenza tra norme e prassi: in particolare, sulla misura in cui i principi contabili – nazionali e internazionali – risultino effettivamente applicabili e idonei a rappresentare, con trasparenza e rigore, l'ultima fase del ciclo di vita aziendale.

4.1.2 Parametri di selezione: settore, principi contabili e modalità di liquidazione

Al fine di garantire una base metodologica coerente e comparabile, le imprese selezionate per l'analisi empirica sono state individuate sulla base di tre criteri principali: settore di attività, quadro contabile adottato e tipologia di liquidazione.

1. **Settore di appartenenza e confrontabilità settoriale**
   Il campione è stato costruito secondo una logica di *accoppiamento settoriale*, includendo per ciascun ambito due imprese comparabili:
   - nel settore dei trasporti, *Air Italy* (trasporto aereo) e *ATL* (trasporto pubblico locale);
   - nel settore delle infrastrutture e costruzioni pubbliche, *Autostrade Meridionali* e *Stretto di Messina*;
   - nel settore delle tecnologie e servizi informatici, *Olidata e E-Motion.*

   Questa articolazione consente di effettuare confronti sia intra-settoriali (tra imprese con analoghe caratteristiche operative), sia inter-settoriali, per valutare in che misura la natura dell'attività influenzi le scelte valutative e informative nei bilanci di liquidazione.

2. **Adozione del framework contabile (OIC / IAS/IFRS)**

   Il campione garantisce un equilibrio tra imprese che applicano i principi contabili nazionali (OIC) e imprese che adottano i principi contabili internazionali (IAS/IFRS). Ciò consente un confronto diretto tra i due quadri normativi di riferimento, utile per osservare differenze nella rilevazione, valutazione e disclosure contabile nella fase di cessazione dell'attività.

3. **Tipologia di liquidazione (formale o pre-formale)**

   Il campione include due distinte *fattispecie di liquidazione*, entrambe rilevanti per cogliere la varietà delle soluzioni contabili adottate nella prassi:

   - **Liquidazione formale**: ricomprende i casi in cui il bilancio analizzato è stato redatto *successivamente* alla delibera assembleare di scioglimento, formalizzata con iscrizione al Registro delle Imprese e nomina dei liquidatori. In tali circostanze, la perdita della continuità è esplicitamente accompagnata da un cambiamento di status giuridico. Fanno parte di questa categoria *ATL*, *Stretto di Messina*, ed *E-Motion*, i cui bilanci sono pienamente riconducibili alla disciplina civilistica della liquidazione.
   - **Liquidazione pre-formale**: comprende i casi in cui, pur in assenza di una delibera formale alla data di chiusura del bilancio, è stato dichiarato il venir meno della continuità aziendale, con conseguente adozione anticipata dei criteri valutativi tipici della liquidazione. In questa situazione si collocano *Air Italy*, *Olidata* e *Autostrade Meridionali*. Si tratta di bilanci che, pur non accompagnati da un procedimento di scioglimento già avviato, recepiscono sostanzialmente una condizione di discontinuità e vi danno adeguata rappresentazione contabile.

   La scelta di includere entrambe le configurazioni — formale e pre-formale — non è casuale, ma risponde a un preciso intento metodologico: quello di analizzare in modo comparato l'impatto dell'abbandono della continuità aziendale nei bilanci, sia quando esso è già sostenuto da un inquadramento giuridico, sia quando si manifesta anticipatamente sul piano contabile. Tale

distinzione consente di cogliere l'effettiva aderenza dei principi contabili alla realtà gestionale, al di là della tempistica degli adempimenti societari.

4.1.3 Fonti e dati utilizzati per l'analisi

L'analisi empirica si basa sull'esame di documenti contabili ufficiali e su informazioni reperite da fonti istituzionali pubblicamente accessibili, con il supporto di database professionali. In particolare, i dati sono stati acquisiti attraverso:

- i *siti web ufficiali delle* società oggetto di studio (*Air Italy, Autostrade Meridionali, Olidata*);
- le *sezioni "Amministrazione trasparente"* degli enti locali (per *ATL*);
- i *portali pubblici di controllo e vigilanza*, tra cui quelli della Corte dei Conti e del Ministero dell'Economia e delle Finanze (per il caso *Stretto di Messina*);
- *l'archivio della Camera di Commercio*, il *Registro delle Imprese* e il database *Orbis – Bureau van Dijk*, utilizzati per la consultazione dei bilanci ufficiali depositati (per il caso *E-motion*)

Inoltre, *Orbis* è stato impiegato anche in una fase preliminare per l'individuazione delle imprese da includere nell'analisi, verificando la condizione di liquidazione, il quadro contabile adottato (OIC o IAS/IFRS) e il settore di appartenenza. Per ciascuna impresa è stato analizzato il bilancio riferito al primo esercizio successivo all'avvio della procedura di liquidazione oppure, in assenza di liquidazione formale, quello relativo al periodo immediatamente successivo alla cessazione dell'attività operativa. L'analisi ha riguardato sia profili quantitativi (struttura dello stato patrimoniale, risultati economici, principali indicatori), sia aspetti qualitativi, tra cui la coerenza della rappresentazione contabile, la struttura della disclosure, i criteri valutativi adottati e il grado di trasparenza informativa. Di seguito si riporta una tavola sinottica contenente le principali caratteristiche delle imprese analizzate:

Tabella 1 – Caratteristiche delle imprese analizzate: settore, principi contabili,modalità di liquidazione e fonte dei dati

Impresa	Settore	Principi contabili adottati	Tipologia di liquidazione	Fonte principale dei dati
Air Italy	Trasporto aereo	IAS/IFRS	Pre-formale (delibera post-bilancio)	Sito ufficiale
ATL	Trasporto pubblico locale	OIC	Formale (delibera ante-bilancio)	Sito dell'ente locale
Autostrade Meridionali	Infrastrutture autostradali	IAS/IFRS	Pre-formale (delibera post- bilancio)	Sito ufficiale
Stretto di Messina	Grandi opere pubbliche	OIC	Formale (delibera ante-bilancio)	MEF, Corte dei Conti
Olidata	Tecnologie informatiche	IAS/IFRS	Pre-formale (delibera post-bilancio)	Registro delle imprese
E-Motion	Elettronica di consumo / ICT	OIC	Formale (delibera ante-bilancio)	Registro delle imprese

Fonte: elaborazione dell'autore su dati ufficiali e documentazione aziendale

In ciascun sottoparagrafo dedicato ai singoli casi studio è proposta una tabella comparativa delle principali voci di bilancio pre e post liquidazione, al fine di apprezzare le variazioni nei criteri valutativi e le rettifiche contabili effettuate.

4.1.4 Criteri di valutazione delle variazioni contabili e della disclosure

Al fine di rispondere alla prima domanda di ricerca — ovvero *identificare le poste di bilancio maggiormente impattate dalla cessazione della continuità aziendale* — è stata adottata un'impostazione comparativa pre/post liquidazione, basata sulla variazione percentuale delle principali voci economico-patrimoniali. Per ciascuna impresa, sono stati confrontati i valori delle voci selezionate (immobilizzazioni, crediti, disponibilità liquide, fondi, patrimonio netto) tra l'ultimo bilancio redatto in regime di funzionamento e il primo bilancio in regime liquidatorio. La variazione è stata calcolata secondo la seguente formula:

$$\Delta\% = \frac{Valore_{post-liquidazione} - Valore_{pre-liquidazione}}{Valore_{pre-liquidazione}} \times 100$$

Per rafforzare l'analisi, è stato inoltre costruito un **Indice di Impatto Liquidazione (IIL)**, ottenuto come media assoluta delle variazioni percentuali per ciascuna voce chiave. In altri termini, vengono considerate esclusivamente le magnitudo delle variazioni, a prescindere dal loro segno, al fine di misurare l'intensità dell'impatto contabile indipendentemente dalla direzione del cambiamento. Per garantire l'affidabilità dell'indicatore e ridurre la distorsione statistica, sono state escluse dal calcolo le variazioni anomale (outlier), definite come quelle superiori al 150% ma in presenza di distribuzioni con valori sistematicamente elevati si è adottato un limite superiore coerente con la struttura dei dati, mantenendo comunque un criterio di esclusione selettiva e non arbitraria. Tale approccio, applicato uniformemente ai casi analizzati, consente di sintetizzare in modo coerente e comparabile l'entità complessiva dell'effetto contabile derivante dal cambio di presupposto.

In parallelo, con riferimento alla seconda domanda di ricerca — ovvero *verificare se la disclosure di bilancio è idonea a fornire una rappresentazione completa e coerente della procedura liquidatoria* — è stata sviluppata una **griglia qualitativa di valutazione della disclosure**, utile a misurare il grado di trasparenza informativa e coerenza normativa della nota integrativa. Il punteggio massimo assegnabile è pari a 8, sulla base dei seguenti quattro criteri, con attribuzione di 0, 1 o 2 punti ciascuno. Per garantire coerenza nell'attribuzione, la seguente matrice esplicita le condizioni necessarie per ogni livello di valutazione.

Tabella 2 – Griglia di valutazione qualitativa della disclosure

Criterio	Punteggio 0	Punteggio 1	Punteggio 2
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	Nessun riferimento alla perdita di continuità né ai nuovi criteri di valutazione	Presente ma generico, non supportato da note dettagliate	Presente, ben evidenziato, accompagnato da spiegazione chiara in nota
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	Assenza di motivazioni specifiche per svalutazioni o cambi di valore	Presenza di svalutazioni, ma senza adeguata giustificazione testuale	Svalutazioni motivate e numericamente spiegate in modo puntuale
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	Nessuna indicazione di fondi rischi o oneri potenziali	Presenza di fondi, ma senza dettaglio su cause e stime	Presenza di fondi con spiegazioni sui criteri, probabilità e tempistiche
4. Giudizio o richiami della revisione	Nessuna menzione della revisione o relazione assente	Relazione presente ma generica, senza richiami	Relazione presente con richiami d'informativa o commenti specifici

Fonte: elaborazione dell'autore

L'introduzione di tale schema consente di uniformare l'analisi qualitativa tra i casi, evitando soggettività eccessive e rafforzando la comparabilità inter-aziendale. I punteggi saranno riportati nel Capitolo successivo insieme ai dati quantitativi, al fine di fornire una visione integrata e metodologicamente fondata delle evidenze empiriche.

4.2 Analisi dei casi aziendali

La presente sezione raccoglie l'analisi dettagliata dei sei casi aziendali selezionati, con l'obiettivo di valutare in che modo i principi contabili siano stati effettivamente applicati nella redazione dei bilanci successivi alla cessazione della continuità aziendale. Per ciascuna impresa vengono esaminati gli effetti contabili della transizione alla logica liquidatoria, attraverso un duplice approccio: da un lato l'analisi quantitativa delle variazioni patrimoniali ed economiche, sintetizzate tramite l'Indice di Impatto Liquidazione (IIL); dall'altro, la valutazione qualitativa della disclosure, con riferimento alla completezza e trasparenza informativa. La ricostruzione si articola in sottoparagrafi distinti, ordinati secondo la struttura del campione e accompagnati da tavole sinottiche che facilitano il confronto tra esercizi pre e post liquidazione. Tale impostazione consente di cogliere le peculiarità di ciascun caso, ma anche di identificare elementi ricorrenti e criticità trasversali, utili a interpretare il grado di effettiva aderenza tra norme contabili e prassi applicativa.

4.2.1 Air Italy (IAS/IFRS)

Air Italy S.p.A. è stata, fino al 2020, una delle principali compagnie aeree italiane, operante nel settore del trasporto passeggeri di linea e charter a livello nazionale e internazionale. La società rappresentava la continuazione del progetto industriale avviato da Meridiana Fly S.p.A., confluita in Air Italy nel 2018 a seguito della fusione tra Meridiana S.p.A. e Air Italy S.r.l., con l'obiettivo strategico di costruire un'alternativa credibile ad Alitalia nel mercato aereo domestico. L'azionariato era composto da Alisarda S.p.A., storica holding sarda, e da Qatar Airways tramite AQA Holding S.p.A., veicolo societario costituito per l'operazione di rilancio. Nonostante una significativa ristrutturazione della flotta, l'ammodernamento della rete e un piano di investimenti volto all'espansione internazionale, Air Italy non è riuscita a raggiungere il punto di equilibrio economico, accumulando perdite operative consistenti fin dai primi esercizi post-riorganizzazione. L'insostenibilità del modello di business, unita al mancato accordo tra i soci su una nuova ricapitalizzazione, ha portato alla cessazione delle attività operative e alla successiva delibera di liquidazione volontaria, approvata l'11 febbraio 2020 dall'assemblea straordinaria. La situazione patrimoniale ed economica della società, già fortemente compromessa nel corso del 2019, ha comportato il venir meno del presupposto della continuità aziendale ai sensi del paragrafo 25 dello IAS 1. Il bilancio relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019, pur essendo formalmente antecedente alla liquidazione deliberata, è stato redatto sulla base di criteri alternativi rispetto alla continuità[1], con applicazione del valore netto di realizzo per tutte le principali voci attive. A partire dal 2020, la società ha iniziato a redigere un rendiconto intermedio di liquidazione, secondo quanto previsto dall'art. 2490 del Codice Civile, mantenendo tuttavia l'impostazione IFRS e adottando criteri valutativi coerenti con la logica liquidatoria.

[1] Come previsto dallo IAS 10, par.14.

4.2.1.1 Bilancio redatto in assenza di continuità aziendale: esercizio chiuso al 31 dicembre 2019

Il bilancio al 31 dicembre 2019 di Air Italy S.p.A., pur non formalmente redatto in liquidazione, rappresenta un documento contabile di transizione verso la logica liquidatoria. La perdita della continuità aziendale è riconosciuta nella nota integrativa, dove si esplicita che "Il presupposto della continuità aziendale è venuto meno a seguito della delibera di scioglimento della società in data 11 febbraio 2020"[2]. Tenuto conto di ciò il bilancio al 31.12.2019 non poteva essere predisposto secondo il presupposto del "going concern" in quanto la società è stata posta in liquidazione dopo la data di chiusura del bilancio ma prima dell'approvazione da parte dell'Assemblea dei Soci. La società ha pertanto adottato criteri valutativi fondati sul valore di realizzo o sulla stima prudenziale del recupero economico delle attività, pur mantenendo l'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS[3]. Sono stati applicati, in particolare:

- lo *IAS 1* per la struttura del bilancio in assenza di going concern;
- lo *IAS 36* per l'impairment su attività materiali, immateriali e finanziarie;
- *l'IFRS 5* per la classificazione delle attività dismesse;
- lo *IAS 37* per la determinazione dei fondi rischi.

La transizione dai criteri di funzionamento a quelli tipici della liquidazione ha comportato interventi significativi sulle principali poste dello **stato patrimoniale**, in coerenza con la nuova finalità di rappresentazione: non più il mantenimento della capacità produttiva, bensì il recupero del valore delle attività nel contesto della cessazione. Le variazioni rilevanti possono essere raggruppate in tre ambiti: svalutazione delle immobilizzazioni, rideterminazione delle attività correnti, incremento dei fondi rischi.

Le immobilizzazioni immateriali sono state interamente azzerate, passando da € 32,9 milioni a zero. In particolare, l'avviamento (pari a € 32,6 milioni) è stato rettificato per effetto della perdita di valore recuperabile, come previsto dallo IAS 36. Analogamente, le

[2] Air Italy S.p.A. in liquidazione, *Bilancio separato al 31 dicembre 2019*, documento contabile ufficiale depositato presso il Registro delle Imprese, p. 70, par. 6.1.2.

[3] *Air Italy S.p.A., Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2019*, Nota integrativa, pag. 70: *"In tali situazioni si rende necessario utilizzare un approccio di particolare prudenza nella valutazione delle attività, valutandole al presunto valore recuperabile in conseguenza alla perdita della continuità aziendale"*. Documento consultabile tramite il Registro delle Imprese – CCIAA o banca dati Orbis – Bureau van Dijk.

altre componenti immateriali (marchi, licenze, concessioni) sono state considerate prive di utilità economica futura, in un contesto di dismissione. Per quanto riguarda le immobilizzazioni materiali, si osserva una riduzione da € 26,2 milioni a € 5,7 milioni. Le principali svalutazioni hanno interessato le migliorie su aeromobili di terzi, ritenute non riutilizzabili o cedibili in modo autonomo, e pertanto svalutate integralmente. Le rimanenze registrano un decremento del 90%, da € 10,8 milioni a € 1 milione, riflettendo l'applicazione di criteri di realizzo netto. Il fondo svalutazione rimanenze è stato incrementato a € 9,5 milioni, in ragione della difficile vendibilità di materiali tecnici e di beni specificamente destinati al servizio di bordo. I crediti commerciali si attestano a € 57,2 milioni, con rettifiche per circa € 6 milioni. L'adeguamento riflette sia la revisione dei rischi di insolvenza, sia la chiusura di rapporti con operatori turistici e clienti istituzionali. È inoltre presente una riformulazione dei crediti per quote ambientali (EUAA) e contributi pubblici. Tra le rettifiche più incisive, si segnala la completa svalutazione delle imposte anticipate, precedentemente pari a € 10,3 milioni, per l'assenza di prospettive realistiche di recupero fiscale all'interno del gruppo. Infine, i fondi per rischi e oneri raggiungono € 61,3 milioni, suddivisi in:

- € 6,9 milioni non correnti, legati a oneri di ripristino e obblighi contrattuali di lungo termine;
- € 54,4 milioni correnti, relativi a contenziosi con passeggeri e dipendenti, cause legali pendenti, oneri per licenziamenti e mobilità.

Il patrimonio netto evidenzia un passivo di € -263,6 milioni, determinato da una perdita d'esercizio di oltre € 419 milioni, che ha completamente eroso il capitale sociale residuo. Le variazioni appena descritte sono sintetizzate nella tabella seguente, che confronta le principali voci patrimoniali del bilancio al 31 dicembre 2019 rispetto all'esercizio precedente.

Tabella 3 – Principali variazioni patrimoniali di Air Italy: confronto 31.12.2018–31.12.2019

Voce di bilancio	Valore al 31.12.2018	Valore al 31.12.2019	Variazione	Variazione %	Commento sintetico
Attività immateriali	32.923.565	0	-32.923.565	-100%	Svalutazione totale dell'avviamento (IAS 36)
Immobilizzazioni materiali	26.209.932	5.739.157	-20.470.775	-78%	Svalutate migliorie su aeromobili non recuperabili
Imposte anticipate	10.300.000	0	-10.300.000	-100%	Azzerate per assenza prospettive di utilizzo
Partecipazioni	7.908.312	4.400.413	-3.507.899	-44%	Svalutazioni legate a liquidazione controllate
Rimanenze	10.862.383	1.000.000	-9.862.383	-91%	Fondo svalutazione incrementato (IFRS 5)
Crediti commerciali	63.539.778	57.231.666	-6.308.112	-10%	Rettifiche su crediti clienti e contributi pubblici
Disponibilità liquide	3.524.276	12.283.625	8.759.349	249%	Variazione negativa, non commentata in nota integrativa
Fondo rischi e oneri	24.687.930	61.345.791	36.657.861	148%	Costituiti fondi per contenziosi e contratti onerosi
Patrimonio netto	-29.017.326	-263.625.541	-234.608.215	809%	Forte peggioramento dovuto a perdite operative

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2019 di Air Italy S.p.A.

A livello aggregato, il totale dell'attivo al 31 dicembre 2019 si attesta a € 102.471.573, registrando una riduzione del 43,6% rispetto ai € 181.749.887 dell'esercizio precedente. Tale contrazione è principalmente riconducibile alla svalutazione generalizzata delle immobilizzazioni, alla ridefinizione delle rimanenze in base al valore di realizzo e alla completa eliminazione delle imposte anticipate. Dal lato delle fonti, il totale del passivo mostra una composizione profondamente alterata, con un incremento significativo dei fondi rischi e un patrimonio netto fortemente negativo, che segnala una condizione patrimoniale compromessa e incompatibile con l'operatività ordinaria. Il calcolo dell'**Indice di Impatto Liquidazione (IIL),** applicato alle principali voci patrimoniali, restituisce un valore pari al **181%**. Tuttavia, escludendo le variazioni estreme — in particolare quelle relative al patrimonio netto e alle disponibilità liquide, fortemente influenzate da fattori straordinari — l'indice si riduce a **82%**, segnalando comunque un impatto valutativo elevato derivante dall'abbandono del principio di continuità.

Anche il **conto economico** evidenzia un forte deterioramento della performance economica, che riflette le conseguenze della cessazione dell'attività operativa e l'adozione di criteri valutativi ispirati alla prudenza, tipici della fase pre-liquidatoria. Il risultato complessivo mostra una perdita pari a € 419,6 milioni, in peggioramento di oltre € 256 milioni rispetto all'anno precedente, a conferma dell'irrecuperabilità economica della continuità gestionale. Tra le voci direttamente influenzate dalla nuova impostazione valutativa, si segnala il marcato incremento degli ammortamenti e svalutazioni, pari a € 224,6 milioni (contro i € 37,1 milioni del 2018). Come chiarito nella nota integrativa, tale incremento riflette la svalutazione complessiva

del diritto d'uso dei contratti di leasing (€ 125,3 milioni), dell'avviamento (€ 32,6 milioni), delle immobilizzazioni materiali (€ 11,9 milioni) e di altre attività non più recuperabili. Tali rettifiche sono state effettuate applicando i principi dello *IAS 36*, con valorizzazione al presunto valore di realizzo, coerentemente con la perdita del presupposto di going concern. In parallelo, si registra un significativo aumento degli accantonamenti per fondi rischi e oneri, che passano da € 5,9 milioni nel 2018 a € 20,1 milioni nel 2019. Come indicato in nota, gli stanziamenti riguardano prevalentemente controversie legali con il personale e con terze controparti, inclusi potenziali contenziosi derivanti dalla cessazione delle attività. Anche la voce "altri accantonamenti rettificativi" evidenzia un incremento rilevante, raggiungendo i € 12,5 milioni (contro € 227 mila nel 2018). Tale importo include la rettifica di valore delle rimanenze per € 11,9 milioni, effettuata in base al presunto valore netto di realizzo nell'ambito della liquidazione, e svalutazioni su crediti non più recuperabili. Dal lato finanziario, i proventi e oneri finanziari netti peggiorano di circa € 13 milioni, attestandosi a – € 15,7 milioni, a causa dell'incremento dei costi da indebitamento e della contrazione dei rendimenti su attività finanziarie.

Sul piano fiscale, l'assenza di continuità ha comportato la completa svalutazione delle imposte anticipate (già evidenziata nello stato patrimoniale), con effetti negativi sul conto economico pari a € 10,3 milioni. Il saldo delle imposte evidenzia un onere netto di € –4,7 milioni, a fronte di un effetto positivo di € 5,4 milioni nell'esercizio precedente. Il risultato operativo (o EBIT), pari a –€ 395,5 milioni, evidenzia un peggioramento di oltre € 247 milioni. Tale indicatore sintetizza l'effetto congiunto delle rettifiche contabili straordinarie e del deterioramento strutturale della gestione, già fortemente compromessa prima dell'interruzione dell'attività. Le principali voci di conto economico influenzate dalla perdita della continuità aziendale sono riportate nella tabella che segue, con confronto tra l'esercizio 2018 e 2019.

Tabella 4 – Principali variazioni economiche di Air Italy: confronto 2018-2019

Voce di Conto Economico	Valore al 2018	Valore al 2019	Variazione	Variazione %	Commento sintetico
Ammortamenti e svalutazioni	-37.125.317	-224.642.915	-187.517.598	505%	Svalutazioni massive (diritti d'uso, avviamento, asset)
Stanziamento fondi rischi e oneri	-5.950.824	-20.109.494	-14.158.670	238%	Accantonamenti per contenziosi e contratti onerosi
Altri accantonamenti rettificativi	-227.450	-12.517.186	-12.289.736	5403%	Rettifiche su rimanenze e crediti non recuperabili
Proventi/Oneri finanziari netti	-2.747.953	-15.693.053	-12.945.100	471%	Maggiori oneri da indebitamento
Risultato operativo	-147.967.064	-395.521.978	-247.554.914	167%	Perdita operativa aggravata da svalutazioni e accantonamenti
Risultato netto	-164.186.373	-419.608.216	-255.421.843	156%	Risultato finale riflette gli effetti della discontinuità

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2019 di Air Italy S.p.A.

L'analisi evidenzia come la perdita della continuità aziendale abbia inciso in modo diretto e profondo su numerose poste economiche, generando una perdita operativa e netta senza precedenti per la società. La dinamica di svalutazione delle attività, la creazione di fondi per rischi connessi alla cessazione e il venir meno dei benefici fiscali hanno determinato un risultato economico negativo che ha consolidato la necessità della liquidazione, rendendo non più sostenibile la prosecuzione della gestione. Applicando lo stesso criterio di calcolo utilizzato per l'indice patrimoniale — ovvero la media assoluta delle variazioni percentuali con esclusione dei valori estremi — alle principali voci economiche rettificate, l'**IIL riferito al conto economico** risulta pari a **258%**[4], a conferma dell'intensità delle svalutazioni, degli accantonamenti e degli oneri non ricorrenti tipici della fase pre-liquidatoria. Considerando congiuntamente le due dimensioni (patrimoniale ed economica), **l'Indice di Impatto Liquidazione complessivo (IIL medio)** si attesta al **170%**, sintetizzando in un unico parametro l'effetto contabile dell'abbandono della continuità aziendale nel bilancio 2019 di *Air Italy*.

Il bilancio d'esercizio presenta un'impostazione **informativa** coerente con il contesto di discontinuità gestionale e anticipa, sotto il profilo comunicativo, gli effetti della successiva messa in liquidazione. L'abbandono del presupposto di continuità aziendale è

[4] In questo caso sono state escluse dal calcolo le voci con una variazione superiore al **550%**, in particolare gli "Altri accantonamenti rettificativi" (+5403%) e gli "Ammortamenti e svalutazioni" (+505%). Tali valori risultano eccezionalmente elevati a causa dell'assenza delle rispettive voci (o della loro irrilevanza quantitativa) nell'esercizio precedente, generando una distorsione numerica che comprometterebbe la confrontabilità dell'indice tra imprese.

esplicitamente indicato in nota integrativa[5], dove i liquidatori dichiarano l'adozione di un approccio di particolare prudenza nella valutazione delle attività, con riferimento al loro presunto valore di realizzo. Viene inoltre precisato che i valori non includono gli oneri futuri legati al completamento della fase liquidatoria, in linea con quanto previsto dai principi contabili internazionali. L'informativa relativa ai criteri valutativi applicati risulta esaustiva, e comprende sia i riferimenti normativi (IAS 1, IAS 36, IFRS 5), sia l'enunciazione del cambio di impostazione rispetto all'esercizio precedente. L'impatto della perdita di continuità sulla struttura del bilancio è accompagnato da spiegazioni sintetiche ma puntuali, in particolare per quanto riguarda la svalutazione dell'avviamento, delle immobilizzazioni tecniche e delle imposte anticipate. La descrizione degli accantonamenti per rischi e oneri è articolata per natura e destinazione, anche se, in alcuni casi, i criteri di stima delle passività non sono approfonditi nel dettaglio. Le cause delle rettifiche su rimanenze e crediti sono riportate, ma senza un'analisi distinta per singola voce. Un aspetto che merita segnalazione riguarda l'assenza di commenti espliciti sull'aumento delle disponibilità liquide, passate da € 3,5 milioni a oltre € 12 milioni. Nonostante la rilevanza della variazione, attribuibile verosimilmente ai versamenti in conto capitale e a operazioni finanziarie straordinarie, la nota integrativa non fornisce chiarimenti specifici sulla dinamica della voce. Tale mancanza costituisce un limite parziale nella trasparenza complessiva del bilancio, soprattutto considerando la centralità della liquidità nella fase di cessazione dell'attività[6]. Particolare rilevanza assume invece il richiamo formale della società di revisione (Deloitte), il quale, pur formulando un giudizio positivo, richiama l'attenzione sui paragrafi della nota integrativa che trattano della cessazione della continuità e delle conseguenti valutazioni prudenziali. Tale richiamo, unito all'assenza di rilievi da parte del collegio sindacale, conferisce ulteriore legittimità al quadro informativo rappresentato. Le considerazioni sopra esposte sono sintetizzate nella tabella che segue, secondo la griglia qualitativa di valutazione adottata per l'intero campione analizzato[7].

---

[5] Cfr. Air Italy S.p.A. in liquidazione, *Bilancio separato al 31 dicembre 2019*, documento contabile ufficiale depositato presso il Registro delle Imprese, parr. 6.1.2-6.1.3.

[6] L'aumento potrebbe essere parzialmente spiegato dai versamenti a copertura delle perdite da parte del socio unico, come indicato nel prospetto delle variazioni del patrimonio netto, ma tale informazione non è direttamente collegata alla dinamica delle disponibilità liquide nella nota integrativa.

[7] Cfr. paragrafo 4.1.4 del presente elaborato, in cui sono illustrati i criteri adottati per la costruzione della griglia e le modalità di attribuzione dei punteggi per la valutazione della disclosure nei bilanci di liquidazione.

Tabella 5 – Valutazione qualitativa della disclosure di Air Italy (bilancio al 31.12.2019)

Criterio di valutazione	Punteggio (0–2)	Motivazione sintetica
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	**2**	Criteri esplicitati in nota integrativa (par. 6.1.2 e 6.1.3), con riferimento agli IFRS.
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	**1**	Dettagliate le rettifiche principali; minore dettaglio su poste residuali.
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	**2**	Presenza di fondi con dettaglio di cause, importi e probabilità
4. Giudizio o richiami della revisione	**2**	Richiamo formale presente nella relazione di Deloitte, con giudizio positivo.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2019 di Air Italy S.p.A.

Nel complesso, la disclosure fornita da *Air Italy S.p.A.* per l'esercizio 2019 può essere ritenuta adeguata rispetto al contesto di cessazione e agli obiettivi informativi della fase pre-liquidatoria. Il bilancio ottiene un punteggio pari a **7 su 8** nella griglia qualitativa di valutazione, grazie alla chiarezza espositiva e alla presenza di un richiamo formale nella relazione del revisore. Permangono tuttavia lievi carenze in termini di approfondimento.

4.2.1.2 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2020

Il bilancio al 31 dicembre 2020 di *Air Italy S.p.A.–in liquidazione* rappresenta formalmente il primo esercizio interamente redatto in regime di liquidazione volontaria, a seguito della delibera dell'assemblea straordinaria dell'11 febbraio 2020. Tuttavia, da un punto di vista contenutistico e valutativo, esso **non si discosta in modo significativo dal bilancio 2019**, che aveva già adottato criteri di discontinuità in coerenza con la perdita del presupposto della continuità aziendale.

Come esplicitato nella nota integrativa, il bilancio 2020 è stato redatto secondo gli IFRS, in assenza di continuità, utilizzando un approccio prudenziale basato sul presunto valore recuperabile delle attività, analogamente all'esercizio precedente[8]. Anche gli oneri futuri

[8] Cfr. Air Italy S.p.A. in liquidazione, *Bilancio separato al 31 dicembre 2020*, documento contabile ufficiale depositato presso il Registro delle Imprese, par. 4.1.2

relativi al completamento della liquidazione non sono stati contabilizzati, in conformità con quanto già indicato nel 2019.

Dal confronto tra i due esercizi emergono differenze contenute nelle principali poste patrimoniali ed economiche:

- Il patrimonio netto si mantiene negativo in entrambi i bilanci (–263,6 mln nel 2019; –34,8 mln nel 2020), ma la variazione è spiegata dalla copertura di parte delle perdite da parte dei soci.
- Le svalutazioni e gli ammortamenti, pari a oltre € 224 milioni nel 2019, risultano nel 2020 significativamente ridotti, poiché già ampiamente effettuati l'anno precedente.
- Gli accantonamenti a fondi rischi e oneri passano da € 20,1 milioni nel 2019 a € 28 milioni nel 2020, ma si tratta per lo più di adeguamenti tecnici legati a controversie legali e oneri contrattuali, senza nuove valutazioni di principio.
- La struttura informativa della nota integrativa ripropone le medesime impostazioni e formule espositive già presenti nel bilancio precedente, con un livello di dettaglio e trasparenza simile.

L'analisi della disclosure 2020 conferma quanto già emerso nel 2019, con richiamo esplicito del revisore all'assenza di continuità aziendale, all'utilizzo di criteri prudenziali e alla presenza di supporto finanziario dei soci. Tuttavia, non si registrano evoluzioni significative nella qualità informativa né introduzione di elementi di rilievo che giustificherebbero un'ulteriore applicazione dell'IIL.

Alla luce di tali considerazioni, **il bilancio 2019 è da ritenersi il documento chiave per cogliere l'effetto contabile della perdita della continuità aziendale**, in quanto rappresenta la fase di transizione attiva nei criteri di valutazione e informazione. Il bilancio 2020 conferma le scelte già compiute nel 2019, senza introdurre elementi di novità rilevanti per l'analisi.

4.2.2 Azienda Trasporti Livornese – ATL (OIC)

L'Azienda Trasporti Livornese S.r.l. (ATL) ha rappresentato per oltre trent'anni il soggetto operativo del trasporto pubblico locale nell'area urbana e periurbana del Comune di Livorno. Costituita in origine come società per azioni a partecipazione mista,

ATL è progressivamente divenuta una società interamente a controllo pubblico, partecipata dai Comuni di Livorno, Collesalvetti, Cecina e Rosignano Marittimo. Nel quadro dei processi di razionalizzazione del settore del trasporto pubblico toscano, la società ha conferito, a fine 2012, il proprio complesso aziendale nella nuova realtà aggregata CTT Nord S.r.l., venendo così a perdere le proprie funzioni operative dirette. A seguito del conferimento e dell'uscita del socio privato Irene S.p.A., ATL ha assunto natura di società patrimoniale, detenendo un portafoglio di partecipazioni ma cessando di svolgere l'attività di trasporto. La perdita strutturale della funzione industriale ha reso inevitabile l'avvio della procedura di scioglimento, tant'è che in data 22 ottobre 2013, i soci hanno deliberato la messa in liquidazione volontaria, nominando il liquidatore e contestualmente deliberando la trasformazione da società per azioni a società a responsabilità limitata, con riduzione del capitale a € 100.000. L'iscrizione della delibera al Registro delle Imprese è avvenuta il 27 novembre 2013, data a partire dalla quale decorrono formalmente gli effetti della liquidazione. Il bilancio chiuso al 31 dicembre 2013 rappresenta, quindi, il primo bilancio redatto in regime liquidatorio, in assenza di continuità aziendale. La nota integrativa esplicita chiaramente l'adozione dei criteri valutativi di liquidazione, in linea con i dettami dell'art. 2426 c.c. e dell'OIC 5, e la perdita dei presupposti per la redazione secondo criteri di funzionamento. La società ha mantenuto l'adozione dei principi contabili nazionali (OIC), riformulando le poste di bilancio sulla base del valore di realizzo delle attività residue e dei rischi attesi.

4.2.2.1 Bilancio iniziale di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2013

Il bilancio al 31 dicembre 2013 di Azienda Trasporti Livornese S.r.l. rappresenta formalmente il primo rendiconto redatto in regime di liquidazione volontaria, a seguito della delibera assembleare del 22 ottobre e della sua iscrizione nel Registro delle Imprese avvenuta il 27 novembre dello stesso anno. Sebbene la fase liquidatoria abbia avuto inizio nelle ultime settimane dell'esercizio, la struttura e i criteri di valutazione adottati conferiscono a tale bilancio la piena valenza di bilancio iniziale di liquidazione, come previsto dall'OIC 5. Ciò è confermato dall'esplicita dichiarazione contenuta nella nota

integrativa, dall'assenza del presupposto di continuità aziendale e dal richiamo formale della revisione legale.

Il confronto tra la **situazione patrimoniale** del 2013 e quella dell'esercizio precedente evidenzia le principali conseguenze dell'abbandono dei criteri di funzionamento e dell'adozione di un approccio valutativo improntato al realizzo.

Le immobilizzazioni finanziarie, che costituiscono la principale componente dell'attivo, si riducono da oltre 9,1 milioni a circa 6 milioni di euro, a seguito dell'adeguamento del valore delle partecipazioni, in particolare quella in CTT Nord, valutata prudenzialmente rispetto alla sua quota di patrimonio netto. Nonostante il liquidatore abbia deciso di non procedere a una svalutazione piena, ritenendo giustificata una futura capacità di recupero economico, la riduzione riflette l'impostazione più cautelativa imposta dalla nuova fase gestionale. Anche i crediti registrano un lieve decremento, passando da circa 2,1 milioni a 2,09 milioni di euro, con una composizione sostanzialmente invariata. La valutazione è stata condotta sulla base della presumibile realizzabilità, senza necessità di accantonamenti a fondi svalutazione. Più rilevante, invece, è l'incremento delle disponibilità liquide, che passano da € 94.007 a € 236.482, a testimonianza di una ricomposizione dell'attivo verso forme immediatamente liquide, funzionali alla gestione delle passività e alla copertura degli oneri di liquidazione. Dal lato delle fonti, il fondo per rischi e oneri si mantiene stabile, pari a € 267.969, con una struttura destinata in prevalenza a coprire contenziosi fiscali e spese legali preesistenti. I debiti, invece, aumentano in maniera significativa, attestandosi a oltre 1 milione di euro, rispetto ai circa 794.000 euro dell'esercizio precedente, segnalando l'accumulo di obbligazioni residue, in parte derivanti da rettifiche e riassestamenti successivi al conferimento. Infine, il patrimonio netto subisce una contrazione del 31,7%, scendendo da € 10.260.477 a € 7.004.918, per effetto combinato della perdita d'esercizio, pari a € 213.491, della riduzione del capitale conseguente alla trasformazione in società a responsabilità limitata, e della riclassificazione di riserve pregresse. L'insieme di queste dinamiche evidenzia una struttura patrimoniale profondamente riorientata in funzione della cessazione dell'attività e della necessità di massimizzare il valore di realizzo degli attivi.

Segue la tabella riepilogativa delle principali variazioni patrimoniali tra l'esercizio in funzionamento e il primo bilancio liquidatorio.

Tabella 6 – Principali variazioni patrimoniali di ATL: confronto 31.12.2012-31.12.2013

Voce di bilancio	Valore al 31.12.2012	Valore al 31.12.2013	Variazione	Variazione %	Commento sintetico
Immobilizzazioni finanziarie	9.129.565	6.015.497	-3.114.068	-34%	Riduzione significativa per svalutazione prudenziale della partecipazione in CTT Nord
Crediti	2.109.011	2.089.396	-19.615	-1%	Lieve calo, crediti valutati al presumibile valore di realizzo
Disponibilità liquide	94.007	236.482	142.475	152%	Incremento rilevante legato alla ricomposizione dell'attivo in forma liquida
Fondi per rischi e oneri	277.969	267.969	-10.000	-4%	Leggera diminuzione per utilizzo parziale del fondo per iniziative sociali
Patrimonio netto	10.260.477	7.004.918	-3.255.559	-32%	Riduzione dovuta a perdita d'esercizio e trasformazione in S.r.l.
Debiti	794.137	1.072.844	278.707	35%	Aumento per accumulo di obbligazioni residue e oneri post-conferimento

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2013 di ATL.

A livello aggregato, il totale dell'attivo al 31 dicembre 2013 si attesta a € 8.345.731, registrando una riduzione pari a circa il 26% rispetto ai € 11.332.583 dell'esercizio precedente. La contrazione è principalmente attribuibile alla svalutazione delle immobilizzazioni finanziarie e alla ricomposizione dell'attivo in forme più liquide, a fronte di un progressivo disimpegno operativo.

Dal lato delle fonti, il totale del passivo evidenzia una ricomposizione marcata, con una diminuzione del patrimonio netto e un aumento dei debiti, coerente con l'obiettivo di liquidare le posizioni pendenti piuttosto che finanziare nuove attività. La presenza di fondi per rischi invariati rafforza il carattere prudenziale delle stime.
Considerando congiuntamente tutte le principali voci patrimoniali – incluse le disponibilità liquide – **l'Indice di Impatto Liquidazione** (**IIL**) riferito alla dimensione patrimoniale risulta pari a **42,4%,** esprimendo un impatto contabile significativo, seppur inferiore rispetto a quello osservato nei casi di liquidazione tecnica con perdite strutturali.

L'analisi del **conto economico** evidenzia con chiarezza l'effetto della cessazione della continuità aziendale sull'operatività di ATL. L'esercizio 2013 si configura, infatti, come un bilancio di transizione, in cui l'assenza di attività caratteristica si riflette in modo diretto e profondo su tutte le principali grandezze economiche. Il dato più emblematico è rappresentato dalla scomparsa totale dei ricavi da vendite e prestazioni, che nel 2012

ammontavano a oltre 22 milioni di euro. Tale azzeramento riflette la dismissione dell'attività di trasporto pubblico locale, conferita nel 2012 a CTT Nord. In parallelo, anche gli altri ricavi e proventi – che nell'esercizio precedente includevano contributi operativi e introiti accessori – si riducono drasticamente, passando da oltre 3,5 milioni a poche centinaia di euro. Le voci più significativamente impattate dal cambio nei criteri contabili sono quelle riconducibili alla prudente valutazione delle attività residue e alla contabilizzazione di componenti straordinarie legate a eventi pregressi, emersi nella fase liquidatoria. Tra queste, spicca la voce delle rettifiche di valore delle attività finanziarie, che nel 2013 ammonta a –€ 50.992, riflettendo la svalutazione delle partecipazioni ritenute non più interamente recuperabili. Tali rettifiche, effettuate secondo la logica del minor valore tra costo e valore di realizzo, risultano coerenti con le disposizioni dell'OIC 5. Ancora più marcata è l'inversione della voce proventi e oneri straordinari, che da un saldo fortemente positivo nell'esercizio precedente (+€ 5.089.393) si trasforma in un saldo negativo (–€ 81.760). Tale mutamento è imputabile alla rilevazione di sopravvenienze passive connesse a obbligazioni sorte nel contesto del conferimento aziendale, contabilizzate secondo il principio della competenza e in funzione di garanzie contrattuali attivate in fase post-operativa. La sintesi di tali rettifiche si riflette nel risultato dell'esercizio, che da un utile netto di oltre € 3,9 milioni nel 2012 si trasforma in una perdita di € 213.491 nel 2013. Questo esito non è tanto espressione di inefficienza gestionale quanto una naturale conseguenza dell'abbandono della continuità aziendale e dell'adozione di criteri liquidatori volti a rappresentare una situazione economica definitiva, prudente e depurata da proiezioni future. Segue la tabella riepilogativa delle sole voci del conto economico interessate da modifiche nei criteri valutativi applicati.

Tabella 7 – Principali variazione economiche di ATL: confronto 2012–2013

Voce di Conto Economico	Valore al 2012	Valore al 2013	Variazione	Variazione %	Commento sintetico
Rettifiche di valore di attività finanziarie	-139.707	-50.992	88.715	-64%	Svalutazione delle partecipazioni adeguate al valore di realizzo stimato
Proventi e oneri straordinari	5.089.393	-81.760	-5.171.153	-102%	Inversione di segno dovuta all'attivazione delle clausole di salvaguardia post-conferimento
Risultato dell'esercizio	3.955.740	-213.491	-4.169.231	-105%	Passaggio da utile a perdita per effetto delle svalutazioni e dell'emersione di oneri straordinari

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2013 di ATL.

L'Indice di Impatto Liquidazione (IIL) calcolato sulla base delle variazioni percentuali di queste tre voci chiave si conferma pari al **48%**, un valore che riflette l'effetto strutturale dell'abbandono della continuità aziendale sui risultati economici. Integrando tale valore con l'IIL patrimoniale precedentemente ottenuto (42,4%), si giunge a un **IIL medio complessivo** pari a **45,2%**, che sintetizza in maniera efficace il grado di riformulazione valutativa e informativa introdotto con il bilancio di liquidazione.

L'analisi della nota integrativa e dei documenti correlati al bilancio di ATL al 31 dicembre 2013, redatto in regime di liquidazione, consente di formulare un giudizio articolato sulla **qualità dell'informativa fornita**, secondo i quattro criteri previsti dalla nuova griglia di valutazione.

Il primo criterio, relativo all'esplicitazione dei criteri valutativi, è pienamente soddisfatto. Il venir meno della continuità aziendale è chiaramente dichiarato nella premessa della nota integrativa, così come nella relazione sulla gestione e nella relazione del sindaco unico. La transizione ai criteri di liquidazione è esplicitata con coerenza normativa, facendo riferimento all'art. 2426 c.c. e al principio OIC 5.
Più parziale risulta invece la quantificazione e motivazione delle rettifiche. Sebbene le svalutazioni siano presenti (in particolare sulle partecipazioni), la loro descrizione è piuttosto generica e non accompagnata da motivazioni puntuali o giustificazioni testuali articolate. Manca, ad esempio, un confronto con valori di riferimento esterni o con piani

previsionali delle partecipate. Anche la gestione delle passività potenziali e dei fondi risulta descritta in modo essenziale. I fondi rischi sono indicati e suddivisi per natura (fiscale, legale, sociale), ma l'informativa manca di approfondimenti sui criteri utilizzati per stimare le probabilità di manifestazione, le modalità di misurazione o le tempistiche attese per la liquidazione degli impegni. Infine, il giudizio della revisione risulta formalmente presente e ben strutturato. La relazione del sindaco unico include un richiamo esplicito alla perdita della continuità, con osservazioni mirate sul trattamento della partecipazione in CTT Nord e sulla coerenza informativa della nota integrativa. Questo elemento conferisce credibilità al bilancio e ne rafforza la leggibilità per i lettori esterni.

Tabella 8 – Valutazione qualitativa della disclosure di ATL (bilancio 2013)

Criterio di valutazione	Punteggio (0–2)	Motivazione sintetica
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	**2**	Il venir meno della continuità è dichiarato chiaramente nella nota integrativa e nei documenti correlati.
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	**1**	Le svalutazioni sono indicate, ma non sempre motivate con dettaglio testuale o numerico.
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	**1**	I fondi sono indicati, ma le note non forniscono approfondimenti su probabilità, criteri o tempistiche.
4. Giudizio o richiami della revisione	**2**	La relazione del sindaco unico è presente e contiene un richiamo esplicito alla nota informativa.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2013 di ATL.

Nel complesso, il bilancio di ATL ottiene un punteggio pari a **6 su 8**, collocandosi in una fascia intermedia-alta della scala qualitativa. L'informativa soddisfa i requisiti essenziali richiesti dai principi contabili, ma evidenzia margini di miglioramento in termini di dettaglio analitico e trasparenza valutativa.

4.2.3 Autostrade Meridionali S.p.A. (IAS/IFRS)

Autostrade Meridionali S.p.A. è una società per azioni quotata sul segmento Euronext Milan e partecipata da Autostrade per l'Italia S.p.A. (controllante diretta) e, indirettamente, da Holding Reti Autostradali S.p.A. La società opera nel settore delle infrastrutture e per decenni ha gestito, in qualità di concessionaria, la tratta autostradale Napoli–Pompei–Salerno, in forza di una concessione pubblica stipulata con lo Stato. Con la perdita della concessione e la conseguente cessazione dell'attività caratteristica, la società ha avviato un progressivo svuotamento operativo, limitandosi a gestire nel corso del 2023 i crediti e debiti residui, i conguagli contrattuali legati a rapporti pregressi, nonché i contenziosi aperti con l'amministrazione concedente e gli appaltatori. Il bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2023 si configura come il primo rendiconto redatto in assenza del presupposto di continuità aziendale, pur mantenendo, in modo conforme allo IAS 1, l'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS, con adattamenti nelle stime e nei criteri valutativi[9]. Come dichiarato nel paragrafo introduttivo e nella "nota 3" delle note esplicative, gli amministratori hanno ritenuto che non vi fossero ragionevoli alternative alla cessazione dell'attività, alla luce dell'assenza di prospettive industriali e della configurazione meramente residuale della società[10]. In tale contesto, il bilancio 2023 è stato predisposto tenendo conto di un orizzonte temporale di funzionamento limitato, adeguando le valutazioni delle attività e delle passività al loro valore di realizzo o esigibilità piena, in coerenza con le migliori prassi contabili applicabili in assenza di continuità[11]. Le attività sono state riclassificate e svalutate in relazione alla loro effettiva recuperabilità, con particolare riferimento alle immobilizzazioni immateriali e al trattamento di fine rapporto. È stato inoltre chiarito che i valori non incorporano poste future collegate all'attività corrente, ma si limitano alla chiusura delle partite pregresse. L'avvio formale della procedura di liquidazione è intervenuto successivamente alla chiusura dell'esercizio: il 18 gennaio 2024, il consiglio di amministrazione ha espresso parere favorevole alla messa in liquidazione, formalizzata poi con delibera assembleare dell'8 aprile 2024, e iscritta al Registro delle Imprese il 29 aprile 2024, data a partire dalla quale la società è legalmente in stato di scioglimento. È

[9] Cfr. International Accounting Standards Board, *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, par. 25.
[10] Autostrade Meridionali S.p.A., Bilancio d'esercizio al 31.12.2023, Nota 3: "Principi contabili e criteri di valutazione adottati" – dove si specifica l'adattamento dei criteri valutativi a seguito del venir meno del presupposto di continuità.
[11] Ibid.: viene espressamente richiamata la "best practice contabile comunemente applicata" in caso di cessazione dell'attività, con riferimento al valore di realizzo delle attività e al pieno assorbimento delle passività.

stato nominato un Liquidatore Unico, con ampi poteri per la gestione e la dismissione del patrimonio sociale. Dal punto di vista dell'informativa finanziaria, il bilancio 2023 presenta i tratti tipici di un bilancio iniziale di liquidazione "sostanziale", anche se redatto in regime formale pre-liquidatorio. La relazione della società di revisione, KPMG, non formula rilievi, ma richiama espressamente i paragrafi della nota integrativa relativi alla perdita della continuità e alla conseguente revisione dei criteri valutativi. Tale richiamo rafforza l'attendibilità del bilancio come documento di transizione tra gestione ordinaria e fase liquidatoria.

4.2.3.1 Bilancio redatto in assenza di continuità aziendale: esercizio chiuso al 31 dicembre 2023

La comparazione tra lo **stato patrimoniale** al 31 dicembre 2022 e quello al 31 dicembre 2023 di Autostrade Meridionali S.p.A. consente di cogliere con chiarezza gli effetti derivanti dall'abbandono del presupposto di continuità aziendale e dalla conseguente adozione di criteri valutativi orientati al realizzo. La variazione più evidente è rappresentata dall'azzeramento delle attività immateriali, pari a € 17.000 al 2022, completamente ammortizzate nell'esercizio. Tale riduzione riflette sia il completamento del ciclo di ammortamento sia la cessazione dell'utilità prospettica delle stesse in assenza di attività operativa. Le attività per imposte differite si contraggono lievemente da € 1,5 milioni a € 1,3 milioni, per effetto dell'aggiornamento delle basi imponibili future, in un'ottica coerente con il nuovo orizzonte temporale della società. È opportuno evidenziare che, in data 24 luglio 2023, il consiglio di amministrazione ha deliberato l'adesione al consolidato fiscale con la controllante Holding Reti Autostradali, con effetti positivi anche sul recupero di parte delle imposte anticipate. Molto significativa risulta la riduzione dei crediti commerciali, scesi da € 2,18 milioni a € 232 mila. Oltre al fisiologico incasso delle posizioni aperte, il decremento è imputabile all'aggiornamento del fondo svalutazione crediti, ridotto da € 5,9 milioni a € 0,89 milioni, con riconoscimento a conto economico delle perdite attese, in linea con il criterio IFRS 9. Le disponibilità liquide, al contrario, mostrano un incremento da € 25,66 milioni a € 29,23 milioni, riflettendo l'accresciuta liquidità derivante da incassi di crediti finanziari, gestione del cash pooling

infragruppo e assenza di nuovi investimenti. La nota integrativa non fornisce indicazioni specifiche su questa dinamica, che rappresenta una delle caratteristiche ricorrenti nei bilanci in discontinuità. Particolarmente rilevante è il forte ridimensionamento dei diritti concessori finanziari, iscritti per € 14,37 milioni nel 2023 contro i € 32,94 milioni del 2022. Il decremento è dovuto al parziale incasso dell'indennizzo da subentro, come previsto dall'Atto Aggiuntivo alla Convenzione Unica, e riflette l'esaurimento del legame tra la società e la gestione autostradale. Anche le altre attività correnti e le attività finanziarie correnti si contraggono rispettivamente dell'86,8% e del 40%, a seguito della chiusura delle principali posizioni con il Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e della scadenza del time deposit infragruppo. L'intero attivo si presenta dunque coerentemente riconfigurato nella prospettiva del realizzo. Sul versante delle passività, si osserva una contrazione drastica delle passività commerciali, passate da oltre € 22 milioni a € 2,59 milioni, per effetto della chiusura e del pagamento delle pendenze relative ai lavori pregressi e alle riserve appaltatori. Anche in questo caso, la società ha agito con l'obiettivo di regolarizzare le posizioni prima della messa in liquidazione. Al contrario, i fondi per rischi e oneri correnti e non correnti risultano in lieve aumento, riflettendo accantonamenti prudenziali connessi ai contenziosi fiscali e in particolare ai procedimenti avviati dal Comune di Napoli per occupazione di suolo pubblico (COSAP). Il fondo rischi al 31 dicembre 2023 include un accantonamento di oltre € 3 milioni relativo a tali controversie, stimate come passività probabili. Infine, il patrimonio netto si riduce da € 63,2 milioni a € 49,4 milioni, a seguito dell'effetto combinato della distribuzione parziale di utili pregressi e della perdita di esercizio registrata nel 2023. Tale riduzione rappresenta un segnale chiaro di transizione dalla gestione ordinaria alla fase liquidatoria. La seguente tabella riassume le principali variazioni patrimoniali intervenute tra il 2022 e il 2023, con riferimento a voci selezionate che riflettono in modo diretto l'effetto del venir meno della continuità aziendale e dell'adozione di criteri valutativi orientati alla liquidazione.

Tabella 9 – Principali variazioni patrimoniali di Autostrade Meridionali S.p.A.: confronto 31.12.2022-31.12.2023

Voce di bilancio	Valore al 31.12.2022 (€000)	Valore al 31.12.2023 (€000)	Variazione (€000)	Variazione %	Commento sintetico
Attività immateriali	17	0	-17	-100%	Azzerate per completamento ammortamento e perdita dell'utilità futura
Crediti commerciali	2.182	232	-1.950	-89%	Forte riduzione legata a incassi e aggiornamento prudenziale del fondo svalutazione
Disponibilità liquide	25.663	29.229	3.566	14%	Incremento per effetto della liquidazione dei crediti e concentrazione su tesoreria gruppo
Altre attività finanziarie correnti	20.093	12.073	-8.020	-40%	Ridotte per chiusura rapporti finanziari e rientri da partecipazioni pubbliche
Diritti concessori finanziari	32.937	14.368	-18.569	-56%	Valori aggiornati al realizzo, dopo parziale incasso indennizzo da subentro
Fondi rischi e oneri correnti	653	1.251	598	92%	Incremento per accantonamenti legati al contenzioso COSAP e altri rischi specifici
Passività commerciali	22.005	2.592	-19.413	-88%	Netta riduzione per pagamento riserve appaltatori e azzeramento partite prescritte
Patrimonio netto	63.238	49.377	-13.861	-22%	Riduzione legata alla perdita d'esercizio e destinazione utili pregressi

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2023 di Autostrade Meridionali S.p.A.

A livello aggregato, il totale dell'attivo al 31 dicembre 2023 si attesta a circa € 59 milioni, in netta riduzione rispetto al totale dell'anno precedente, pari a circa € 92 milioni. Tale contrazione, che supera il 35%, riflette la cessazione della funzione industriale della società e l'avvio di una gestione orientata alla dismissione ordinata delle poste patrimoniali. L'assetto dell'attivo è infatti dominato da liquidità e attività finanziarie infragruppo, mentre le immobilizzazioni immateriali e i crediti commerciali si riducono drasticamente o si azzerano, a seguito dell'assenza di prospettive operative. Dal lato delle fonti, si segnala una netta riduzione delle passività commerciali, passate da oltre € 22 milioni a poco più di € 2,5 milioni, a seguito della definizione delle riserve con gli appaltatori e della chiusura delle pendenze operative pregresse. Al tempo stesso, i fondi per rischi correnti risultano rafforzati, in particolare per coprire le passività potenziali legate al contenzioso COSAP con il Comune di Napoli. Il patrimonio netto, ridottosi da € 63,2 milioni a € 49,4 milioni, riflette l'impatto della perdita d'esercizio e la distribuzione di utili deliberata nel corso dell'anno. Considerando esclusivamente le voci patrimoniali direttamente influenzate dalla cessazione della continuità aziendale – tra cui svalutazioni, riduzioni al realizzo e accantonamenti prudenziali – **l'Indice di Impatto Liquidazione patrimoniale** (**IIL**) risulta pari al **59%**. Tale valore evidenzia un impatto contabile rilevante e selettivo, espressione di un approccio valutativo ispirato alla

prudenza, coerente con il mutato orizzonte temporale della società e con la prospettiva liquidatoria in cui si colloca il bilancio 2023.

Il processo di ricomposizione patrimoniale osservato nel bilancio 2023 trova un naturale complemento nella lettura del **conto economico**, che riflette in modo speculare l'uscita dalla gestione operativa e l'applicazione di criteri valutativi orientati alla liquidazione. La progressiva cessazione dell'attività industriale e la riconfigurazione della struttura aziendale hanno comportato una riformulazione radicale delle principali grandezze economiche, come dimostrano le significative riduzioni dei ricavi, dei costi operativi e dei risultati. L'interruzione definitiva della concessione autostradale ha comportato l'azzeramento dei ricavi da pedaggio e l'annullamento delle attività di costruzione, portando il totale dei ricavi da gestione caratteristica a un livello minimo. I "ricavi operativi", unici ancora presenti, ammontano a € 6,7 milioni e includono prevalentemente sopravvenienze attive emerse in sede di verifica e definizione di posizioni debitorie pregresse, talvolta non più sussistenti o prescritte. Si tratta dunque di componenti straordinarie e non strutturali, collegate al processo di regolarizzazione contabile post-concessione. Sul fronte dei costi, la contrazione generalizzata è coerente con l'uscita dalla fase operativa. I costi per servizi scendono da oltre € 8,5 milioni a poco più di € 1,2 milioni, e si riferiscono perlopiù a consulenze legali, spese di governance e costi per l'ordinaria gestione pre-liquidatoria. Il costo del personale, passato da € 7,8 milioni a € 1,1 milioni, riflette il completo trasferimento del personale al nuovo concessionario e la sopravvivenza di una struttura amministrativa ridotta, composta da soli tre dipendenti a fine esercizio. Analogamente, gli altri costi operativi, che includono oneri da contenzioso, tributi e transazioni, si riducono in misura consistente, attestandosi a € 1,47 milioni. La voce "variazione operativa dei fondi rischi e svalutazioni", inclusa tra gli altri costi, rappresenta un elemento di collegamento tra dimensione economica e patrimoniale, poiché include accantonamenti straordinari a copertura di rischi fiscali e controversie legate al periodo concessorio. Si tratta di un'applicazione diretta dei criteri previsti dall'OIC 31 e dallo IAS 37, che impongono il riconoscimento prudenziale delle passività probabili nel momento in cui diventano economicamente misurabili. Gli ammortamenti delle attività immateriali, pari a soli € 17 mila, risultano azzerati quasi del tutto, coerentemente con la perdita di utilità futura di tali asset. Il risultato operativo, pur positivo, si riduce dell'87,5%, passando da € 22,8 milioni a € 2,85 milioni, e non

rappresenta un indicatore attendibile della performance gestionale, ma piuttosto l'effetto netto della chiusura delle attività e della liquidazione delle partite contabili residue. Il risultato netto dell'esercizio, pari a € 1,45 milioni, subisce una contrazione di oltre il 90% rispetto all'utile dell'anno precedente. Tale risultato non assume valore direzionale, ma rappresenta la sintesi di un'esercitazione contabile priva di contenuto industriale, fondata sul saldo tra componenti straordinarie, incassi da crediti storici e accantonamenti a copertura dei rischi residui. La seguente tabella riporta le principali voci economiche che hanno subito gli effetti più rilevanti in conseguenza della perdita del presupposto di continuità aziendale, evidenziando le variazioni percentuali tra il 2022 e il 2023 e offrendo una sintesi quantitativa del mutamento strutturale nella configurazione dei risultati.

Tabella 10 – Principali variazioni economiche di Autostrade Meridionali S.p.A.: confronto 2022-2023

Voce di Conto Economico	Valore al 2022 (€000)	Valore al 2023 (€000)	Variazione (€000)	Variazione %	Commento sintetico
Altri ricavi operativi	14.302	6.693	-7.609	-53%	Ridotti per assenza ricavi caratteristici e cessazione attività, proventi da sopravvenienze attive
Costi per servizi	8.505	1.201	-7.304	-86%	Contrazione drastica per cessazione contratti e riduzione struttura operativa
Costo per il personale	7.802	1.146	-6.656	-85%	Quasi totale azzeramento per trasferimento personale al nuovo concessionario
Altri costi operativi	6.223	1.478	-4.745	-76%	Rimodulazione degli oneri e accantonamenti a fondi rischi post-concessione
Ammortamenti immateriali	180	17	-163	-91%	Azzeramento progressivo per perdita di utilità economica delle immobilizzazioni
Risultato operativo	22.863	2.850	-20.013	-88%	Risultato influenzato da sopravvenienze attive e riduzione costi, ma privo di valore gestionale
Risultato netto dell'esercizio	15.839	1.451	-14.388	-91%	Utile contabile legato a saldi netti straordinari, non rappresentativo della gestione corrente

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2023 di Autostrade Meridionali S.p.A.

Il processo di razionalizzazione contabile, già evidente nell'analisi patrimoniale, trova piena conferma sul piano economico. Il conto economico al 31 dicembre 2023 restituisce una rappresentazione coerente con una gestione in discontinuità, in cui le voci tradizionalmente legate all'attività operativa risultano profondamente ridimensionate o del tutto sostituite da componenti straordinarie e non ricorrenti.
I ricavi si riducono drasticamente e si concentrano in proventi da sopravvenienze attive, derivanti dalla definizione di partite debitorie pregresse. Al contempo, le principali classi di costo si contraggono oltre l'80%, riflettendo l'assenza di un'organizzazione produttiva

attiva. Il risultato operativo, seppur positivo, assume un significato contabile più che gestionale, mentre il risultato netto, pari a € 1,45 milioni, rappresenta una sintesi tra incassi straordinari e accantonamenti prudenziali. L'**Indice di Impatto Liquidazione economico (IIL)** calcolato sulle principali voci economiche si attesta all'**81,4%**, confermando l'intensità del mutamento in atto. Combinando tale valore con l'IIL patrimoniale, pari al 59%, si ottiene un **IIL complessivo medio pari al 70,2%**. Questo valore testimonia un impatto strutturale profondo, che travolge in modo selettivo ma sostanziale l'intera configurazione contabile della società, in piena coerenza con la logica liquidatoria.

L'impianto informativo al bilancio 2023 di Autostrade Meridionali si distingue per chiarezza espositiva, coerenza metodologica e attenzione alla trasparenza, pur nel rispetto di una struttura formale conforme agli IAS/IFRS. L'abbandono della continuità aziendale è dichiarato in modo inequivocabile nella relazione sulla gestione, nella sezione introduttiva delle note e nei riferimenti espliciti al paragrafo 25 dello IAS 1. Tale impostazione consente al lettore di comprendere appieno il nuovo orizzonte valutativo adottato dalla società. La descrizione dei criteri contabili applicati è puntuale e supportata da riferimenti normativi, con indicazione delle voci oggetto di modifica rispetto all'esercizio precedente. Particolare attenzione è posta alla gestione delle immobilizzazioni non strategiche, al TFR e agli accantonamenti. Per quanto riguarda le rettifiche e le variazioni di valore, la disclosure si rivela precisa nelle indicazioni di natura e ammontare, ma potrebbe essere ulteriormente arricchita da una descrizione esplicita dei metodi estimativi utilizzati. Tuttavia, la trasparenza complessiva è elevata, soprattutto nella spiegazione delle sopravvenienze attive e delle partite chiuse per effetto della cessazione della gestione. L'informativa sui fondi rischi e oneri è ampia, documentata e accompagnata da riferimenti giurisprudenziali e normativi relativi ai contenziosi fiscali (es. COSAP). Viene data evidenza delle probabilità di manifestazione, delle somme stimate e dell'andamento delle controversie, rendendo l'informazione chiara anche per un lettore non specialista. Infine, la relazione della società di revisione **(**KPMG), pur in assenza di rilievi, contiene un richiamo formale alla perdita della continuità aziendale, rafforzando la legittimità e la trasparenza del bilancio. Questo elemento, unito alla coerenza interna del documento, giustifica un giudizio complessivamente molto positivo.

Tabella 11 – Valutazione qualitativa della disclosure di Autostrade Meridionali S.p.A. (bilancio 2023)

Criterio di valutazione	Punteggio (0–2)	Motivazione sintetica
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	**2**	Presente in modo chiaro, coerente con IAS 1.25 e richiamato più volte nella nota integrativa e nella gestione.
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	**2**	Rettifiche e componenti straordinarie chiaramente indicate; buon livello di dettaglio quantitativo.
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	**2**	Informativa ampia, supportata da analisi legale e spiegazioni puntuali sui contenziosi e sugli accantonamenti.
4. Giudizio o richiami della revisione	**2**	Presente richiamo esplicito alla discontinuità nella relazione KPMG, con nessun rilievo formale.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2023 di Autostrade Meridionali S.p.A.

4.2.3.2 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2024

L'analisi del bilancio al 31 dicembre 2024 di Autostrade Meridionali S.p.A., primo rendiconto annuale successivo alla formale iscrizione dello stato di liquidazione della società (avvenuta il 29 aprile 2024), viene condotta al fine di verificare la coerenza valutativa e informativa rispetto al bilancio dell'esercizio 2023, che ha già rappresentato un momento centrale nella transizione contabile verso la discontinuità. L'obiettivo non è quindi quello di rilevare ulteriori scostamenti strutturali, bensì di confermare che le principali rettifiche contabili e le scelte prudenziali erano state correttamente anticipate e applicate già nell'esercizio precedente. Il confronto tra le grandezze patrimoniali conferma l'assenza di variazioni sostanziali nei criteri valutativi. Le disponibilità liquide, ad esempio, passano da € 29,2 milioni nel 2023 a € 7,9 milioni nel 2024, in gran parte per effetto della distribuzione di dividendi straordinari deliberata ad aprile 2024 per complessivi € 31,5. Il decremento non è quindi attribuibile a mutamenti contabili, ma a scelte distributive di natura patrimoniale. Le attività finanziarie correnti, in particolare i diritti concessori finanziari pari a € 14,37 milioni, restano invece invariate rispetto all'esercizio precedente, a conferma della stabilità dei valori attribuiti in fase pre-liquidatoria.

Sul fronte del passivo, i fondi per rischi e oneri correnti aumentano da € 1,25 milioni a

€ 5,82 milioni, ma tale incremento deriva da una riclassifica interna delle quote non correnti e da un aggiornamento prudenziale della componente fiscale connessa al contenzioso COSAP, la cui natura era già ampiamente illustrata nel bilancio 2023. A livello economico, il conto economico conferma l'impostazione già osservata nell'anno precedente: l'unico ricavo operativo registrato è pari a € 63 mila, a fronte di € 6,7 milioni nel 2023, e deriva ancora una volta da sopravvenienze attive collegate alla chiusura di partite pregresse. I costi per servizi e il costo del personale risultano ulteriormente ridotti, rispettivamente a € 459 mila e € 364 mila, segno della progressiva riduzione dell'operatività a un nucleo strettamente. Il risultato dell'esercizio si attesta a € +337 mila, in netto calo rispetto all'utile 2023 di € 1,45 milioni, ma coerente con l'assenza di dinamiche industriali. Infine, anche l'evoluzione del patrimonio netto, che scende da € 49,4 milioni a € 18,3 milioni, è spiegabile esclusivamente con la deliberata distribuzione di riserve e non da svalutazioni o perdite sopravvenute.

In sintesi, il bilancio al 31 dicembre 2024 non introduce nuovi criteri valutativi, né riflette mutamenti strutturali rispetto al 2023. Al contrario, consolida e conferma quanto già analizzato e correttamente riclassificato nell'esercizio precedente. Da ciò discende la scelta metodologica di concentrare l'analisi sulle risultanze del bilancio 2023, individuato come momento chiave della transizione contabile di Autostrade Meridionali S.p.A. verso la liquidazione.

4.2.4 Stretto di Messina S.p.A. (OIC)

Stretto di Messina S.p.A. è una società a partecipazione pubblica, istituita nel 1981 con l'obiettivo di progettare, realizzare e gestire un collegamento stabile tra la Sicilia e la Calabria mediante la costruzione del ponte sullo Stretto. Fin dalla sua costituzione, la società ha ricoperto un ruolo strategico nella pianificazione infrastrutturale nazionale, svolgendo attività di studio, progettazione, analisi ambientale e gestione contrattuale, divenendo un punto di riferimento nel dibattito tecnico e politico relativo al superamento del divario infrastrutturale tra le due sponde dello Stretto. Il capitale della società è sempre stato detenuto da soggetti pubblici, tra cui ANAS S.p.A., Ferrovie dello Stato Italiane

S.p.A., Rete Ferroviaria Italiana, Italferr e diverse amministrazioni regionali e locali. La natura pubblicistica dell'azionariato e la valenza simbolica del progetto hanno reso l'evoluzione della società fortemente dipendente dalle scelte di indirizzo politico, determinando fasi alterne di sviluppo e sospensione. Un momento di svolta è stato rappresentato dall'emanazione dell'art. 34-duodecies del D.L. 179/2012, convertito nella Legge n. 221/2012, con il quale il legislatore ha disposto la definitiva interruzione del progetto, imponendo l'avvio della liquidazione della società[12]. L'assemblea dei soci ha quindi deliberato lo scioglimento in data 15 aprile 2013, aprendo formalmente la fase liquidatoria secondo quanto previsto dall'art. 2490 c.c., con la nomina di un collegio di liquidatori incaricato di gestire le fasi di dismissione patrimoniale e regolarizzazione dei rapporti contrattuali pregressi. Tale condizione ha caratterizzato l'assetto giuridico della società per oltre un decennio, durante il quale l'attività è proseguita in forma residuale, limitandosi alla gestione degli obblighi contabili, fiscali e documentali connessi alla procedura liquidatoria. Tuttavia, nel 2023, a seguito di un rinnovato impulso politico-istituzionale, il legislatore è intervenuto nuovamente sul tema, approvando un provvedimento che ha revocato lo stato di liquidazione, disponendo la ricostituzione dell'operatività della società in vista della riattivazione del progetto del ponte[13]. Tale inversione di rotta ha segnato una cesura rispetto alla direzione intrapresa nel 2012 e ha riportato la società all'interno del perimetro delle partecipazioni pubbliche attive.

L'analisi che segue si concentra sulla fase iniziale della procedura liquidatoria, con particolare riferimento al bilancio chiuso al 31 dicembre 2013, primo esercizio pienamente redatto secondo i criteri previsti per le società in liquidazione. Tuttavia, come si evidenzierà nel prosieguo, già nel bilancio dell'esercizio 2012 si riscontrano valutazioni contabili anticipatorie della cessazione dell'attività, in particolare per quanto concerne la svalutazione delle immobilizzazioni immateriali. Per tale motivo, pur concentrando l'analisi principale sul 2013, si farà riferimento selettivo anche al bilancio 2012, al fine di cogliere gli effetti progressivi dell'abbandono della continuità aziendale. La scelta metodologica prevede dunque un approccio comparativo e mirato, coerente con la struttura adottata per gli altri casi studio analizzati nel presente capitolo.

[12] Cfr. Decreto-legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221, art. 34-duodecies.
[13] Cfr. Decreto-legge 31 marzo 2023, n. 35, convertito con modificazioni dalla legge 26 maggio 2023, n. 58.

4.2.4.1 Anticipazioni contabili nel bilancio 2012: analisi qualitativa e quantitativa

Sebbene il bilancio chiuso al 31 dicembre 2012 di Stretto di Messina S.p.A. sia stato formalmente redatto in regime di continuità, esso presenta tratti valutativi che ne fanno un documento contabile di transizione verso la logica liquidatoria. A seguito del mutamento dell'indirizzo politico-istituzionale e dell'approvazione dell'art. 34-duodecies del D.L. 179/2012, la società ha progressivamente abbandonato la prospettiva gestionale ordinaria, adottando criteri di rappresentazione ispirati alla prudenza e alla verosimiglianza del realizzo. L'analisi del bilancio 2012 è stata condotta con l'intento di **identificare le prime manifestazioni contabili della perdita di continuità aziendale**, anticipatorie rispetto alla formale apertura della liquidazione, deliberata nel corso del 2013. Questa analisi si inserisce in un più ampio disegno metodologico volto a cogliere **l'effettivo impatto della transizione valutativa** sulla rappresentazione patrimoniale dell'impresa. Per tale motivo, le variazioni significative riscontrate nel 2012 verranno considerate, per le sole voci interessate, nel calcolo delle variazioni percentuali riferite al bilancio 2013, estendendo l'arco temporale di confronto al triennio 2011–2013. Ciò consentirà di misurare con maggiore accuratezza l'effetto cumulato della discontinuità contabile. Dal lato dello **stato patrimoniale**, emergono segnali chiari di un progressivo allontanamento dai criteri valutativi tipici della gestione ordinaria. In particolare, si osserva un azzeramento delle <u>attività finanziarie non immobilizzate</u>, pari a € 21 milioni nel 2011, a seguito del rimborso integrale dei certificati di deposito detenuti dalla società. Tale operazione, esplicitamente richiamata nella nota integrativa, evidenzia una scelta di riallocazione patrimoniale volta a rafforzare la liquidità disponibile, elemento cruciale in una prospettiva di dismissione. Un altro aspetto rilevante è rappresentato dall'iscrizione, di <u>crediti tributari</u> per complessivi € 24,4 milioni. Tali crediti – presumibilmente relativi a posizioni IVA a credito e rimborsi fiscali – si affiancano a ulteriori <u>crediti verso terzi</u> per € 9,08 milioni, determinando un incremento netto dei crediti iscritti in bilancio. La loro attivazione, giustificata in nota integrativa da ragioni di esigibilità e certezza, comporta una ridefinizione della struttura attiva, orientata a massimizzare il recupero di risorse finanziarie in tempi rapidi, coerentemente con una logica pre-liquidatoria. Sul versante delle passività, si segnala un calo dei <u>debiti verso fornitori</u>, che passano da € 32,7 milioni nel 2011 a € 26,6 milioni nel 2012. La riduzione è riconducibile alla chiusura di

numerosi rapporti contrattuali e alla progressiva definizione delle obbligazioni residue, come specificato nel dettaglio fornito in nota. Tale dinamica evidenzia un graduale svuotamento operativo, in linea con la fase di chiusura gestionale. Dal punto di vista economico, merita menzione la registrazione di sopravvenienze passive per € 1,22 milioni, riconducibili a imposte pregresse. Questo elemento, benché non incida direttamente sulle poste patrimoniali, testimonia l'applicazione di un criterio valutativo improntato alla prudenza, volto a far emergere passività latenti prima dell'ingresso formale in liquidazione. Nel complesso, le variazioni intervenute nel 2012 confermano il progressivo abbandono della logica di continuità e l'avvio di un processo di riclassificazione degli attivi e di razionalizzazione dei debiti, funzionale alla predisposizione di un bilancio orientato al realizzo e all'estinzione delle obbligazioni.

Tabella 12 – Principali variazioni patrimoniali di Stretto di Messina S.p.A.: confronto 31.12.2011-31.12.2012

Voce di bilancio	Valore al 31.12.2011 (€000)	Valore al 31.12.2012 (€000)	Variazione (€000)	Variazione %	Commento sintetico
Crediti verso erario	21.306.592	24.410.480	3.103.888	15%	Attivati per rimborsi fiscali e posizioni IVA a credito. Riflettono una riclassificazione orientata al realizzo.
Crediti verso terzi	10.906	9.077.975	9.067.069	83138%	Iscritti per costi riconosciuti dal MIT. Segnalano l'emersione di crediti certi e documentati.
Attività finanziarie non immobilizzate	21.000.000	0	-21.000.000	-100%	Derivanti dal rimborso integrale dei certificati di deposito. Indica una strategia di conversione della struttura patrimoniale verso maggiore liquidità immediata.
Debiti verso fornitori	32.746.397	26.600.084	-6.146.313	-19%	Il decremento riflette la chiusura progressiva dei rapporti operativi e l'estinzione di obbligazioni commerciali, in coerenza con l'approssimarsi della liquidazione.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2012 di Stretto di Messina S.p.A.

Tali variazioni analizzate anticipano in modo sostanziale la rottura con la logica della continuità operativa, pur in assenza di una delibera formale di scioglimento. L'emergere di poste attive orientate al realizzo, l'azzeramento delle attività finanziarie e la graduale estinzione delle obbligazioni operative rivelano un'impostazione valutativa ispirata ai criteri di prudenza previsti dall'art. 2426 c.c. e richiamati dall'OIC 5, anche prima dell'apertura ufficiale della liquidazione. Tali segnali rappresentano un passaggio intermedio di rilievo metodologico, che trova piena espressione e sistematizzazione nel bilancio 2013, redatto secondo i principi specifici applicabili alle società in liquidazione.

4.2.4.2 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2013

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 2013 rappresenta il primo rendiconto redatto da Stretto di Messina S.p.A. in regime formale di liquidazione, successivo alla delibera assembleare del 15 aprile dello stesso anno. In quanto tale, il bilancio recepisce integralmente l'abbandono del presupposto della continuità aziendale e applica i criteri di valutazione previsti dal principio contabile OIC 5, orientati al realizzo dell'attivo e all'estinzione del passivo. Le dinamiche **patrimoniali** registrate tra il 2011 (ultimo esercizio in piena operatività) e il 2013 (esercizio liquidatorio) consentono di cogliere con chiarezza l'evoluzione della struttura finanziaria della società. Sul versante dell'*attivo* patrimoniale, le immobilizzazioni materiali si mantengono stabili, registrando nel 2013 un valore complessivo di € 331.177.564, pressoché invariato rispetto ai € 331.175.307 del 2012. Esse sono costituite in larghissima parte da beni in concessione riferiti al progetto del Ponte sullo Stretto e alla Variante di Cannitello, che continuano a essere iscritti per il loro valore storico, in assenza di parametri di mercato alternativi.

Al contrario, la componente residuale, costituita da "altri beni", si riduce da € 126.950 (2012) a € 59.327, con una contrazione del 53,3% rispetto al 2011, a testimonianza dell'applicazione di criteri di realizzo alle immobilizzazioni non strategiche. Discorso differente per le immobilizzazioni immateriali, già completamente azzerate nel 2012, con una riduzione del 100% rispetto al 2011, e che si confermano tali anche al 31.12.2013. La loro eliminazione è coerente con l'assenza di utilità futura per i costi capitalizzati in passato, come licenze, impianti e migliorie su beni di terzi. Le immobilizzazioni finanziarie si attestano a € 20.660.093, in linea con gli anni precedenti. La voce comprende interamente crediti finanziari verso terzi, con una parte esigibile oltre i 12 mesi. La precedente partecipazione simbolica in altre imprese (pari a € 1.000 nel 2012) è stata eliminata, per effetto della sua inapplicabilità ai fini liquidatori.

Sul fronte dell'attivo circolante, si segnala un calo nei crediti totali che passano da € 33.488.787 nel 2012 a € 25.747.069 nel 2013, con una contrazione del 23,2%. In particolare:

- i crediti tributari in diminuzione rispetto al picco del 2012 (€ 24.410.480), ma comunque inferiori anche al valore del 2011 (€ 21.306.952), a conferma del progressivo riassorbimento delle posizioni attive verso l'Erario;

- i crediti verso controllanti, iscritti per € 332 nel 2012, aumentano fino a € 355.345 nel 2013. L'incremento registrato nell'anno deriva dalla registrazione di fatture da emettere nei confronti della controllante ANAS S.p.A., relative al personale distaccato nei mesi di novembre e dicembre. L'informazione contabile evidenzia così una ricostruzione analitica del credito intercompany solo in sede liquidatoria, con maggiore dettaglio e trasparenza rispetto agli esercizi precedenti;
- i crediti verso terzi passano da € 9.077.975 nel 2012 a € 9.446.568 nel 2013, in linea con l'anno precedente ma significativamente superiori rispetto al valore simbolico del 2011 (€ 10.906). La loro stabilità riflette la permanenza di posizioni esigibili ritenute integralmente recuperabili. Secondo quanto riportato nella nota integrativa, tali crediti derivano per la quasi totalità (€ 9.066.000) dal riconoscimento da parte del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti di un credito maturato per i costi rendicontati relativi alla realizzazione della Variante di Cannitello. La parte residua, di entità marginale (€ 12.000), è riferita ad altri rapporti con terzi. Per quanto concerne le attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni – già oggetto di analisi nel bilancio al 31.12.2012- si rileva un utilizzo mirato dei certificati di deposito come strumento di ottimizzazione temporanea della liquidità. La voce, pari a zero al 31 dicembre 2012, è stata attivata nel corso della prima parte del 2013 con la sottoscrizione di un certificato da € 15 milioni, rimborsato alla scadenza del 1° luglio 2013. A ciò è seguita la sottoscrizione di un secondo titolo da € 20 milioni, rimborsato integralmente il 3 ottobre dello stesso anno. Al termine dell'esercizio, la voce risulta nuovamente azzerata. L'operazione non ha alterato la struttura patrimoniale ma riflette una gestione attiva della tesoreria finalizzata alla remunerazione a breve termine delle risorse liquide. Le disponibilità liquide, che nel 2011 ammontavano a € 95.620.620, raggiungono quota € 97.818.069 nel 2013, dopo aver toccato il picco massimo nel 2012. L'andamento riflette una gestione attenta della tesoreria, con un costante presidio della solvibilità mediante il rimborso di titoli e il recupero di posizioni attive, funzionali al soddisfacimento delle obbligazioni residue.

Dal lato del *passivo*, si osserva una significativa riduzione complessiva dell'indebitamento, coerente con l'obiettivo di estinzione delle passività correnti. I debiti verso fornitori, pari a € 26.535.557 nel 2013, risultano in diminuzione rispetto ai

€ 28.671.101 del 2012 (–7,4%) e in modo ancor più marcato rispetto ai € 32.718.237 del 2011, con una flessione complessiva nel triennio pari a –18,9%. Questo andamento riflette un progressivo assorbimento delle obbligazioni commerciali residue, coerente con la cessazione operativa e con l'avanzamento della procedura liquidatoria. Anche le altre componenti del passivo mostrano andamenti coerenti: i debiti verso controllanti si riducono da € 3.497.901 (2012) a € 1.004.266 (2013), mentre si assiste a una flessione dei debiti verso enti previdenziali, da € 365.144 nel 2011 a € 280.609 nel 2013 (–23,2%). Il totale dei debiti, pari a € 30.930.883 nel 2013, si riduce del 15,8% rispetto al 2011 (in cui ammontava a € 36.759.325), attestando un contenimento significativo dell'esposizione complessiva, in linea con l'obiettivo di progressiva estinzione delle passività nella fase di liquidazione. La variazione del patrimonio netto nel 2013 è interamente riconducibile alle rettifiche di liquidazione, che ammontano complessivamente a € 3.595.319 e costituiscono integralmente la perdita d'esercizio iscritta nel bilancio, non derivando da eventi gestionali, ma da operazioni valutative di natura straordinaria. Queste rettifiche, introdotte in applicazione dei criteri valutativi previsti dall'OIC 5, rappresentano l'adeguamento tra i valori di funzionamento e quelli di liquidazione delle attività e passività societarie. In particolare, esse includono svalutazioni di immobilizzazioni materiali per un totale di € 176.000 (suddivisi su terreni, impianti e altri beni), e un accantonamento al fondo per oneri di liquidazione pari a € 3.419.000. Quest'ultimo è stato stimato inizialmente per coprire le attività fino al 14 maggio 2014, e successivamente aggiornato alla nuova scadenza del 14 maggio 2015. La nota integrativa precisa che l'incremento rispetto alla stima iniziale è rimasto contenuto grazie alla progressiva riduzione dei costi gestionali, già avviata dagli amministratori uscenti e proseguita dal Commissario Liquidatore. L'intera operazione contabile ha determinato l'erosione del patrimonio netto per un importo esattamente coincidente con le rettifiche, confermando che la perdita dell'esercizio non ha natura gestionale, bensì puramente valutativa e prudenziale. Infine, si segnala l'attivazione di un fondo per oneri futuri pari a € 1.531.002, incluso nei fondi per rischi e oneri. La sua iscrizione, esplicitata in nota, riflette l'applicazione coerente dei principi contabili liquidatori, a copertura di costi stimati per la gestione finale della procedura. Nel loro insieme, le variazioni patrimoniali analizzate riflettono l'applicazione piena della logica liquidatoria, preludendo a una rappresentazione economica coerente e funzionale alla cessazione ordinata dell'attività.

In coerenza con l'impostazione metodologica adottata, le variazioni patrimoniali analizzate nel bilancio 2013 vengono confrontate, per le sole voci significative, anche con i valori registrati nel 2011. Sebbene il bilancio 2012 presenti già evidenti segnali di discontinuità, il raffronto con l'esercizio 2011 – ultimo redatto in regime pienamente operativo – consente di cogliere in modo più nitido l'effetto cumulato della transizione valutativa e l'impatto progressivo dell'abbandono della continuità sulla struttura del patrimonio aziendale. La tabella seguente sintetizza tali dinamiche, offrendo una visione d'insieme delle principali variazioni contabili attribuibili al cambio di prospettiva valutativa tra il 2011 e il 2013.

Tabella 13 – Principali variazioni patrimoniali di Stretto di Messina S.p.A.: confronto 31.12.2011-31.12.2012-31.12.2013

Voce di bilancio	Valore al 31.12.2011 (€000)	Valore al 31.12.2012 (€000)	Valore al 31.12.2013 (€000)	Variazione assoluta	Variazione %	Commento sintetico
Immobilizzazioni immateriali	1.391.559	0	0	-1.391.559	-100%	Azzerate già nel 2012; perdita di utilità futura in assenza di continuità.
Crediti verso controllanti	0	332	355.345	355.345	-	Ristrutturazione completa delle partite infragruppo; saldo 2013 relativo solo a ANAS S.p.A.
Crediti verso terzi	10.906	9.077.975	9.446.568	9.435.662	86518%	Riattivazione significativa, esigibilità ritenuta piena
Crediti tributari	21.306.952	24.410.480	15.945.156	-5.361.796	-25%	Attivati nel 2012, in calo per rimborsi e rettifiche nel 2013.
Attiv. finanziarie che non costituiscono imm.	21.000.000	0	0	-21.000.000	-100%	Rimborso titoli nel 2012, funzione di rafforzamento della liquidità
Disponibilità liquide	95.620.620	98.871.793	97.818.069	2.197.449	2%	Aumento modesto, da ricondurre alla gestione prudente della cassa in fase liquidatoria.
Debiti verso fornitori	32.718.237	28.671.101	26.535.557	-6.182.680	-19%	Riduzione progressiva legata alla chiusura dei rapporti contrattuali in fase liquidatoria.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dai bilanci d'esercizio al 31.12.2012 e al 31.12.2013 di Stretto di Messina S.p.A.

A livello aggregato, il totale dell'attivo al 31 dicembre 2013 si mantiene pressoché stabile rispetto agli esercizi precedenti, attestandosi a oltre € 475 milioni. L'assetto patrimoniale continua a essere dominato dalle immobilizzazioni materiali legate alla concessione, valutate per oltre € 331 milioni, mentre le restanti componenti evidenziano un progressivo riallineamento alla logica liquidatoria. Le disponibilità liquide superano i € 97 milioni e rappresentano la principale voce dell'attivo corrente, mentre le immobilizzazioni immateriali risultano completamente azzerate. Significativa anche la riduzione dei crediti tributari e dei "beni accessori", a testimonianza dell'abbandono di poste non monetizzabili o prive di concreta esigibilità. Dal lato delle fonti, si osserva una riduzione selettiva e ordinata delle passività operative. I debiti verso fornitori scendono da oltre € 32,7 milioni nel 2011 a circa € 26,5 milioni nel 2013 (–19%), riflettendo la chiusura

progressiva dei rapporti contrattuali e il contenimento delle obbligazioni residue. Anche il totale dei debiti registra un calo significativo (–15,8%), in linea con l'obiettivo liquidatorio. Il patrimonio netto incorpora una rettifica complessiva di € 3,6 milioni, interamente riconducibile a svalutazioni e accantonamenti, in assenza di elementi di natura gestionale. Considerando esclusivamente le voci patrimoniali direttamente influenzate dalla perdita del presupposto della continuità – tra cui azzeramenti, svalutazioni, riduzioni di crediti e accantonamenti prudenziali – **l'Indice di Impatto Liquidazione patrimoniale (IIL)**, calcolato come media delle variazioni percentuali in valore assoluto delle voci direttamente influenzate dalla perdita della continuità aziendale[14], risulta pari al **49%**. Questo valore indica un impatto contabile rilevante ma selettivo, che riflette una transizione metodica e prudente verso la liquidazione, concentrata su immobilizzazioni non strategiche, crediti riqualificati e passività operative.

Il **conto economico** redatto da Stretto di Messina S.p.A. per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013 rappresenta il primo rendiconto in cui la società applica integralmente i criteri valutativi previsti dall'OIC 5 per le imprese in liquidazione. A differenza della sezione patrimoniale, dove già il bilancio 2012 aveva anticipato l'abbandono della continuità tramite la riclassificazione delle attività e l'azzeramento delle immobilizzazioni immateriali, sul piano economico la cesura si manifesta in modo netto solo nel 2013. Per tale motivo, l'analisi si concentra sul confronto tra gli esercizi 2012 e 2013, in quanto il 2012 conserva ancora una configurazione tipicamente operativa: i ricavi da attività caratteristica, i costi per servizi e per il personale, nonché il risultato ante imposte, si mantengono su livelli compatibili con una gestione in continuità. L'inclusione del 2011 nel confronto avrebbe generato un indice di impatto artificialmente attenuato, non riflettendo la discontinuità effettiva intervenuta. Di conseguenza, il triennio è utilizzato solo per la dimensione patrimoniale, mentre sul piano reddituale si privilegia un confronto bilaterale più significativo. Il valore della produzione nel 2013 si riduce a € 2.005.877, in netto calo rispetto agli € 8.656.522 del 2012 (–76,8%). La contrazione è interamente imputabile al venir meno degli incrementi per lavori interni, che passano da oltre € 8,4 milioni nel 2012 a € 1,76 milioni nel 2013. Come specificato nella nota integrativa, tali incrementi fanno riferimento esclusivamente alla capitalizzazione dei

[14] Escludendo i due outlier presenti all'interno del campione, come da prassi metodologica già adottata per i precedenti casi studio, ovvero le variazioni dei crediti verso controllanti e dei crediti verso terzi.

costi sostenuti fino alla messa in liquidazione (14 maggio 2013) e relativi ad attività sociali residue. Dopo tale data, non si registrano più lavori da capitalizzare, in coerenza con la cessazione della funzione industriale della società. La voce "altri ricavi e proventi", pari a € 1.587.742, si riferisce quasi integralmente all'addebito dei costi del personale distaccato presso ANAS S.p.A. e la sua controllata ANAS International Enterprise S.p.A., come documentato nelle tabelle esplicative della nota integrativa. Tale ricavo è quindi da considerarsi residuale e transitorio, non legato a operazioni produttive autonome. Sul versante dei costi della produzione, si osservano riduzioni selettive, coerenti con la logica liquidatoria:

- i costi per servizi si mantengono su un livello elevato (€ 2.313.105), appena inferiori al 2012. La nota integrativa chiarisce che la voce include prestazioni professionali di terzi (per € 1.494.000), compensi agli amministratori e al commissario liquidatore (€ 354.000 complessivi), e spese per il collegio sindacale (€ 107.000). Tra le consulenze esterne rientrano prestazioni tecniche richieste da ANAS per attività residuali sul progetto Ponte e sull'interferenza DG87 Salerno–Reggio.
- i costi per godimento di beni di terzi, pari a € 673.848, risultano più che dimezzati rispetto al 2012. Il dato si riferisce quasi interamente a affitti passivi per sedi in sublocazione da ANAS (Roma e Messina), poi progressivamente rilasciate nel corso dell'anno.
- i costi per materie prime, già di entità marginale (€ 17.000 nel 2012), si riducono ulteriormente a € 10.445, relativi all'acquisto di cancelleria, carburanti e materiali da ufficio.
- le spese per il personale, pur diminuite del 7,9%, rimangono la voce più rilevante dell'esercizio (oltre € 5,1 milioni). Ciò è dovuto alla permanenza di parte della struttura amministrativa nei primi mesi del 2013 e al differimento degli effetti del ridimensionamento.
- gli ammortamenti, già ridotti nel 2012, si azzerano pressoché del tutto, ad eccezione di un ammortamento residuo di € 34.810 su beni materiali non ancora

interamente svalutati. Le immobilizzazioni immateriali risultano già azzerate dall'anno precedente.

La presenza di un utilizzo netto del fondo oneri di liquidazione per € 5.146.581 determina una significativa riduzione del totale costi, formalmente pari a € 3.120.588, contro i quasi € 9,8 milioni del 2012. La *differenza tra valore e costi della produzione* risulta negativa per € –1.114.711, dato che evidenzia un saldo economico in perdita operativa, generato da una struttura di costi ancora pesante e da un valore della produzione sostanzialmente azzerato. I proventi finanziari, pari a € 3.318.653, derivano quasi esclusivamente dalla remunerazione della liquidità temporaneamente investita in titoli, e si riducono rispetto al 2012 (€ 4.480.618) per effetto della rotazione delle disponibilità e della chiusura di time deposit. I proventi e oneri straordinari si azzerano quasi del tutto (saldo –€ 12.040), dopo che nel 2012 avevano pesato negativamente per oltre € 1,2 milioni. La nota integrativa specifica che i proventi straordinari (€ 9.579) derivano da sopravvenienze attive relative a costi di esercizi precedenti, mentre gli oneri (€ 27.203) sono legati a svalutazioni parziali di crediti tributari, sopravvenienze passive per imposte pregresse e conguagli fiscali non riconosciuti dall'Agenzia delle Entrate. Il risultato ante imposte si attesta a € 263.617, sensibilmente inferiore rispetto al 2012 (€ 2.266.420), e non rappresenta un parametro di performance operativa, bensì un saldo contabile tra componenti finanziarie e rettifiche straordinarie. Dopo la rilevazione di imposte correnti per € 67.646, l'utile netto dell'esercizio risulta pari a € 195.971, a fronte dei quasi € 1,9 milioni registrati nell'esercizio precedente. Segue una tabella riepilogativa delle principali voci del conto economico:

Tabella 14 – Principali variazioni economiche di Stretto di Messina S.p.A. confronto 31.12.2012-31.12.2013

Voce di Conto Economico	Valore al 2012 (€000)	Valore al 2013 (€000)	Variazione (€000)	Variazione %	Commento sintetico
Valore della produzione	8.656.522	2.005.877	-6.650.645	-77%	Drastico calo dovuto alla scomparsa degli incrementi per lavori interni dopo l'avvio della liquidazione.
Costi della produzione	9.754.432	3.120.588	-6.633.844	-68%	Riduzione significativa dei costi, soprattutto per godimento beni di terzi e ammortamenti, con effetto parziale dell'utilizzo dei fondi accantonati.
Proventi finanziari	4.480.618	3.318.653	-1.161.965	-26%	Calo legato al minor rendimento della liquidità investita in titoli nel contesto di gestione conservativa.
Proventi e oneri straordinari	-1.116.288	-12.040	1.104.248	-99%	Quasi totale azzeramento, dovuto alla chiusura delle partite fiscali e al venir meno di sopravvenienze passive rilevanti.
Risultato ante imposte	2.266.420	263.617	-2.002.803	-88%	Crollo del risultato economico, ormai scollegato da logiche di performance e dominato da voci non ricorrenti.
Utile (perdita) dell'esercizio	1.884.338	195.971	-1.688.367	-90%	Utile ridotto a una marginalità contabile da rettifiche e proventi passivi, privo di significato gestionale.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2013 di Stretto di Messina S.p.A.

Considerando la variazione percentuale assoluta delle principali voci economiche tra il 2012 e il 2013, **l'Indice di Impatto Liquidazione (IIL)** economico aggiornato risulta pari a **74,6%**, segnalando un effetto contabile di elevata intensità. L'abbandono della funzione operativa, l'azzeramento dei ricavi caratteristici e il ricorso selettivo ai fondi per oneri hanno inciso in modo sostanziale sulla configurazione del risultato economico. Combinando tale valore con l'IIL patrimoniale precedentemente calcolato (49%), si ottiene un **IIL medio complessivo pari al 62%**, che riflette in modo efficace l'impatto della logica liquidatoria sulla struttura contabile della società.

Il bilancio finora analizzato, sotto **l'aspetto informativo**, recepisce formalmente l'abbandono della continuità aziendale e l'adozione dei criteri previsti dall'OIC 5. La nota integrativa esplicita il passaggio al regime liquidatorio, ma si limita a una trattazione generale, senza approfondimenti sui criteri applicati alle singole poste né indicazioni sulle metodologie di stima.

Le rettifiche contabili e gli accantonamenti, pur correttamente riportati nei valori, risultano poco articolati sul piano motivazionale. Manca un'analisi tecnica sulle svalutazioni e sugli utilizzi dei fondi, così come una ricostruzione analitica delle poste straordinarie, che avrebbe permesso di comprendere meglio l'effettiva logica prudenziale adottata.

Anche la gestione dei fondi per oneri è trattata in termini aggregati, senza indicazioni sulle assunzioni sottostanti né proiezioni di durata della fase liquidatoria. L'informativa appare così conforme sul piano formale, ma insufficiente a garantire un'effettiva trasparenza.

Infine, la relazione del Collegio Sindacale non formula osservazioni né richiami ai criteri valutativi, e l'assenza di una revisione legale esterna limita ulteriormente la credibilità informativa del bilancio.

Alla luce di tali carenze, la disclosure 2013 può considerarsi sufficiente per adempiere agli obblighi normativi, ma debole sotto il profilo della qualità informativa. Il punteggio assegnato, secondo la griglia qualitativa adottata, è pari a **5 su 8**. Tale valutazione tiene conto non solo del profilo economico, ma anche della rappresentazione patrimoniale, in particolare per quanto riguarda la gestione dei crediti verso la controllante, l'utilizzo dei fondi per oneri e la riconfigurazione delle disponibilità liquide. La lettura integrata delle

due dimensioni evidenzia un'impostazione contabile coerente, ma accompagnata da una comunicazione documentale limitata.

Tabella 15 – Valutazione qualitativa della disclosure di Stretto di Messina S.p.A. (bilancio 2013)

Criterio di valutazione	Punteggio (0–2)	Motivazione sintetica
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	**1**	Indicazione presente ma generica; mancano analisi applicative specifiche sulle singole poste.
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	**1**	Le rettifiche sono indicate, ma prive di spiegazioni analitiche o documentazione di supporto.
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	**2**	Informazione coerente e strutturata, anche se sintetica; rispetta i requisiti minimi di trasparenza.
4. Giudizio o richiami della revisione	**1**	Assente una revisione indipendente; relazione del collegio sindacale priva di osservazioni rilevanti.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2013 di Stretto di Messina S.p.A.

Nel complesso, il caso Stretto di Messina mostra una gestione contabile metodica e prudente, coerente con la logica liquidatoria, ma non sempre supportata da un'informativa adeguata. Il bilancio assolve le sue funzioni minime, ma la qualità della disclosure ne limita la leggibilità, rendendolo un caso intermedio tra rigore tecnico e debolezza comunicativa.

4.2.5 Olidata S.p.A. (IAS/IFRS)

Fondata nel 1986 a Cesena, Olidata S.p.A. è stata per lungo tempo una delle principali realtà italiane attive nel settore dell'informatica, specializzandosi nella produzione e commercializzazione di personal computer, soluzioni hardware e software dedicate alla pubblica amministrazione, al mercato educational e al canale business-to-business. La società ha conosciuto nel corso degli anni alterne vicende, passando da una fase di espansione e quotazione in Borsa alla progressiva contrazione dell'attività, fino alla decisione di porre fine alla continuità aziendale. Pur nel rispetto formale dei criteri di funzionamento, il bilancio chiuso al 31 dicembre 2015 recepiva già talune rettifiche ispirate alla prospettiva liquidatoria, in ragione della deliberazione di messa in liquidazione intervenuta a fine esercizio e formalizzata nei primi mesi dell'anno successivo. In particolare, l'assemblea straordinaria del 22 dicembre 2015 approvava

l'avvio della procedura liquidatoria, successivamente formalizzata con atto del 25 marzo 2016. Da quel momento la società assunse la denominazione Olidata S.p.A. in liquidazione, sospendendo contestualmente le proprie azioni dalla negoziazione in Borsa Italiana. Il passaggio alla fase liquidatoria avvenne in un contesto di crisi strutturale, aggravata dal fallimento delle strategie di diversificazione e dalla mancata finalizzazione di accordi industriali con partner terzi. Il deterioramento degli indici di bilancio e la perdita della continuità aziendale imposero agli organi sociali una revisione profonda dei criteri valutativi, che troverà piena applicazione nel bilancio 2016, redatto secondo la logica della liquidazione ai sensi della Guida Operativa 5 OIC ("I Bilanci di Liquidazione delle imprese IAS compliant"). Nel corso del processo, il Collegio dei Liquidatori — successivamente ridotto a liquidatore unico — si adoperò nella gestione conservativa del patrimonio e nella progressiva dismissione degli asset aziendali, tra cui spiccano le partecipazioni, l'attivo immobilizzato e le rimanenze di magazzino. Parallelamente furono avviati negoziati con il ceto bancario e con i fornitori, con l'obiettivo di ristrutturare l'indebitamento pregresso e verificare le condizioni per un possibile risanamento, da attuarsi eventualmente mediante procedura ex art. 67 L.F.
La presente analisi prende dunque in esame il caso Olidata con l'obiettivo di evidenziare l'applicazione concreta dei principi contabili nella redazione dei bilanci di liquidazione, considerando l'anno 2015 come esercizio di transizione e il 2016 come primo bilancio interamente improntato alla logica liquidatoria.

4.2.5.1 Considerazioni sul bilancio 2015: anticipazione della logica liquidatoria

L'esercizio 2015 di Olidata S.p.A. assume un rilievo particolare in quanto costituisce il momento di passaggio tra la gestione in continuità e la successiva fase liquidatoria, formalizzata solo nel marzo dell'anno seguente. Sebbene il bilancio sia stato redatto conformemente ai principi di funzionamento, gli amministratori — consapevoli del deterioramento strutturale delle condizioni economiche e finanziarie — hanno anticipato talune scelte valutative tipiche della logica liquidatoria, in linea con quanto previsto dalla

Guida Operativa OIC n. 5[15]. Tale approccio ibrido si riflette in modo significativo sia nella rappresentazione del patrimonio aziendale che nella determinazione del risultato d'esercizio.

Uno degli interventi più rilevanti riguarda l'integrale svalutazione delle attività per imposte anticipate, pari a circa 4,3 milioni di euro, legate a perdite fiscali pregresse che, in assenza di continuità, non risultano più recuperabili. Parimenti, la partecipazione totalitaria nella controllata Olidata International Development S.r.l. è stata azzerata per un valore di oltre 5,2 milioni, in ragione della stretta dipendenza economica della controllata rispetto all'andamento della capogruppo, nonché della contestuale perdita di valore dei principali marchi aziendali a essa conferiti. È da segnalare, inoltre, l'assenza di capitalizzazione dei costi di sviluppo sostenuti nel corso dell'esercizio, interamente spesati a conto economico, e la mancata rilevazione di risconti attivi, con impatti stimati per circa 250 mila euro complessivi.

Questi interventi hanno profondamente inciso sull'equilibrio patrimoniale, portando il patrimonio netto da un valore positivo di 2,95 milioni di euro nel 2014 a un saldo negativo di oltre 17,6 milioni al 31 dicembre 2015. Il conto economico registra una perdita netta di oltre 20,6 milioni, riflesso sia delle svalutazioni straordinarie che della generale contrazione dei ricavi e del peggioramento dei margini operativi.

Le dinamiche evidenziate nel bilancio 2015, pur non ancora sottoposte ai criteri formali della liquidazione, testimoniano l'avvenuta compromissione della capacità prospettica dell'impresa di generare valore economico. La rilevanza delle rettifiche adottate e il loro collegamento diretto con la perdita della continuità operativa rappresentano un chiaro esempio di applicazione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma, anticipando nei fatti quanto verrà pienamente recepito nel bilancio 2016 redatto in logica liquidatoria.

A fini riepilogativi, la tabella seguente sintetizza le principali variazioni intervenute nel bilancio 2015, riconducibili alla perdita del presupposto di continuità aziendale e all'adozione di un'impostazione valutativa già orientata alla liquidazione.

---

[15] Cfr. *OIC – Guida Operativa per la redazione dei bilanci in liquidazione da parte delle imprese IAS compliant*, par. 10.1, in cui si precisa che: *"pur utilizzando i <criteri di funzionamento>, dovranno tener conto degli effetti che la Liquidazione della Società, imminente o già deliberata, produce sulla composizione del suo patrimonio e sul valore recuperabile delle sue attività applicando i criteri di valutazione di funzionamento con le modalità e gli adattamenti precisati nel paragrafo riguardante il rendiconto sulla gestione degli amministratori."*

Tabella 16 - Principali variazioni di bilancio di Olidata S.p.A.: confronto 31.12.2014-31.12.2015

Area contabile	Intervento effettuato	Effetto economico/patrimoniale	Ragione collegata alla liquidazione
Imposte anticipate	Azzeramento totale delle attività per imposte anticipate	-4,31 milioni € a conto economico	Impossibilità di recupero in assenza di continuità operativa
Partecipazioni	Svalutazione integrale di Olidata International Development S.r.l.	-5,21 milioni €	Deterioramento degli asset immateriali e assenza di prospettive reddituali
Costi di sviluppo	Non capitalizzazione delle spese sostenute, imputazione a conto economico	~199 mila € come maggiore costo	Venuta meno dell'utilità futura economicamente misurabile
Risconti attivi	Mancata rilevazione di risconti attivi su costi con competenza futura	~51 mila € come maggior onere	Impossibilità di rinvio temporale in assenza di prosecuzione della gestione
Attività fiscali differite (confronto 2014)	Cancellazione della fiscalità differita registrata nel bilancio 2014	~4,3 milioni € eliminati dall'attivo	Non recuperabilità in assenza di redditi futuri imponibili
Utile/Perdita	Impatto cumulato delle rettifiche e delle svalutazioni	Perdita netta pari a -20,61 milioni €	Effetti congiunti della svalutazione patrimoniale e delle perdite operative
Patrimonio netto	Diminuzione da +2,95 milioni € a -17,65 milioni €	Erosione di 20,6 milioni €	Riflesso diretto delle svalutazioni e del risultato d'esercizio

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2015 di Olidata S.p.A.

4.2.5.2 Bilancio redatto in regime di liquidazione: esercizio chiuso al 31 dicembre 2016

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 2016 rappresenta per Olidata S.p.A. in liquidazione il primo esercizio redatto integralmente secondo la logica della liquidazione, a seguito della formale cessazione della continuità aziendale deliberata il 25 marzo dello stesso anno. L'impostazione valutativa adottata, in conformità alla Guida Operativa OIC n. 5, si fonda sul principio del valore di realizzo netto delle attività e sull'esposizione delle passività secondo il valore di estinzione. In tale contesto, l'analisi dello **stato patrimoniale** evidenzia una rappresentazione depurata da ogni prospettiva di continuità e orientata alla valorizzazione residuale del patrimonio aziendale.

Nel raffronto tra il bilancio 2015 e quello 2016, emerge una significativa contrazione *dell'attivo complessivo*, che si riduce da 20,8 milioni a 9 milioni di euro. La variazione riflette sia l'adozione piena dei criteri liquidatori sia l'intensificarsi delle operazioni di dismissione e svalutazione. Le *attività non correnti*, in particolare, passano da 8,7 a 6,1 milioni di euro: una riduzione che trova origine nella rivalutazione dell'immobile di proprietà, iscritto ora per 5,8 milioni, valore definito sulla base di una lettera di intenti subordinata all'omologa di una procedura concorsuale, ritenuta idonea a rappresentare il valore realizzabile. Le partecipazioni, già svalutate nel 2015 in via quasi integrale, vengono ulteriormente ridotte fino al minimo tecnico di 13 mila euro. Nell'ambito delle *attività correnti*, si osserva una riduzione ancora più marcata. Le rimanenze di magazzino passano da 2,7 a 0,95 milioni di euro, a seguito di nuove svalutazioni motivate dall'obsolescenza tecnica dei prodotti e dalla difficoltà di collocamento sul mercato. Analogo andamento si registra per i crediti commerciali netti, che si contraggono da 8,7 a 1,4 milioni, in esito a un processo di verifica analitica dell'esigibilità e di stralcio di posizioni ormai deteriorate. Le disponibilità liquide, pur registrando un lieve aumento, rimangono ininfluenti nella dinamica patrimoniale, attestandosi a soli 238 mila euro. Dal lato del *passivo*, l'effetto più evidente è il progressivo deterioramento del patrimonio netto, che passa da un saldo negativo di 17,6 milioni nel 2015 a oltre 32 milioni nel 2016, per effetto della perdita d'esercizio pari a 11,65 milioni. Il capitale sociale nominale, pari a 2,346 milioni, risulta dunque completamente eroso e formalmente privo di copertura. Ulteriori effetti del passaggio alla liquidazione emergono nella riclassificazione integrale dei debiti bancari a breve termine, che salgono da 5 a oltre 19 milioni di euro, coerentemente con la perdita del beneficio del termine e la sospensione degli accordi finanziari in essere. Le *passività non correnti* vengono sostanzialmente azzerate, mentre i debiti commerciali si mantengono stabili intorno ai 16,4 milioni, senza significative riduzioni, segnale della difficoltà a proseguire nel rimborso dei fornitori a fronte dell'assenza di flussi di cassa operativi.

In un'ottica più ampia, che consideri anche il 2014, risulta evidente il carattere strutturale del ridimensionamento patrimoniale. In soli due esercizi, l'attivo si riduce di oltre l'80%, passando da 50 a 9 milioni di euro, mentre il patrimonio netto si deteriora per oltre 34 milioni, trasformandosi da una posizione positiva di 2,95 milioni nel 2014 a un valore negativo superiore a 32 milioni nel 2016. Le variazioni sulle singole voci, che nel 2015

avevano già anticipato il cambiamento valutativo, si consolidano nel 2016 in una logica completamente orientata al realizzo. Per meglio comprendere la portata e la direzione delle variazioni patrimoniali che emergono nel primo bilancio redatto in logica liquidatoria, si è ritenuto metodologicamente opportuno ampliare l'orizzonte dell'analisi, includendo il triennio 2014–2016. Tale scelta risponde a un'esigenza di coerenza logica già adottata nei precedenti casi studio, e si fonda sulla considerazione che molte delle variazioni più significative osservate nel 2016 sono il risultato di un processo avviato nel 2015, in cui l'abbandono della prospettiva della continuità aziendale aveva già determinato un primo impatto sulle valutazioni contabili, pur in assenza della formale apertura della liquidazione. L'inclusione del 2014, ultimo esercizio pienamente redatto in ottica di funzionamento, consente di quantificare con maggiore efficacia l'effetto cumulato delle rettifiche operate, distinguendo tra variazioni ascrivibili alla crisi economico-gestionale e variazioni riconducibili invece al mutamento dei criteri valutativi, via via anticipati nel 2015 e pienamente adottati nel 2016.

La tabella seguente sintetizza pertanto l'evoluzione delle principali voci dello stato patrimoniale, riportando per ciascuna voce le variazioni assolute e percentuali rispetto al 2014.

Tabella 17 – Principali variazioni patrimoniali di Olidata S.p.A.: confronto 31.12.2014-31.12.2015-31.12.2016

Voce	Valore al 2014 (€000)	Valore al 2015 (€000)	Valore al 2016 (€000)	Variazione (€000)	Variazione %	Commento sintetico
Fabbricati	8.360.000	7.989.000	5.800.000	-2.560.000	-30,60%	Valutazione a fair value in ottica di realizzo
Partecipazioni	5.297.000	211.000	13.000	-5.284.000	-99,80%	Svalutazione integrale delle controllate
Attività fiscali differite	4.307.000	0	0	-4.307.000	-100,00%	Azzeramento per perdita della prospettiva di recuperabilità
Magazzino	11.507.000	2.694.000	954.000	-10.553.000	-91,70%	Svalutazione e smaltimento di beni obsoleti
Crediti commerciali netti	16.931.000	8.716.000	1.400.000	-15.531.000	-91,70%	Revisione esigibilità e stralcio di posizioni deteriorate
Patrimonio netto	2.951.000	-17.654.000	-32.000.000	-34.951.000	-1184,60%	Fortemente negativo per perdite d'esercizio e svalutazioni
Debiti bancari non correnti	16.765.000	15.801.000	0	-16.765.000	-100,00%	Riclassifica a breve termine in ottica liquidatoria
Debiti finanziari correnti	5.968.000	5.094.000	19.203.000	13.235.000	221,70%	Tutto il debito diventa esigibile a breve
Debiti commerciali	21.498.000	16.495.000	16.390.000	-5.108.000	-23,80%	Lenta riduzione per impossibilità di estinzione

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dai bilanci d'esercizio al 31.12.2015 e al 31.12.2016 di Olidata S.p.A.

Considerando esclusivamente le principali voci patrimoniali influenzate dalla cessazione della continuità aziendale[16] — tra cui rientrano le svalutazioni delle partecipazioni, le riduzioni a valore di realizzo del magazzino e dei crediti, e la riclassificazione delle passività — l'**Indice di impatto di liquidazione (IIL)** risulta pari al **77%**. Tale valore

[16] Escludendo i due outlier presenti all'interno del campione, come da prassi metodologica già adottata per i precedenti casi studio, ovvero le variazioni del patrimonio netto e dei debiti finanziari correnti.

evidenzia un impatto contabile selettivo e rilevante, espressione di un approccio valutativo improntato alla prudenza, coerente con il mutato orizzonte temporale della società e con la piena adozione della logica liquidatoria.

La piena applicazione dei criteri liquidatori incide dunque non solo sulla struttura patrimoniale, ma si riflette inevitabilmente anche sulla **dimensione economica** dell'impresa, rivelando un conto economico ormai svuotato della propria funzione gestionale ordinaria. È su questa nuova prospettiva che si innesta l'analisi dei risultati del periodo, i quali vanno letti come esito finale di una gestione residuale, orientata alla salvaguardia del valore e alla dismissione progressiva delle attività.

Il crollo del valore della produzione, pari al -97,6% nel periodo 2014–2016, riflette l'interruzione pressoché totale dell'attività commerciale, già oggetto di disinnesto selettivo nella seconda parte del 2015 e definitivamente sospesa nel 2016. Come evidenziato nella relazione del liquidatore, la decisione di cessare le vendite è stata determinata dall'impossibilità di generare margini positivi, specialmente nel core business legato alla fornitura di beni alla pubblica amministrazione, con riferimento alle gare Consip.

Il costo del personale, in flessione di circa il 28% nel triennio, si riduce per effetto di dimissioni volontarie e cessazioni naturali del rapporto di lavoro. La società ha deliberatamente scelto di non procedere a nuove assunzioni, in linea con l'obiettivo liquidatorio, limitandosi alla gestione ordinaria delle risorse residue. Le svalutazioni e gli accantonamenti, aumentati di oltre il 1600%, rappresentano uno degli elementi centrali della logica liquidatoria. Nel 2016, come nel 2015, la società ha effettuato svalutazioni massicce su:

- partecipazioni, per il venir meno del valore recuperabile delle controllate (in particolare *Olidata International Development S.r.l.*);
- crediti commerciali, a seguito della valutazione puntuale dell'esigibilità;
- magazzino, per la presenza di componenti obsolete e invendibili;
- immobilizzazioni immateriali, azzerate in quanto prive di utilità futura. Inoltre, sono stati effettuati accantonamenti a fondi rischi a copertura di potenziali

passività derivanti da contenziosi, resi probabili dalla mutata situazione patrimoniale.

Gli ammortamenti, invece, si dimezzano nel 2016 rispetto al 2014, passando da € 569.000 a € 273.000, per effetto della cessazione della capitalizzazione di costi pluriennali, in particolare spese di sviluppo, e della progressiva dismissione degli asset ammortizzabili. Altro elemento cruciale è l'eliminazione totale delle imposte anticipate, operata già nel 2015, che comporta l'iscrizione di oneri fiscali non più compensabili, per circa € 4,3 milioni. Tale rettifica discende direttamente dal venir meno della capacità prospettica di produrre reddito imponibile, condizione necessaria per la loro recuperabilità.

Tabella 18 – Principali variazioni economiche di Olidata S.p.A.: confronto 31.12.2014-31.12.2015-31.12.2016

Voce di bilancio	Valore al 2014 (€000)	Valore al 2015 (€000)	Valore al 2016 (€000)	Variazione assoluta	Variazione %	Commento sintetico
Valore della produzione	45.951.630	24.751.983	1.125.864	-44.825.766	-98%	Interruzione delle attività operative
Costo del personale	1.592.229	2.348.420	1.150.719	-441.510	-28%	Riduzione organico; effetto liquidazione
Svalutazioni crediti	545.588	220.137	2.714.624	2.169.036	398%	Perdite di valore su crediti, magazzino, partecipazioni
Accantonamenti	76.070	5.266.118	3.467.919	3.391.849	4459%	Fondi rischi su contenziosi e passività potenziali
Ammortamenti	617.814	574.200	272.939	-344.875	-56%	Fine capitalizzazione immobilizzazioni
Imposte anticipate/recuperi fiscali	746.461	4.306.811	0	-746.461	-100%	Azzeramento per mancata recuperabilità

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2015 e al 31.12.2016 di Olidata S.p.A.

Considerando le variazioni economiche effettivamente influenzate dal cambio di criteri valutativi e escludendo le voci straordinarie (svalutazioni e accantonamenti), l'**Indice di impatto di liquidazione (IIL economico)** si attesta a circa **70%**, valore coerente con un ridimensionamento selettivo ma strutturale della performance aziendale. Insieme all'IIL patrimoniale del 76,8%, il **valore medio complessivo** si attesta al **73,5%**, confermando un impatto contabile significativo ma coerente con un'applicazione prudente e progressiva della logica liquidatoria.

La **disclosure** fornita nel bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 da Olidata S.p.A. in liquidazione si configura, sotto il profilo formale, come conforme ai requisiti previsti dalla normativa vigente e dalla Guida Operativa OIC 5, applicabile alle imprese IAS compliant in fase liquidatoria. Il superamento del presupposto di continuità aziendale è correttamente dichiarato sin dalla lettera del liquidatore e confermato nelle note

illustrative e nella relazione sulla gestione, dove si esplicita il passaggio al paradigma valutativo liquidatorio. I criteri adottati per la redazione del bilancio sono dichiarati in maniera trasparente, con riferimento esplicito al principio del valore di realizzo e alla cessazione della funzione produttiva. Sono riportati esempi applicativi, quali la svalutazione delle partecipazioni (in particolare Olidata International S.r.l.), la revisione dei crediti commerciali sulla base della loro effettiva esigibilità, e la rideterminazione del valore del magazzino per effetto dell'obsolescenza. Sebbene manchi una trattazione tecnico-metodologica dettagliata, l'informativa fornisce comunque un quadro coerente con la logica prudenziale tipica del bilancio in liquidazione.

Le rettifiche contabili e le svalutazioni patrimoniali risultano formalmente documentate nei valori espressi, e seppur sintetiche nelle motivazioni, sono riconducibili a una chiara intenzione di rappresentare un assetto depurato da componenti non più recuperabili. L'informativa, tuttavia, non distingue in modo sistematico le componenti straordinarie da quelle ordinarie, né fornisce una rappresentazione analitica dell'impatto dei cambiamenti valutativi voce per voce.

La gestione dei fondi rischi e oneri è trattata in forma aggregata e generica: non vengono fornite informazioni circa la natura delle passività potenziali, l'orizzonte temporale della liquidazione o le assunzioni alla base degli accantonamenti. Anche in questo caso, l'informativa rispetta la forma ma non si spinge a una rappresentazione tecnica approfondita.

Per quanto riguarda gli organi di controllo, la relazione del Collegio Sindacale conferma l'abbandono della continuità e l'adozione dei criteri liquidatori, senza tuttavia formulare osservazioni di merito sui principi contabili applicati. La società di revisione è formalmente presente, ma non ha potuto esprimere un giudizio sul bilancio a causa di limitazioni nella possibilità di ottenere sufficienti elementi probativi, come riportato nella sua relazione.

Nel complesso, il bilancio 2016 mostra una buona coerenza interna tra documenti contabili e dichiarazioni gestionali, e pur in presenza di alcune carenze in termini di dettaglio e trasparenza valutativa, la disclosure può ritenersi adeguata.

Tabella 19 – Valutazione qualitativa della disclosure di Olidata S.p.A. (bilancio 2016)

Criterio di valutazione	Punteggio (0–2)	Motivazione sintetica
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	2	Chiaramente richiamati OIC 5 e logica liquidatoria, con esempi applicativi.
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	2	Rettifiche motivate in modo coerente con i principi; assente però analiticità tecnica.
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	1	Voce presente ma trattata in modo sintetico e aggregato.
4. Giudizio o richiami della revisione	1	Revisore presente ma impossibilitato a esprimere giudizio; Collegio Sindacale senza rilievi tecnici.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 31.12.2016 di Olidata S.p.A.

In base alla griglia qualitativa adottata, si assegna un punteggio complessivo di **6 su 8**, che riflette un livello informativo sopra la soglia minima, ma ancora distante da una piena chiarezza esplicativa.

4.2.6 E-Motion S.p.A. (OIC)

E-Motion S.p.A., con sede legale a Rivoli (TO), era attiva nella distribuzione di dispositivi elettronici e accessori per la mobilità, operando come importatore e rivenditore di articoli a marchio proprio e di brand internazionali. Tra i marchi distribuiti figuravano Apple e TomTom, che rappresentavano una quota rilevante del fatturato aziendale. La società operava nel mercato italiano attraverso canali retail e partnership con la grande distribuzione (GDO), posizionandosi come operatore di rilievo nel settore dell'elettronica di consumo. La perdita della continuità aziendale è stata determinata da un evento straordinario e imprevedibile, che ha inciso direttamente sulla capacità di approvvigionamento e sulla liquidità della società. In particolare, Apple ha rifiutato di accettare le garanzie bancarie fornite dagli istituti di credito italiani con cui operava E-Motion, ritenendone il rating insufficiente. Tale rifiuto ha causato l'impossibilità per E-Motion di proseguire l'acquisto dei prodotti necessari a sostenere il proprio modello di business, fondato proprio sulla rivendita dei dispositivi Apple. L'immediata interruzione dei flussi di approvvigionamento ha generato una crisi di liquidità senza precedenti per l'azienda, che si è rapidamente trasformata in uno stato di insolvenza conclamato.

A fronte di ciò, in data 17 maggio 2012, l'assemblea dei soci ha deliberato la messa in liquidazione volontaria della società, nominando i liquidatori e adottando un approccio liquidatorio nella valutazione delle attività aziendali.
Ai fini dell'analisi è disponibile il bilancio intermedio di liquidazione al 30 giugno 2012, redatto secondo i criteri previsti dal principio contabile OIC 5. Il documento esplicita la perdita della continuità aziendale e applica criteri di valutazione improntati al realizzo, con svalutazioni significative su magazzino, immobilizzazioni e crediti. La relazione dei liquidatori fornisce inoltre un quadro dettagliato delle cause della crisi e delle principali rettifiche contabili effettuate in sede liquidatoria.

4.2.6.1 Bilancio intermedio di liquidazione: esercizio chiuso al 30 giugno 2012

Il bilancio intermedio chiuso al 30 giugno 2012 rappresenta il primo rendiconto annuale redatto da E-Motion S.p.A. in regime di liquidazione volontaria, a seguito della formale cessazione della continuità aziendale deliberata il 17 maggio dello stesso anno. In conformità a quanto previsto dal principio contabile OIC 5, le valutazioni sono state effettuate sulla base del presunto valore di realizzo per le attività e del valore di estinzione per le passività, abbandonando quindi i criteri tipici del bilancio in funzionamento. Il documento presenta una struttura coerente con la nuova finalità liquidatoria, evidenziando gli effetti contabili derivanti dall'interruzione dell'attività operativa. Le rettifiche più significative hanno interessato il magazzino, le immobilizzazioni immateriali e finanziarie, nonché i crediti commerciali, con svalutazioni mirate a rappresentarne il valore effettivamente recuperabile nel nuovo scenario. Inoltre, sono stati costituiti fondi rischi specifici per far fronte agli oneri stimati della procedura di liquidazione. La relazione dei liquidatori fornisce un'esposizione articolata delle cause che hanno determinato la crisi aziendale, nonché delle principali operazioni contabili poste in essere in sede di discontinuità. Particolare attenzione è riservata alla ricostruzione del deterioramento finanziario connesso alla revoca delle forniture da parte dei principali partner commerciali, che ha di fatto reso insostenibile la prosecuzione dell'attività. Alla luce di quanto esposto, l'analisi che segue si concentra sulle principali variazioni riscontrabili tra il bilancio d'esercizio chiuso al 30 giugno 2011 (ultimo redatto in ottica

di continuità) e il bilancio intermedio al 30 giugno 2012, con l'obiettivo di evidenziare l'impatto contabile della transizione ai criteri liquidatori.

Il confronto tra lo **stato patrimoniale** al 30 giugno 2011 e quello al 30 giugno 2012 evidenzia gli effetti dirompenti dell'abbandono dei criteri di funzionamento ordinari e della conseguente valutazione ai valori di presumibile realizzo.
Si osserva una contrazione drammatica del totale *attivo* (da €49,35 mln a €13,80 mln, -72%) speculare all'azzeramento di gran parte del patrimonio netto (da +€3,27 mln a –€19,01 mln) e al decremento dei debiti da €45,54 mln a €30,27 mln (-33,5%). Questa riduzione dimensionale è direttamente riconducibile all'applicazione dei criteri liquidatori previsti dall'OIC 5, che hanno imposto significative svalutazioni e riclassificazioni dei valori di bilancio. In particolare, la cessazione del going concern ha comportato:

- Svalutazione integrale delle immobilizzazioni immateriali e finanziarie**:** tutti gli asset immateriali (es. costi capitalizzati, avviamento) e le partecipazioni sono stati azzerati poiché privi di prospettive di recupero in ottica. Ciò include la completa svalutazione della partecipazione nella controllata E-Motion do Brasil (valore di bilancio ridotto a zero) e l'eliminazione delle azioni proprie in portafoglio (costo storico €500.000) a seguito della perdita totale del loro valore, con contestuale liberazione della riserva patrimoniale correlata.

- Valutazione di magazzino e crediti al valore di realizzo**:** le rimanenze di magazzino e i crediti commerciali, precedentemente iscritti ai valori di costo storico o nominale, sono stati ridotti ai valori di presumibile realizzo tenendo conto delle condizioni di liquidazione. In pratica si è proceduto ad ampie svalutazioni su entrambi i fronti: il magazzino, composto in larga parte da prodotti Apple rimasti invenduti, è stato fortemente deprezzato; analogamente, i crediti verso clienti (specificatamente della GDO) sono stati rettificati per riflettere le minori possibilità di incasso da parte di una società in stato di insolvenza. Tali aggiustamenti hanno contribuito in modo sostanziale alla contrazione dell'attivo circolante.

- Eliminazione dei risconti attivi e di altre attività differite**:** le attività iscritte a titolo di risconti e costi sospesi sono state interamente spesate in quanto non più di utilità

per l'esercizio futuro in liquidazione. Ciò spiega la drastica riduzione dei ratei e risconti attivi (–93,7%), che al 30/06/2012 ammontano a soli €106 migliaia, contro €1,70 mln dell'anno precedente (in continuità tali costi erano rinviati per competenza agli esercizi successivi).

- Accantonamento di fondi per oneri futuri di liquidazione: è stato costituito un nuovo Fondo per costi e oneri di liquidazione (€1,309 mln) per stimare le spese che la società dovrà sostenere nel corso della procedura liquidatoria. In tale fondo sono stati inclusi, tra l'altro, oneri legali e di concordato, costi del personale residuo fino al termine della liquidazione e interessi passivi attesi durante la procedura. Questa voce afferisce ai Fondi rischi ed oneri, il cui saldo complessivo sale a €2,09 mln al 30/06/2012 rispetto a soli €69 mila dell'anno precedente (+2913%).

- Deterioramento del patrimonio netto: a seguito della perdita netta d'esercizio – pari a €20,97 milioni – il patrimonio netto subisce un deterioramento radicale, passando da un valore positivo di €3,27 milioni nel 2011 a un saldo negativo di €19 milioni nel 2012. Questo risultato riflette l'effetto cumulato delle rettifiche liquidatorie, delle svalutazioni di attivi non più recuperabili e della mancata capitalizzazione delle imposte anticipate. Il capitale sociale nominale risulta pertanto completamente eroso e privo di copertura patrimoniale.

- Andamento del trattamento di fine rapporto (TFR): la voce si riduce da €404 mila a €313 mila (–22,6%), per effetto della graduale uscita del personale e della mancata maturazione di nuove competenze dopo l'avvio della liquidazione. Il fondo è comunque mantenuto per le obbligazioni residue verso i dipendenti ancora in forza alla data del bilancio.

- Contrazione dei debiti: il totale dei debiti si riduce da €45,54 milioni a €30,27 milioni (–33,5%). La variazione è da attribuire principalmente al venir meno di linee di finanziamento bancario e alla progressiva estinzione di obbligazioni commerciali e finanziarie. Parte dei debiti a breve è stata classificata tra quelli esigibili immediatamente, coerentemente con la sospensione di accordi preesistenti e la perdita del beneficio del termine.

- Incremento dei ratei e risconti passivi: l'unica voce in aumento tra le passività è rappresentata dai ratei e risconti passivi, che passano da €62 mila a €137 mila (+119%). L'incremento è imputabile all'adeguamento contabile delle competenze maturate su spese e obbligazioni sorte dopo l'apertura della liquidazione, e rappresenta una corretta applicazione del principio di competenza anche in contesto di cessazione dell'attività.

Di seguito si presenta la Tabella 20 – Stato patrimoniale comparato di E-Motion S.p.A., che sintetizza le variazioni descritte:

Tabella 20 – Principali variazioni patrimoniali di E-Motion S.p.A.: confronto 30.06.2011-30.06.2012

Voci di Stato Patrimoniale	Valore al 30/06/2011 (€000)	Valore al 30/06/2012 (€000)	Variazione (€000)	Variazione %	Commento sintetico
Immobilizzazioni immateriali	534.644	0	-534.644	-100%	Svalutazione totale per assenza di utilità futura in regime liquidatorio.
Immobilizzazioni materiali	1.173.065	1.060.833	-112.232	-10%	Valori ridotti al netto di realizzo; dismessi o obsoleti.
Immobilizzazioni finanziarie	4.462.842	0	-4.462.842	-100%	Azzeramento per inesigibilità e mancata recuperabilità delle partecipazioni.
Rimanenze	7.498.012	1.862.528	-5.635.484	-75%	Rivalutate al netto del valore di mercato e obsolescenza post-Apple.
Crediti	32.808.510	10.377.214	-22.431.296	-68%	Forte svalutazione per crediti non più esigibili, soprattutto della GDO.
Ratei e risconti attivi	1.696.780	106.068	-1.590.712	-94%	Spesatura completa per mancanza di esercizi futuri.
Patrimonio netto	3.265.878	-19.013.313	-22.279.191	-682%	Risultato netto negativo causato da rettifiche massive e perdite.
Fondi rischi e oneri	69.321	2.088.216	2.018.895	2912%	Accantonamenti per costi stimati di liquidazione e contenziosi.
Trattamento di fine rapporto (TFR)	404.194	312.959	-91.235	-23%	Riduzione moderata legata alla fuoriuscita di personale.
Debiti	45.542.993	30.270.985	-15.272.008	-34%	Ridotti per effetto del blocco dei finanziamenti e della liquidazione.
Ratei e risconti passivi	62.633	137.469	74.836	119%	Adeguamento alle competenze maturate post-liquidazione.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 30.6.2012 di E-Motion S.p.A.

Dall'analisi delle principali voci influenzate dalla cessazione della continuità emerge un *Indice di Impatto Liquidazione* molto elevato. La stragrande maggioranza degli elementi patrimoniali ha infatti subito una modifica significativa di valore a seguito dell'adozione dei nuovi criteri. Nel caso in esame l'**IIL patrimoniale**, escludendo dal calcolo gli outliers[17], risulta essere pari al **69%** indice di un impatto estremamente rilevante e selettivo sulla struttura di bilancio, in linea con un approccio improntato alla massima prudenza e alla liquidazione integrale delle attività non recuperabili.

Anche il **conto economico** dell'esercizio 2012 riflette profondamente il mutato contesto: l'abbandono della gestione caratteristica e le pesanti rettifiche straordinarie hanno "svuotato" il conto economico della sua funzione ordinaria, riducendo drasticamente i

[17] Patrimonio netto e fondo rischi e oneri, come da prassi metodologica.

ricavi e caricando l'ultimo bilancio di tutti gli oneri di chiusura. Il valore della produzione si è contratto in misura significativa (pari al –44%), riflettendo il progressivo arresto dell'attività commerciale, in particolare nella seconda metà dell'anno, mentre sono emerse ingenti perdite operative e straordinarie. La perdita netta dell'esercizio 2012 ammonta a €20,97 milioni, a fronte di un risultato negativo di soli €1,73 milioni nell'esercizio precedente. Come indicato nella Relazione dei Sindaci, tale risultato include rettifiche di liquidazione per €1,309 milioni, oltre a componenti straordinarie legate alla crisi. Nella parte finale del conto economico, in effetti, figurano oneri extra-ordinari netti per €8,88 milioni (derivanti da svalutazioni, accantonamenti e componenti non ricorrenti), a fronte di soli €30.000 di oneri straordinari netti nel 2011 – principalmente differenze da arrotondamento. Al contempo, si osserva un andamento anomalo delle imposte anticipate attive: inizialmente stornate al 17 maggio 2012 in occasione della delibera di scioglimento, esse risultano nuovamente iscritte al 30 giugno per un valore pari a circa €1,3 milioni. Tale reintroduzione lascia intendere che i liquidatori abbiano ritenuto almeno parzialmente probabile il loro recupero, presumibilmente in relazione a scenari futuri di realizzo o alla presenza di basi imponibili residuali. Si tratta di un'impostazione prudenziale, non sempre adottata nei bilanci in liquidazione, ma formalmente ammessa in presenza di motivazioni giustificative documentate." La tabella 21 sintetizza alcuni indicatori chiave del conto economico a confronto tra i due esercizi:

Tabella 21 – Voci principali del conto economico di E-Motion S.p.A.: confronto 30.06.2011-30.06.2012

Voce di Conto Economico	Valore al 2011 (€000)	Valore al 2012 (€000)	Variazione assoluta	Variazione %	Commento sintetico
Valore della produzione	162.665.401	91.181.854	-71.483.547	-44%	Contrazione dei ricavi per cessazione progressiva dell'attività; include il periodo pre-liquidazione.
Costi della produzione	162.197.184	95.630.710	-66.566.474	-41%	Costi ancora elevati per effetto di oneri non eliminabili nel breve termine, nonostante il calo dell'attività.
Risultato ante componenti straordinarie (ante imposte)	-1.537.019	-19.641.859	-18.104.840	1178%	Aumento significativo della perdita operativa, per svalutazioni e contrazione dei margini.
Componenti straordinarie nette	-30.571	-8.875.884	-8.845.313	28934%	Oneri straordinari legati a rettifiche di bilancio e costi di chiusura, inclusi €1,3 milioni di accantonamenti.
Perdita netta	-1.726.276	-20.969.776	-19.243.500	1115%	Perdita finale amplificata da svalutazioni, oneri straordinari e storno delle imposte anticipate.
Imposte anticipate attive	-66.537	-1.327.917	-1.261.380	1896%	Storno completo per perdita della probabilità di realizzo, in coerenza con la cessazione della continuità aziendale.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 30.6.2012 di E-Motion S.p.A.

Nel 2012, il risultato prima delle imposte di E-Motion S.p.A. si attesta a €–19,64 milioni, a fronte di una perdita ante imposte di €–1,54 milioni nell'esercizio precedente. Tale peggioramento riflette in larga parte la contrazione dei ricavi, l'inefficienza operativa

dovuta alla cessazione progressiva dell'attività e l'emersione di oneri straordinari connessi alla liquidazione. Il risultato netto d'esercizio chiude con una perdita di €20,97 milioni, in netto peggioramento rispetto alla perdita di €1,73 milioni registrata nel 2011. L'incremento è riconducibile all'effetto congiunto delle svalutazioni, degli accantonamenti straordinari e della ridotta capacità della società di generare margini in una fase di dismissione operativa. Anche per il conto economico è possibile quantificare l'incidenza delle componenti straordinarie e non ricorrenti dovute alla cessazione dell'attività. Nel 2012 tali componenti (svalutazioni, accantonamenti liquidatori, oneri straordinari) ammontano complessivamente a oltre €10 milioni, rappresentando circa il 50% della perdita ante-imposte e contribuendo in modo determinante al risultato negativo d'esercizio. Se rapportate al risultato dell'esercizio precedente, le perdite legate al nuovo scenario liquidatorio superano di gran lunga la gestione ordinaria pregressa. L'**Indice di Impatto Liquidazione (IIL)** calcolato sul conto economico di E-Motion S.p.A. risulta pari al **42%**, a seguito di una stima effettuata escludendo gli outliers. In questa prospettiva, l'IIL del 42% indica che una quota rilevante, ma non totalizzante, dell'effetto economico complessivo osservato nell'esercizio 2012 è direttamente riconducibile alla cessazione della continuità aziendale e all'adozione dei criteri liquidatori previsti dall'OIC 5. Tale livello di impatto riflette un processo di discontinuità che si è innestato su una gestione operativa già in crisi, ma che ha inciso ulteriormente attraverso rettifiche selettive su singole poste – in particolare attraverso accantonamenti straordinari, svalutazioni su magazzino e crediti, e la ridefinizione prudenziale dei valori contabili. L'effetto contabile della liquidazione, dunque, si presenta come selettivo e mirato, piuttosto che strutturalmente trasformativo del bilancio.

Il forte deterioramento del risultato economico, unito alla radicale riconfigurazione della struttura patrimoniale, trova naturale riscontro sul **piano informativo** nella nota integrativa e nella relazione sulla gestione, che recepiscono formalmente la perdita della continuità aziendale e l'adozione dei criteri di liquidazione previsti dall'OIC 5. La società dichiara esplicitamente di aver abbandonato i principi di funzionamento, adottando valutazioni improntate al valore di realizzo, in coerenza con lo stato di scioglimento deliberato nel maggio 2012. L'informativa appare coerente sul piano generale: la nota integrativa illustra con chiarezza le principali rettifiche apportate, in particolare la completa svalutazione delle immobilizzazioni immateriali e finanziarie, il

riposizionamento prudenziale del magazzino, nonché la determinazione puntuale del fondo svalutazione crediti, calcolato secondo una griglia percentuale basata sull'anzianità delle scadenze. Merita segnalazione la presenza di un fondo specifico per oneri di liquidazione, iscritto per € 1.309.418, che testimonia un tentativo di rappresentazione preventiva dei costi stimati per la gestione della procedura. Nonostante questi elementi positivi, permangono alcune criticità sotto il profilo della trasparenza valutativa. Le metodologie di stima adottate per i fondi e le svalutazioni, sebbene presenti, sono descritte in modo sintetico e non supportate da riferimenti esterni, perizie o benchmark di mercato. In particolare, l'informativa relativa alla partecipata brasiliana, interamente svalutata, si limita a considerazioni qualitative sulla perdita del supporto della capogruppo e sull'instabilità del contesto operativo, senza un'analisi dettagliata delle prospettive economico-patrimoniali della controllata. A conferma della regolarità dell'impostazione contabile, il Collegio Sindacale riferisce che la società di revisione Deloitte & Touche S.p.A. ha rilasciato in data 30 novembre 2012 una relazione con giudizio di chiarezza e veridicità del bilancio, contenente tuttavia rilievi formali e richiami informativi. Questi elementi rafforzano la legittimità dell'impianto contabile adottato, ma allo stesso tempo evidenziano margini di miglioramento nella completezza informativa, soprattutto rispetto alle situazioni più articolate analizzate nel presente studio. Nel complesso, la disclosure di *E-Motion S.p.A. in liquidazione* risulta conforme agli obblighi minimi previsti dal quadro normativo e coerente con la logica valutativa adottata, ma non raggiunge i livelli di trasparenza e articolazione riscontrati nei casi meglio documentati. Alla luce di tali considerazioni, si ritiene congruo attribuire un punteggio di **5/8**, collocando il caso in una fascia intermedia, coerente con una disclosure formalmente corretta ma migliorabile sotto il profilo della trasparenza informativa.

Tabella 22 – Valutazione qualitativa della disclosure di E-Motion S.p.A. (bilancio 2012)

Criterio di valutazione	Punteggio (0–2)	Motivazione sintetica
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	2	La perdita della continuità è dichiarata in modo chiaro e coerente in nota integrativa e nella relazione sulla gestione; sono esplicitamente richiamati i criteri valutativi previsti dall'OIC 5.
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	1	Le rettifiche sono indicate e articolate, ma non sempre supportate da analisi quantitative o confronti con parametri esterni. La descrizione è più tecnica che esplicativa.
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	1	È presente un fondo per oneri di liquidazione ben quantificato, ma la nota integrativa offre una trattazione sintetica delle passività potenziali e non approfondisce i criteri di stima.
4. Giudizio o richiami della revisione	1	È presente una relazione della società di revisione con giudizio positivo ma contenente rilievi e richiami informativi. Questo rafforza la legittimità del bilancio ma segnala spazi di miglioramento informativo.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati tratti dal bilancio d'esercizio al 30.6.2012 di E-Motion S.p.A.

Nel complesso, il bilancio al 30/06/2012 di *E-Motion S.p.A.* offre un'informativa formalmente coerente con la logica liquidatoria adottata, pur con margini di miglioramento sul piano della trasparenza valutativa. Il documento consente di comprendere i principali effetti economico-patrimoniali della cessazione dell'attività e della transizione ai criteri di realizzo, ma non sempre fornisce spiegazioni puntuali o supporti estimativi sufficientemente articolati. In base alla griglia qualitativa adottata, si ritiene appropriato attribuire un punteggio complessivo pari a **5 su 8**, che colloca questo caso in una fascia intermedia, caratterizzata da un'informativa soddisfacente ma non pienamente esaustiva.

CONCLUSIONI

Considerazioni sui risultati rispetto alle domande di ricerca

Nel Capitolo 4 è stata condotta un'analisi empirica su sei casi di studio, finalizzata a esaminare gli effetti del passaggio dai criteri di funzionamento a quelli di liquidazione sui bilanci d'esercizio. Per ciascuna società analizzata (Air Italy, ATL, Autostrade Meridionali, Stretto di Messina, Olidata, E-Motion), sono state **confrontate le principali poste patrimoniali ed economiche** rilevate nei bilanci in continuità aziendale con le corrispondenti poste presenti nei bilanci redatti in regime liquidatorio. L'analisi ha inoltre incluso una **valutazione della qualità della disclosure informativa**, attraverso l'applicazione di criteri omogenei e comparabili su tutti i bilanci esaminati.

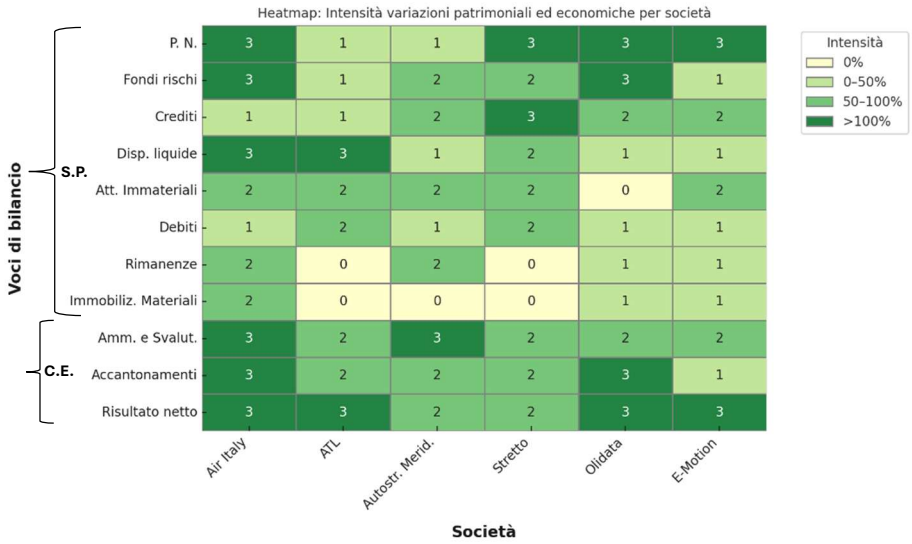
a) Quali poste di bilancio risultano maggiormente interessate dal passaggio dai criteri di funzionamento ai criteri di liquidazione?

Al fine di fornire una risposta puntuale alla domanda di ricerca, è stato preliminarmente calcolato, per ciascuna impresa oggetto di studio, l'Indice di Impatto della Liquidazione (ILL), elaborato su base patrimoniale ed economica.
L'ILL patrimoniale ha evidenziato una variazione media dell'80%, mentre l'ILL economico ha registrato una variazione del 96% nelle principali poste di conto economico. Tali risultati aggregati, indicativi di un impatto contabile significativo, hanno motivato un ulteriore approfondimento volto a identificare le categorie contabili maggiormente influenzate dal passaggio dai criteri di funzionamento ai criteri propri del regime di liquidazione.

L'analisi è stata condotta mediante l'impiego di una matrice di intensità delle variazioni, costruita per sintetizzare in modo comparativo l'effetto del cambiamento di framework valutativo sulle principali voci di bilancio. Per ciascuna voce patrimoniale ed economica è stata calcolata la variazione percentuale intervenuta tra il bilancio in continuità e quello liquidatorio; a ogni variazione è stato attribuito un punteggio, compreso tra 0 e 3, in funzione della sua entità (0 = variazione nulla o trascurabile; 3 = variazione superiore al 100%, in aumento o diminuzione). Questo approccio metodologico ha consentito di misurare in modo sistematico l'intensità

degli aggiustamenti contabili generati dalla cessazione della continuità aziendale nei diversi contesti osservati.

Grafico 1



Attraverso la rappresentazione grafica adottata, è stato possibile mappare in modo intuitivo e comparabile le variazioni nei bilanci, con tonalità più intense per evidenziare gli scostamenti più rilevanti e gradazioni più tenui per quelli marginali, distinguendo le aree patrimoniali da quelle economiche.

Alcune categorie risultano sistematicamente soggette a forti variazioni: il **Patrimonio Netto**, in particolare, subisce pesanti riduzioni in quattro casi su sei, fino all'azzeramento o al valore negativo, a causa dell'emersione di perdite latenti e svalutazioni che, in regime di continuità, non erano rilevate. A ciò si associa il peggioramento del **risultato netto** nel primo esercizio di liquidazione (score massimo per Air Italy, ATL, Olidata ed E-Motion).

Un'altra voce particolarmente impattata è quella dei **fondi per rischi e oneri**, il cui incremento riflette l'emersione di passività potenziali precedentemente non iscritte, soprattutto in società come Air Italy, Autostrade Meridionali, Stretto di Messina e Olidata. Tale dinamica si rispecchia coerentemente anche sul piano economico, dove in quasi tutte le imprese analizzate – ad eccezione di una – si rileva una variazione parallela degli accantonamenti, evidenziando una stretta correlazione tra le rettifiche patrimoniali e il riconoscimento a conto economico degli oneri connessi.

Sul versante dell'attivo, si osservano profonde svalutazioni **delle immobilizzazioni immateriali** (in particolare avviamento, licenze e concessioni), coerenti con la cessazione della capacità di generare benefici economici futuri e con i criteri di valutazione stabiliti dagli OIC 5 e dagli IAS/IFRS applicabili[1]. Anche a livello economico, tale effetto si traduce in un incremento significativo delle voci "**ammortamenti e svalutazioni**", con intensità massima per Air Italy e ATL, a indicare la forte incidenza di queste rettifiche nel primo conto economico di liquidazione. Anche le **immobilizzazioni materiali** registrano, seppur in modo meno uniforme, svalutazioni significative per adeguamento ai prezzi di realizzo, come nel caso emblematico di Air Italy. Al contrario, in alcune imprese che adottano i principi contabili nazionali, le rettifiche sono risultate marginali o assenti. Tali evidenze risultano coerenti con la letteratura contabile, che segnala come, nella fase di liquidazione, siano particolarmente coinvolti gli asset a lungo termine soggetti a perdita durevole di valore (impairment) (immobilizzazioni materiali e immateriali) insieme alle altre poste dell'attivo circolante esposte a rischio di realizzo, nonché i fondi per rischi e oneri[2].

Le attività correnti (crediti e rimanenze) mostrano variazioni eterogenee. I **crediti** vengono generalmente ridimensionati per rifletterne la reale esigibilità, con approcci più conservativi nei bilanci redatti secondo IFRS (es. Olidata, con fair value netto e fondi svalutazione secondo IFRS 9) e più stabili nei contesti OIC. Lo stesso vale per le **rimanenze**, svalutate solo in presenza di difficoltà concrete di realizzo.

Per quanto riguarda le **disponibilità liquide**, queste manifestano variazioni divergenti: in alcuni casi aumentano (Air Italy, ATL) per effetto della dismissione di asset, in altri restano stabili, a seconda delle modalità gestionali della liquidazione. Le **passività finanziarie e i debiti verso terzi** risultano invece la voce **meno impattata**, salvo casi specifici come ATL.

Alla luce delle evidenze empiriche raccolte, si può affermare che le <u>poste patrimoniali</u> maggiormente interessate dal passaggio dai criteri di funzionamento ai criteri di liquidazione risultano essere:

---

[1] In particolare, secondo lo IAS 36, in assenza di valore d'uso, le attività devono essere valutate al fair value al netto dei costi di dismissione; in ambito nazionale, l'OIC 5 richiede invece la stima del presumibile valore di realizzo

[2] Nobes, C.W., & Stadler, C. (2015). *The qualitative characteristics of financial information, and managers' accounting decisions: Evidence from IFRS policy changes*. Accounting and Business Research

i. **Patrimonio Netto**, quale voce di sintesi che assorbe gli effetti delle perdite e delle rettifiche di valore (fino a ridursi drasticamente o diventare negativo);
ii. **Fondi per rischi e oneri**, che aumentano significativamente per fronteggiare obbligazioni future e incertezze emerse;
iii. **Attività il cui valore dipende dalla continuità aziendale**, in particolare le **immobilizzazioni** (materiali e immateriali) e le **attività correnti** come **crediti commerciali** e **rimanenze**, che in liquidazione vengono ridimensionate al loro valore di realizzo netto.

Tale riassetto si riflette inevitabilmente anche sul piano economico, dove risultano particolarmente incisivi:

i. **la contrazione del risultato netto**;
ii. **la variazione degli ammortamenti e delle svalutazioni**;
iii. **l'aumento degli accantonamenti per rischi e oneri**.

Sono queste le categorie contabili che, con maggiore frequenza e intensità, subiscono gli impatti più rilevanti quando un'azienda abbandona la prospettiva del going concern, richiedendo un riallineamento sostanziale dei valori di bilancio, secondo logiche valutative improntate alla prudenza, alla trasparenza e alla concreta realizzabilità economica delle attività residue.

b) La disclosure di bilancio è idonea a fornire una rappresentazione completa e coerente della procedura liquidatoria?

Nel Capitolo IV, al fine di rispondere alla domanda di ricerca è stata sviluppata un'analisi empirica che ha cercato di oggettivare la qualità informativa dei bilanci liquidatori attraverso un approccio strutturato e misurabile. Più che concentrarsi su valutazioni descrittive, si è scelto di costruire uno strumento sintetico e comparabile, in grado di rendere visivamente confrontabili le disclosure delle sei imprese analizzate. A tal fine, è stata elaborata una griglia qualitativa di valutazione, articolata in quattro criteri fondamentali:

- **Esplicitazione dei criteri valutativi:** presenza di indicazioni chiare circa l'abbandono del presupposto della continuità e l'adozione dei nuovi criteri di valutazione;
- **Quantificazione e motivazione delle rettifiche:** presenza di svalutazioni motivate e coerentemente spiegate nel testo;
- **Gestione delle passività potenziali e fondi:** evidenza circa natura, probabilità e stime sottostanti alle passività potenziali;
- **Giudizio o richiami della revisione:** presenza della relazione di revisione e, ove esistenti, di rilievi informativi o osservazioni specifiche.

A ciascun criterio è stato attribuito un punteggio da 0 a 2 (0 = nessuna trattazione; 2 = informativa chiara e dettagliata) per ogni caso studio, sulla base della completezza e trasparenza della disclosure. L'applicazione della griglia ha consentito di costruire una tabella comparativa che sintetizza le performance informative delle sei imprese, permettendo un confronto diretto tra contesti contabili e aziendali.

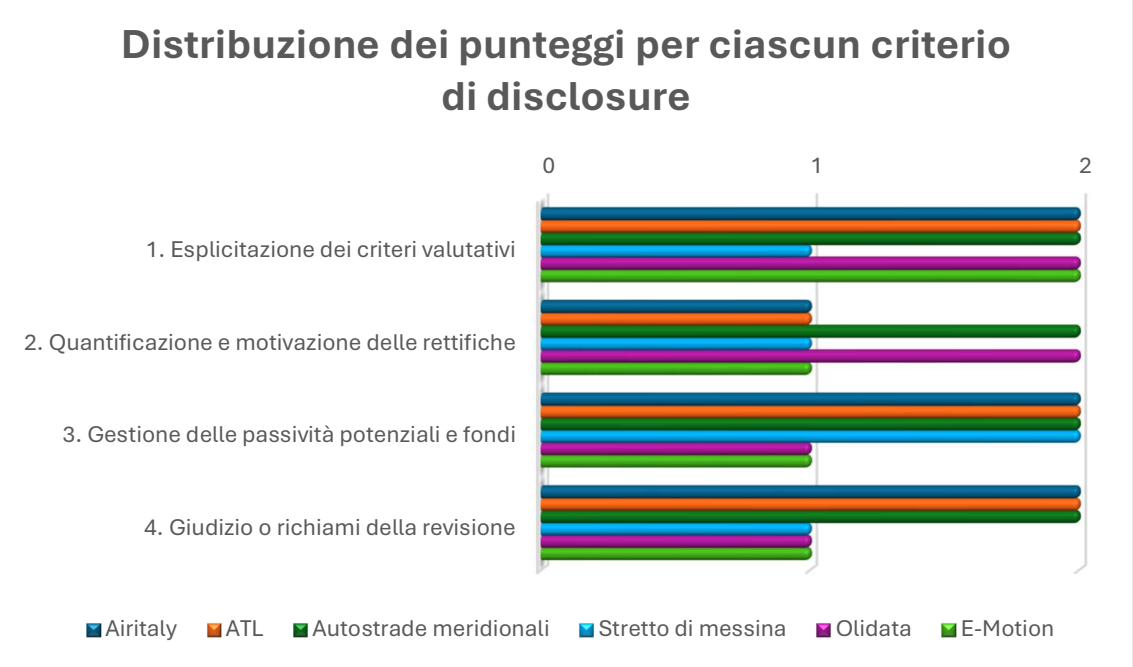
Figura 1 – Tabella riassuntiva di valutazione della disclosure

Criterio di valutazione	Airitaly	ATL	Autostrade meridionali	Stretto di messina	Olidata	E-Motion
1. Esplicitazione dei criteri valutativi	2	2	2	1	2	2
2. Quantificazione e motivazione delle rettifiche	1	1	2	1	2	1
3. Gestione delle passività potenziali e fondi	2	2	2	2	1	1
4. Giudizio o richiami della revisione	2	2	2	1	1	1

Fonte: elaborazione dell'autore su dati ufficiali e documentazione aziendale

Per facilitare ulteriormente la lettura comparativa, i risultati della tabella sono stati tradotti in un grafico a barre, che evidenzia la distribuzione dei punteggi per ciascun criterio. Il grafico consente di visualizzare in modo immediato gli ambiti maggiormente presidiati dalle imprese e quelli in cui, invece, la disclosure risulta carente.

Grafico 2



Dalla lettura del grafico emergono alcuni dati significativi:

- Il criterio che ha ricevuto **il punteggio massimo più frequentemente** è l'**esplicitazione dei criteri valutativi**: tutte le imprese analizzate hanno dichiarato l'abbandono della continuità aziendale e la conseguente adozione di logiche di realizzo. Ciò riflette una certa standardizzazione formale di questo passaggio.

- Il **criterio meno presidiato** è invece quello relativo alla **quantificazione e motivazione delle rettifiche**: soltanto due imprese forniscono una spiegazione numerica coerente e dettagliata delle svalutazioni e degli aggiustamenti contabili apportati. Nella maggior parte dei casi l'informativa è lacunosa, limitandosi a formulazioni generiche prive di supporto quantitativo o di chiara correlazione con le voci rettificate.
- Anche la **gestione delle passività potenziali e dei fondi rischi** risulta trattata in maniera disomogenea. Alcune imprese (ad esempio Autostrade Meridionali e Stretto di Messina) offrono una descrizione puntuale delle obbligazioni potenziali e delle relative stime, mentre altre si limitano a menzioni di carattere generale, prive di dettagli sulle tempistiche, probabilità o metodologie valutative.
- Quanto al **giudizio o ai richiami della revisione**, solo due imprese (ATL e Autostrade Meridionali) presentano una relazione di revisione contenente osservazioni rilevanti e coerenti con il contesto liquidatorio. Nelle altre imprese, pur essendo formalmente presente, la relazione appare generica, priva di contenuti informativi rilevanti, limitandosi spesso a un'attestazione standard, senza esprimere valutazioni sulle principali criticità contabili connesse alla procedura di liquidazione. Ciò evidenzia una debolezza funzionale della revisione nella fase liquidatoria.

Sulla base dei risultati osservati, **non è possibile affermare che la disclosure di bilancio fornisca sistematicamente una rappresentazione completa e coerente della procedura liquidatoria**. L'analisi comparativa evidenzia una marcata disomogeneità informativa tra le imprese esaminate, riconducibile a variabili di natura strutturale, organizzativa e culturale. Sebbene quasi tutte le imprese analizzate abbiano correttamente indicato il superamento del presupposto della continuità aziendale e l'adozione di criteri valutativi coerenti con la logica di realizzo, altri aspetti fondamentali – come la quantificazione delle rettifiche, la gestione trasparente delle passività potenziali e l'intervento della revisione – risultano trattati in modo disomogeneo e talvolta lacunoso.
Tale scenario evidenzia come la qualità della disclosure non derivi in modo automatico dall'adesione a un impianto normativo, bensì dalla sua concreta attuazione nella prassi redazionale. Non è dunque la sola presenza di principi contabili a garantire un'informativa

efficace, ma la capacità dell'impresa di declinarli in modo coerente, trasparente e orientato alla funzione informativa del bilancio.

Ne risulta un quadro in cui la qualità della disclosure appare fortemente condizionata da:

- pratiche redazionali non standardizzate;
- diverso grado di attenzione degli organi di governance alla trasparenza informativa;
- marginalità – talvolta assenza – dell'attività di revisione nel validare le scelte valutative critiche.

Alla luce di tali considerazioni, si può concludere che la disclosure nei bilanci di liquidazione, pur potenzialmente in grado di offrire un'informazione chiara e utile, mostra nella prassi ampi margini di miglioramento. Non è sufficiente un intervento normativo più stringente: occorre parallelamente promuovere una cultura contabile maggiormente orientata all'accountability, al presidio informativo e alla tutela degli stakeholder nella fase finale del ciclo aziendale.

Differenze applicative tra OIC e IAS/IFRS nei bilanci di liquidazione

Il confronto tra i principi contabili nazionali (OIC) e gli standard internazionali (IAS/IFRS) applicati ai bilanci di liquidazione mette in luce differenze significative sia sotto il profilo teorico che operativo, nonostante la finalità comune di assicurare una rappresentazione veritiera del patrimonio netto realizzabile. Entrambi i modelli, infatti, condividono l'obiettivo di garantire trasparenza e affidabilità dell'informazione contabile nella fase conclusiva della vita aziendale, tutelando prioritariamente i creditori e, subordinatamente, gli altri stakeholder coinvolti nel processo liquidatorio. L'impianto normativo OIC, in particolare attraverso il principio contabile OIC 5, adotta un'impostazione di tipo *rules-based*, che disciplina in modo dettagliato le modalità di redazione del bilancio in assenza di continuità, prevedendo schemi specifici, fasi

documentali distinte e criteri valutativi esplicitamente normati. Al contrario, gli IAS/IFRS, pur non contemplando uno standard unitario dedicato alla liquidazione, impongono un adattamento coerente dei principi generali esistenti (*principles-based approach*), lasciando ampio spazio al giudizio professionale nella definizione dei criteri applicabili e nella costruzione della relativa informativa. Ne consegue un diverso grado di formalizzazione: mentre i bilanci redatti secondo l'OIC presentano una maggiore standardizzazione nella struttura, nei prospetti e nella nota integrativa, quelli redatti secondo gli IFRS risultano più flessibili e adattabili al caso concreto, ma anche più eterogenei nelle soluzioni adottate. Questo approccio, se da un lato consente una rappresentazione più aderente alla sostanza economica, dall'altro richiede un maggior presidio professionale per garantire comparabilità e chiarezza. Tali differenze di impostazione, seppur riconducibili a visioni contabili distinte, assumono connotati particolarmente rilevanti quando calate nella realtà operativa delle imprese in liquidazione. È proprio nell'esperienza concreta che si riflettono, con maggiore evidenza, le implicazioni di ordine valutativo, strutturale e informativo derivanti dall'adozione dell'uno o dell'altro impianto contabile, offrendo spunti di riflessione sulla loro coerenza, efficacia e capacità rappresentativa nella fase conclusiva del ciclo aziendale.

Valutazione di attività e passività

Sul piano valutativo, le differenze operative tra i due framework sono marcate. Nei bilanci OIC le **attività** sono valutate al presumibile valore di realizzo secondo un principio prudenziale: in teoria l'OIC 5 consentirebbe perfino di iscrivere un'attività a un valore superiore al costo storico qualora il prezzo di realizzo atteso lo giustifichi, anche se tale eventualità è rara e destinata a scomparire con l'allineamento alle prassi IFRS (la nuova bozza OIC 5 eliminerà infatti qualsiasi iscrizione di utili non realizzati). Al contrario, gli IAS/IFRS vietano espressamente di rilevare utili non realizzati: il valore di un cespite in liquidazione non può eccedere il minore tra il valore contabile attuale e il fair value al netto dei costi di vendita. In termini pratici, nelle imprese IAS adopter si sono osservate svalutazioni più ampie e immediate degli attivi rispetto alle imprese OIC: casi come Air Italy e Olidata (IAS/IFRS) hanno registrato forti impairment di immobilizzazioni materiali e soprattutto immateriali (marchi, avviamento, concessioni), riallineando i valori contabili ai prezzi di mercato effettivamente ottenibili. In alcune imprese che redigono in base ai principi contabili nazionali, invece, le rettifiche valutative iniziali sono

risultate più contenute o perfino assenti, segno che talvolta i valori di libro erano già prossimi ai valori di realizzo (oppure che le stime del management sono rimaste più ottimistiche in mancanza di un obbligo stringente di impairment). Un discorso analogo vale per le attività correnti: tutti i casi analizzati hanno ridotto i crediti al valore recuperabile, ma con approcci diversi. Nelle società IFRS (ad es. Olidata) si è applicato un metodo più conservativo e lungimirante, ricorrendo a fondi svalutazione calcolati secondo il modello expected loss dell'IFRS 9 o direttamente valutando i crediti al fair value di realizzo netto; nelle società OIC, invece, gli accantonamenti su crediti e le svalutazioni di magazzino sono stati effettuati solo in presenza di evidenze concrete di perdite attese, mantenendo i valori originari quando la riscossione/invendibilità non era in dubbio. In sostanza, il modello IFRS tende ad anticipare le perdite potenziali con maggiore tempestività (evitando sopravvalutazioni anche latenti), mentre l'approccio OIC si ancora a una logica prudenziale tradizionale, riconoscendo le perdite solo quando ragionevolmente certe. Tale differenza è emersa chiaramente dai casi studio: ad esempio, nel passaggio al bilancio liquidatorio Olidata ha drasticamente ridotto il valore dei crediti commerciali, mentre un caso OIC come E-Motion ha lasciato invariati diversi importi attivi, rispecchiando aspettative di realizzo più elevate (o meno prudenti). Va sottolineato, comunque, che entrambe le norme convergono sul principio della prudenza: né l'OIC né gli IFRS consentono di mantenere iscritte attività a valori non sostenibili in assenza di continuità, e in tutti i sei casi analizzati le voci dell'attivo maggiormente dipendenti dal going concern (immobilizzazioni, crediti, rimanenze) sono state oggetto di verifica e adeguamento ai rispettivi valori realizzabili. Le divergenze attengono quindi al grado e alle modalità di determinazione di tali adeguamenti, più che alla loro necessità di fondo.

Anche nella valutazione delle **passività** si riscontrano differenze procedurali significative. L'approccio OIC impone di stimare i debiti e gli obblighi pendenti al presumibile valore di estinzione, includendo tutti gli oneri accessori ragionevolmente stimabili legati alla liquidazione (ad esempio penali per estinzione anticipata di contratti, costi di chiusura, spese legali future già impegnate, ecc.). Gli IAS/IFRS, da parte loro, richiedono una valutazione coerente con IAS 37: le passività (soprattutto quelle potenziali e i fondi rischi) devono riflettere il valore attuale dell'obbligazione, calcolato scontando i flussi finanziari futuri qualora significativo. In pratica, le imprese IAS adopter hanno costituito accantonamenti più puntuali e di importo talora superiore rispetto alle

omologhe OIC, specie in presenza di oneri futuri stimati su più anni. Ad esempio, Autostrade Meridionali (IAS/IFRS) ha rilevato fondi rischi cospicui attualizzati per far fronte alle cause legali e agli impegni di smantellamento post-concessione, mentre Stretto di Messina (OIC) – pur fornendo un'ottima disclosure qualitativa sulle passività potenziali – ha limitato le passività iscritte a quelle strettamente certe e non evitabili alla data di bilancio, senza effetti di attualizzazione espliciti. In generale, entrambe le prassi ammettono la costituzione di un "fondo oneri di liquidazione" per coprire i costi futuri inerenti la chiusura (liquidazione del personale, spese di procedura, ecc.), ma con un vincolo fondamentale: possono essere accantonati solo gli oneri derivanti da obbligazioni attuali alla data di bilancio. Ciò significa che né IFRS né OIC consentono di effettuare accantonamenti discrezionali per perdite future generiche (mantenendo il divieto di riserve occulte); tuttavia, gli IFRS impongono criteri più strutturati per valutare probabilità e tempistiche delle uscite future, mentre l'OIC si affida al giudizio prudenziale dei liquidatori caso per caso. Dal confronto dei casi empirici non emergono differenze macroscopiche sull'ammontare finale dei debiti dichiarati, ma si nota una maggiore articolazione delle voci di passivo nei bilanci IFRS (ad esempio, distinguendo fondi per oneri futuri scontati, passività finanziarie al netto di interessi futuri non più maturandi, ecc.) rispetto a una presentazione più sintetica nei bilanci OIC.

Rappresentazione delle rettifiche e struttura di bilancio

Un ulteriore divario pratico tra i due approcci riguarda la presentazione contabile delle rettifiche iniziali di liquidazione e la struttura del bilancio. Secondo l'OIC 5, gli effetti della transizione al criterio di realizzo devono essere evidenziati tramite un'apposita voce di patrimonio netto (spesso denominata "Rettifiche di liquidazione"). Il risultato d'esercizio del primo bilancio liquidatorio rimane così "ripulito" dagli impatti straordinari dovuti al cambio di criteri, che vengono isolati a patrimonio netto per trasparenza verso i soci. L'impostazione IFRS differisce su questo punto: non esistendo una riserva specifica, qualsiasi perdita da riduzione di valore o onere derivante dalla liquidazione viene normalmente rilevato a Conto Economico nell'esercizio in cui si manifesta. Ciò comporta che i bilanci IFRS registrano tipicamente un forte peggioramento del risultato netto nell'anno in cui si adotta il criterio liquidatorio, assorbendo in un solo colpo tutte le rettifiche di valore (come osservato nei casi Air Italy 2019 e Autostrade Meridionali 2023, caratterizzati da ingenti perdite contabili dovute a svalutazioni). Viceversa, i bilanci OIC

mostrano spesso un risultato netto più contenuto nel primo esercizio di liquidazione, perché molte rettifiche emergono come variazione di patrimonio netto (caso esemplare: ATL 2013, il cui utile d'esercizio risultò vicino al pareggio nonostante pesanti svalutazioni patrimoniali, compensate dalla voce "rettifiche di liquidazione" a patrimonio netto). Dal punto di vista informativo, entrambi gli approcci consentono di capire l'impatto complessivo della liquidazione: gli IFRS rendono evidente la perdita nel conto economico, gli OIC la segregano in un'apposita riserva, ma in nota integrativa ne vengono forniti i dettagli. Ciascuna soluzione ha vantaggi e limiti: l'evidenza immediata nel risultato economico (IFRS) aumenta la trasparenza sulle perdite effettive ma può distorcere il confronto con esercizi precedenti, mentre l'iscrizione a patrimonio netto (OIC) preserva la leggibilità del conto economico corrente ma richiede attenzione del lettore per rintracciare nelle note l'entità e la natura delle rettifiche apportate. Nel complesso, l'esperienza empirica suggerisce che la soluzione OIC, prevedendo un patrimonio netto dedicato alle rettifiche, offre un quadro più chiaro della ricostruzione del valore finale netto, separando gestione corrente e aggiustamenti straordinari; di contro, la prassi IAS/IFRS, allocando tutto a conto economico, sottolinea la dimensione reddituale delle perdite subite in liquidazione, allineandosi al principio della competenza economica anche in questa fase. È interessante notare che alcune società IFRS hanno volontariamente fornito un prospetto di "riconciliazione" per mostrare il patrimonio netto pre e post liquidazione (simulando di fatto la logica OIC), a riprova della necessità avvertita di esplicitare l'effetto totale delle rettifiche anche in mancanza di uno schema formale imposto.

Relativamente alla classificazione delle voci di bilancio, l'approccio internazionale si differenzia per l'utilizzo di categorie particolari legate alla dismissione: su tutte, la classe degli "Attivi non correnti posseduti per la vendita", introdotta dall'IFRS 5. In un bilancio liquidatorio IFRS, le attività destinate alla cessione sono spesso riclassificate in un'unica voce aggregata nel corrente attivo (se soddisfano i criteri di vendita entro 12 mesi) o comunque segnalate separatamente come disposal group. Ciò implica, ad esempio, che un'azienda IAS adopter in liquidazione potrebbe non distinguere più tra immobilizzazioni e attivo circolante tradizionale, bensì presentare un'unica categoria di cespiti "dismettendi" destinata alla vendita, con informazioni aggiuntive sulla relativa passività direttamente collegata (debiti verso dipendenti per TFR, fondi oneri di dismissione, ecc.).

Nei bilanci OIC attuali, invece, permane lo schema di stato patrimoniale ordinario con la suddivisione classica (Attivo immobilizzato vs Attivo circolante, Passivo corrente vs Passivo consolidato), sebbene tutti i valori siano riferiti a cespiti in via di realizzo. La nuova bozza OIC 5 mira proprio ad eliminare questa distinzione, avvicinando il formato italiano a quello IFRS con una presentazione unitaria delle attività da dismettere (convergenza normativa). Nei sei casi analizzati, le imprese OIC hanno generalmente mantenuto le classificazioni tradizionali nelle loro situazioni patrimoniali di liquidazione, mentre le imprese IFRS hanno introdotto evidenze aggiuntive per segnalare gli asset destinati alla vendita (note esplicative, raggruppamenti di voci o sezioni dedicate nel bilancio). Ad esempio, Air Italy 2020 ha presentato in bilancio una specifica voce "Attività operative cessate" raggruppando flotta aerea, licenze e altri beni destinati alla liquidazione, mentre ATL 2013 (OIC) ha continuato a elencare separatamente immobilizzazioni, crediti, rimanenze ecc., pur valorizzandoli al presumibile realizzo. In definitiva, l'approccio IFRS privilegia una rappresentazione più dinamica della liquidazione, ridefinendo le voci in funzione del processo di dismissione in corso; l'OIC, dal canto suo, preserva la continuità formale con gli schemi di bilancio precedenti, facilitando il confronto con i periodi passati ma richiedendo al lettore di dedurre dalle valorizzazioni e dalle note che tutte le attività elencate sono destinate alla vendita o al realizzo finale.

Informativa integrativa e disclosure

Un aspetto cruciale di confronto riguarda la qualità e quantità delle informazioni fornite in nota integrativa durante la liquidazione. L'OIC 5 prevede una struttura della nota integrativa standardizzata, elencando puntualmente le informazioni aggiuntive da fornire (es.: motivi della liquidazione, criteri di valutazione adottati in assenza di continuità, dettagli su operazioni di realizzo effettuate e previste, criteri di riparto finale, ecc.). Gli IFRS, non avendo un principio unico sulla liquidazione, demandano la disclosure agli standard settoriali applicabili: in pratica, la completezza dell'informativa dipende dall'adempimento di varie norme (IAS 1 sulla continuità e sui principi contabili, IFRS 5 sugli asset in vendita, IAS 37 sulle passività potenziali, IAS 10 sugli eventi successivi – ad esempio in merito alla cessazione formale dell'attività, ecc.) oltre che dal giudizio professionale di amministratori e revisori su cosa sia rilevante comunicare. Ne consegue che i bilanci redatti secondo gli IAS/IFRS possono presentare note molto diverse tra loro

in termini di dettaglio. Al contrario, i bilanci OIC coprono in modo sistematico tutti i punti ritenuti essenziali dalla normativa nazionale, garantendo un livello minimo uniforme di informativa. Dai sei casi esaminati è emerso un quadro eterogeneo ma interessante: Autostrade Meridionali (IAS/IFRS) e Stretto di Messina (OIC) rappresentano esempi virtuosi di disclosure, avendo entrambi fornito note integrative molto dettagliate sulle stime di realizzo, sulle rettifiche effettuate e sulle incertezze residue (in particolare nella gestione dei fondi rischi e delle controversie legali in corso). Di contro, altre imprese – sia IFRS che OIC – si sono attestate sul minimo obbligatorio, evidenziando soltanto l'abbandono del going concern e pochi altri elementi, senza quantificare adeguatamente gli aggiustamenti né spiegare in modo chiaro le metodologie adottate. Questa disomogeneità informativa suggerisce che la qualità della disclosure dipende più dalla concreta volontà e capacità comunicativa dell'impresa che dal framework contabile in sé. In altre parole, l'adesione a uno specifico insieme di principi (nazionali o internazionali) non garantisce automaticamente un'informativa completa e trasparente, se non accompagnata da una prassi redazionale scrupolosa e da una cultura aziendale orientata all'accountability. I risultati empirici supportano questa conclusione: ad esempio, ATL (bilancio OIC 2013) e Autostrade Meridionali (bilancio IFRS 2024) hanno entrambi ricevuto rilievi significativi dai revisori sui loro bilanci di liquidazione, segno di attenzione alle criticità informative, mentre in altri casi le relazioni di revisione erano estremamente generiche e prive di osservazioni, indipendentemente dal fatto che il bilancio fosse redatto secondo OIC o IFRS. Si rileva dunque che la variabilità culturale e organizzativa incide fortemente: laddove management e organi di controllo hanno posto enfasi sulla chiarezza informativa, il bilancio liquidatorio – OIC o IFRS che fosse – si è rivelato uno strumento efficace e completo; viceversa, in contesti meno presidiati, neppure un insieme rigoroso di regole contabili è bastato a evitare lacune descrittive. In sintesi, sul piano della disclosure l'approccio OIC offre un vantaggio di struttura (checklist normativa) che tuttavia deve essere riempito di sostanza dal redattore, mentre l'approccio IFRS offre un vantaggio di flessibilità permettendo di modellare l'informativa sulle specificità del caso, ma rischia maggiore disomogeneità se non guidato da best practice consolidate.

Punti di forza e debolezza dei due modelli

Dall'esperienza empirica e dall'analisi condotta, è possibile delineare alcuni punti di forza e criticità propri di ciascun modello contabile, così da valutarne l'efficacia nella gestione della fase liquidatoria. Il *modello IAS/IFRS* mostra come punto di forza principale la sua solidità concettuale: basandosi su principi di sostanza economica, esso impone valutazioni aderenti alla realtà (impairment tempestivi, fair value netti di realizzo, attualizzazione delle passività) e garantisce che il bilancio fornisca un quadro realistico delle risorse distribuibili e dei rischi ancora presenti. Questa accuratezza valutativa, unita alla natura internazionale degli standard, favorisce la comparabilità dei bilanci di liquidazione oltre i confini nazionali e la comprensibilità da parte di investitori stranieri o mercati globali. Inoltre, la flessibilità degli IFRS consente di adattare la rappresentazione alle peculiarità di ogni liquidazione: le imprese possono evidenziare separatamente operazioni cessate, fornire prospetti ad hoc e utilizzare tutti gli schemi informativi previsti dagli standard (ad esempio rendiconto finanziario e prospetto delle variazioni di patrimonio netto anche in liquidazione), mantenendo elevato il livello di trasparenza. Di contro, la assenza di regole specifiche per il "break-up basis" rappresenta il principale punto debole: le aziende IAS adopter si trovano a dover interpretare i principi in un contesto anomalo, con il rischio di approcci non uniformi e di omissioni informative se non adeguatamente guidate. La nostra analisi ha infatti riscontrato che l'adesione agli IAS/IFRS non ha impedito a talune società di fornire bilanci liquidatori piuttosto stringati, limitati all'osservanza minima delle regole, a scapito di una vera rappresentazione gestionale della liquidazione. Un'ulteriore criticità degli IFRS è la visibilità immediata delle perdite in conto economico: sebbene ciò sia un vantaggio in termini di sincerità del bilancio, può anche essere percepito come elemento di volatilità e di difficile interpretazione per alcuni stakeholder, specie quando confrontano i risultati pre e post-liquidazione.

Il *modello OIC* dal canto suo offre come principali punti di forza la chiarezza formale e la specificità normativa. L'esistenza dell'OIC 5 e di una prassi domestica consolidata fornisce ai redattori uno schema strutturato entro cui operare: questo riduce le incertezze applicative e assicura una omogeneità di base fra i bilanci di liquidazione delle diverse imprese italiane. La predisposizione di documenti dedicati (piani di liquidazione, bilanci finali con relativi piani di riparto) e di voci ad hoc (come le rettifiche di liquidazione a

patrimonio netto) rappresenta un ausilio importante per leggere e confrontare i risultati della gestione liquidatoria. Dal punto di vista informativo, il modello OIC incentiva la separazione tra gestione ordinaria e operazioni di liquidazione, offrendo un quadro più nitido degli effetti della cessazione (grazie all'evidenza separata delle rettifiche e all'obbligo di motivarne la logica in nota integrativa). I casi studio confermano che questo approccio può facilitare l'interpretazione dei dati di bilancio da parte dei soci e dei creditori: ad esempio, la presenza del prospetto di riparto finale dell'attivo in Stretto di Messina ha permesso di collegare direttamente il valore contabile residuo con le somme effettivamente restituite ai soci e agli enti pubblici coinvolti, chiudendo idealmente il cerchio informativo. Di contro, il punto debole del framework nazionale risiede in una minor flessibilità e, talvolta, in un eccesso di formalismo. L'aderenza a schemi predefiniti può indurre alcune imprese a un approccio compliance-oriented, nel quale ci si limita a riempire le caselle richieste senza fornire insight ulteriori sulla gestione della liquidazione. Inoltre, alcuni criteri OIC in passato hanno mostrato limiti di adeguatezza: ad esempio, la possibilità (teorica) di iscrivere attività sopra il costo storico o la mancanza di un obbligo esplicito di attualizzare i debiti futuri rappresentavano aree di minore rigore rispetto agli IFRS – difetti sui quali peraltro si sta intervenendo con la revisione in corso dell'OIC 5, segno di una progressiva convergenza verso standard internazionali più rigorosi. In pratica, quindi, l'efficacia del modello OIC dipende – proprio come per gli IFRS – dalla volontà dei redattori di andare oltre il minimo richiesto, integrando le informazioni utili per gli stakeholder.

Il confronto applicativo tra principi OIC e IAS/IFRS nei bilanci di liquidazione rivela dunque un quadro di **diversità nella forma ma tendenziale convergenza nella sostanza**. Le differenze normative (standard dedicato vs principi generali) e tecnico-contabili (criteri di valutazione, classificazione e rappresentazione) influenzano il modo in cui le informazioni vengono presentate, ma non alterano l'obiettivo ultimo: entrambi i modelli, se correttamente attuati, mirano a fornire un rendiconto fedele, prudente e trasparente della fase liquidatoria. L'esperienza empirica sui sei casi aziendali indica che nessuno dei due framework prevale in assoluto sull'altro in termini di qualità informativa: ciascuno presenta punti di forza che, in determinate condizioni, ne fanno preferire l'adozione, e punti deboli che richiedono attenzione mitigativa. In contesti complessi e aperti a

investitori internazionali, l'adozione degli IAS/IFRS ha mostrato vantaggi di comparabilità e rigore valutativo; in ambiti più locali o in assenza di elevate competenze contabili interne, l'OIC 5 ha fornito una bussola normativa sicura per navigare la liquidazione senza lacune formali. Alla luce di queste considerazioni, un percorso di progressiva integrazione delle migliori pratiche di entrambi i modelli appare auspicabile: l'evoluzione in corso dei principi nazionali (nuovo OIC 5) va proprio nella direzione di eliminare alcune divergenze (no utili non realizzati, presentazione unitaria degli attivi da dismettere), mentre le imprese IAS adopter traggono beneficio dal recepire lo spirito delle linee guida OIC, ad esempio esplicitando meglio l'effetto complessivo delle rettifiche e dettagliando il processo liquidatorio nella nota integrativa. In definitiva, ciò che emerge è che la qualità di un bilancio di liquidazione dipende meno dal framework contabile adottato e più dalla sua corretta applicazione: un set di regole, per quanto robusto, non garantisce da solo un'informativa efficace se manca l'impegno verso la trasparenza; viceversa, anche principi flessibili e generali possono condurre a risultati informativi eccellenti quando applicati con rigore e completezza. L'auspicio finale è che l'esperienza maturata su entrambi i fronti contribuisca a diffondere una cultura contabile orientata alla chiarezza informativa e alla tutela degli stakeholder, così da sfruttare i punti di forza di ciascun modello e colmare, nella prassi, le rispettive debolezze in uno degli snodi più delicati del ciclo di vita d'impresa, dove la responsabilità informativa non è solo una questione tecnica, ma un esercizio di etica professionale e impegno verso la trasparenza.

Bibliografia

Libri e articoli accademici

Alexander, D., Britton, A., & Jorissen, A. (2014). *International financial reporting and analysis*. Cengage Learning.

Amaduzzi, A. (1983). *L'azienda nel suo sistema e nell'ambiente*. Giuffrè Editore.

Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research, 46*(3), 467–498.

Berti, G. (2020). La responsabilità del liquidatore per il bilancio finale. *Il diritto delle società*, p. 212.

Bianchi, L. (2017). La valutazione del goodwill in liquidazione. *Contabilità e Bilancio*, 4/2017.

Bianchi, M. (2022). *Contabilità e bilancio nelle procedure concorsuali*. Giuffrè.

Cassandro, F. (2013). *La contabilità nelle fasi straordinarie dell'impresa*. Egea.

Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili – CNDCEC (2020). *Linee guida per la gestione della crisi d'impresa e gli adeguati assetti organizzativi*.

Cusa, E. (2019). *Crisi d'impresa e responsabilità degli organi sociali*. Giuffrè.

D'Alessio, R. (2021). *Crisi d'impresa e valutazione degli attivi: profili contabili e giuridici*. Egea.

D'Amico, M. (2019). *Principi contabili nazionali e internazionali*. Giappichelli.

Di Amato, S. (2024). *Diritto della crisi d'impresa* (3ª ed.). Giuffrè Francis Lefebvre.

Di Lazzaro, F., & Musco, G. (2021). *Analisi aziendale. Metodi e strumenti* (2ª ed.) Giappichelli.

Donato, F. (2016). *Bilanci straordinari e liquidatori. Profili teorico-pratici*. IPSOA.

Donato, F. (2019). Le rettifiche contabili in fase di liquidazione volontaria. *Bilancio e Revisione*, 1/2019.

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) (2021). *Discussion Paper: Reporting on Going Concern and Liquidation Basis of Accounting*.

Ferraris Franceschi, R. (2012). La chiusura della liquidazione nelle società di capitali. *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 1/2012.

Ferraris Franceschi, R. (2015). Il bilancio nelle fasi straordinarie dell'impresa. *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 2/2015.

Fondazione Nazionale dei Commercialisti (2012). *La procedura di liquidazione* (Documento n. 11/2012).

Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman.

Guatri, L. (2009). *Governance e accountability nelle procedure straordinarie*. Egea.

KPMG (2023). *Insights into IFRS*.

Mancia, G. (2021). La contabilità di liquidazione delle società di capitali. *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 4/2021.

Marchi, G. (2018). *La valutazione d'azienda in sede di liquidazione*. Giappichelli.

Marcello, R. (2015). L'accertamento della continuità aziendale nella crisi d'impresa. *Società e Contratti, Bilancio e Revisione*, 2015, 84–106.

Nobes, C., & Parker, R. (2020). *Comparative international accounting*. Pearson Education.

ODCEC di Pisa (2020). *La responsabilità degli organi sociali e la crisi d'impresa* (Commissione Diritto Societario).

Pisoni, P. (2012). La liquidazione e il bilancio d'impresa: profili contabili e gestionali. *Contabilità e Bilancio*, 1/2012.

Pisoni, P. (2018). *Liquidazione volontaria e redazione dei bilanci finali*. Giuffrè.

Ricciardi, G. (2024). *Bilanci di liquidazione*. Giappichelli.

Santacroce, E. (2020). *Manuale di diritto commerciale*. Giuffrè.

Zappa, G. (1957). *Le produzioni nell'economia delle imprese*. Giuffrè.

Documenti normativi e legislativi

Banca d'Italia, Consob & Isvap (2009). Documento congiunto n. 2 (6 febbraio 2009).

Corte di Cassazione (2015). Sentenza 28 settembre 2015, n. 19108.

Corte di Cassazione (2021). Sentenza 11 gennaio 2021, n. 178.

International Accounting Standards Board (2023). IAS 1 – Presentation of Financial Statements.

International Accounting Standards Board (2023). IAS 7 – Statement of Cash Flows.

International Accounting Standards Board (2021). IAS 36 – Impairment of Assets.

International Accounting Standards Board (2024). IAS 37– Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets.

International Accounting Standards Board (2025). IFRS 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations.

International Accounting Standards Board (2024). IFRS 9 – Financial Instruments.

International Auditing Standard – ISA Italia 570 (2015). *Continuità aziendale* (Principio di revisione nazionale).

Italia. Regio Decreto 16 marzo 1942, n. 262 – *Approvazione del Codice Civile* (G.U. n. 79, 4 aprile 1942).

Italia. Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917 – *Approvazione del Testo Unico delle imposte sui redditi (TUIR)* (G.U. n. 302, 31 dicembre 1986, Suppl. Ord.).

Italia. Decreto Legislativo 28 febbraio 2005, n. 38 – *Attuazione del Reg. (CE) 1606/2002 sull'applicazione dei principi contabili internazionali* (G.U. n. 65, 19 marzo 2005).

Italia. Decreto Legislativo 12 gennaio 2019, n. 14 – *Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza* (G.U. n. 38, 14 febbraio 2019, Suppl. Ord. n. 6).

Italia. Decreto-Legge 18 ottobre 2012, n. 179 – Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese (conv. in L. 17 dicembre 2012, n. 221, G.U. n. 294, 18 dicembre 2012).

Italia. Decreto-Legge 31 marzo 2023, n. 35 – Disposizioni urgenti in materia di termini legislativi (conv. in L. 26 maggio 2023, n. 56, G.U. n. 123, 28 maggio 2023).

Ministero delle Finanze (1997). Circolare n. 254/E del 19 settembre 1997.

Organismo Italiano di Contabilità (2010). *Guida operativa alla redazione dei bilanci di liquidazione delle imprese IAS compliant*.

Organismo Italiano di Contabilità (2016). *OIC 5 – Bilancio di liquidazione*. Fondazione OIC.

Organismo Italiano di Contabilità (2018). *OIC 11 – Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*. Fondazione OIC.

Organismo Italiano di Contabilità (2024). *Documento di consultazione: OIC 5 – Bilanci di liquidazione* (bozza in consultazione, 9 aprile 2024).

Tribunale di Milano (2011). Sentenza 1 ottobre 2011, n. 11586.

Tribunale di Milano (2014). Sentenza 7 novembre 2014 (in *Giurisprudenza Commerciale*, 2015, II, p. 263).

Tribunale di Milano (2015). Sentenza 17 luglio 2015, n. 8588.

Tribunale di Milano (2021). Sentenza 2 aprile 2021, n. 3456.

Sitografia

"Bilanci di liquidazione: nuovo principio OIC 5 in consultazione" – *Edotto.com*, 9 aprile 2024. Disponibile su: https://www.edotto.com/articolo/bilanci-di-liquidazione-nuovo-principio-oic-5-in-consultazione (consultato il 5 maggio 2025).