

Capitolo 1

La comunicazione aziendale nelle imprese di minori dimensioni

Elisa Rita Ferrari e Laura Girella ¹

Sommario: 1.1. Introduzione. – 1.2. Il valore della comunicazione aziendale e la sua utilità “multidimensionale”. – 1.3. La dimensione delle aziende. I tratti distintivi delle imprese di minori dimensioni. – 1.4. La valenza strategica della comunicazione economico-finanziaria nelle PMI. – 1.5. Lo scenario europeo e il processo di armonizzazione del sistema informativo di bilancio alla luce dei principi ispiratori dello *Small Business Act*. – 1.6. Le semplificazioni negli schemi di bilancio delle imprese di minori dimensioni. Un focus sulle micro-imprese. – 1.7. Considerazioni conclusive. – Bibliografia.

1.1. Introduzione

Il presente capitolo tratta dell’importanza della comunicazione aziendale – in particolare di quella economico-finanziaria – con cui le *imprese di minori dimensioni* si rivolgono alla platea degli stakeholder ².

Dopo una prima parte in cui si descrive il valore della comunicazione aziendale e la sua utilità “multidimensionale” legata al valore strategico di

¹ Il capitolo è frutto dell’impegno comune degli Autori, che ne condividono appieno la responsabilità. Ai fini di un riparto del lavoro, i paragrafi 1.1, 1.2, 1.4, 1.6 e 1.7 sono attribuibili a Elisa Rita Ferrari, i paragrafi 1.3 e 1.5 a Laura Girella. Il lavoro si richiama al volume edito con il titolo *La rappresentazione del valore d’impresa nella comunicazione delle performance presenti e future* di E.R. Ferrari, Bonanno Editore, 2012.

² Si rinvia al capitolo 2, *Lo “stakeholder accountability model” nel sistema di valutazione delle performance aziendali delle Piccole e Media Imprese* contenuto in questo volume che tratta, nell’ampio scenario della comunicazione aziendale, il tema della relazione tra PMI e accountability.

una visione integrata del flusso informativo, si tratta della dimensione delle imprese, da sempre considerata uno degli aspetti più rilevanti e al contempo critici negli studi economico-aziendali.

Descritte queste due variabili – la *comunicazione* e la *dimensione* – si è tentato di porle in relazione cercando di comprendere in che modo la diversità nei caratteri dimensionali di un'azienda possa determinare l'opportunità di istituire processi di differenziazione nella disciplina giuridica e quindi nelle prassi contabili e di bilancio.

Lo studio di tale relazione è inquadrato nello scenario europeo in cui gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una forte attenzione del legislatore e del governo comunitari verso le imprese di minori dimensioni – meglio note come PMI – al fine di imprimere un nuovo corso alla nascita e allo sviluppo delle stesse, da sempre spina dorsale del sistema economico continentale.

Nel tempo, la prevalenza degli studi sulla comunicazione aziendale, in tema di informazione societaria in particolare, sono sempre stati orientati verso le grandi imprese, così come le soluzioni cui si è pervenuti nella dottrina e nella prassi. Al contrario, in questo capitolo l'attenzione è stata posta sul bilancio delle minori – le piccole e soprattutto le “micro” di nuova istituzione – descrivendo non solo le principali novità con cui il D.Lgs. n. 139/2015 ha recepito nel nostro ordinamento la Direttiva UE/34/2013; ma tentando di fornire degli spunti di riflessione sulla ratio delle nuove disposizioni e sugli effetti che tali disposizioni potranno produrre sulla valenza strategica del sistema informativo di carattere economico-finanziario delle imprese oggetto di studio.

1.2. Il valore della comunicazione aziendale e la sua utilità “multidimensionale”

I mutamenti in atto nell'economia moderna stanno fortemente influenzando i variegati sistemi aziendali. Al contempo è cresciuto il numero dei soggetti interessati agli andamenti aziendali e di conseguenza si avverte la necessità di un maggior flusso di informazioni che le aziende sono chiamate a comunicare per tutelare gli interessi e soddisfare i fabbisogni informativi dei soggetti a vario titolo coinvolti nella loro gestione.

Dagli studi condotti emergono diverse tipologie di azienda in relazione al tipo di attività svolta, alle finalità perseguite, al diverso livello di responsabilità che alle stesse viene riconosciuto.

In generale, anche se tali elementi possono influenzare la finalità del si-

stema informativo di bilancio – con le sue forme, i suoi contenuti e le logiche di determinazione dei valori che da esso si desumono – la comunicazione economico-finanziaria rimane elemento essenziale per tutte le aziende.

Più precisamente si ricorda che l'azienda mantiene, in virtù dei propri ordini – combinatorio, sistematico e di composizione³ – un rapporto di costante interazione con l'ambiente circostante proprio perché le barriere spaziali e temporali sono state abbattute in seguito al crescente progresso tecnologico ed alla nascita ed allo sviluppo di una serie di interessi esterni all'azienda, anche collettivamente organizzati⁴.

Si è così configurata un'azienda definita azienda/istituzione, fortemente integrata nello scenario economico e sociale di riferimento e quindi non più dedicata al perseguimento di fini privatistici. Ciò ha ingenerato un crescente e pressante interesse degli interlocutori aziendali nei confronti degli andamenti economici, finanziari e patrimoniali dell'impresa.

L'orientamento sempre più condiviso è quello per il quale la comunicazione aziendale, non solo diffonde il valore creato rendendolo percepibile dal mercato, ma può e deve contribuire ad una "rigenerazione" attraverso un flusso informativo a valenza sia esterna che interna che risulti trasparente, intellegibile ed affidabile. L'azienda, in quanto "istituto economico atto a perdurare che, per il soddisfacimento dei bisogni umani svolge e compone in continua coordinazione l'attività di produzione della ricchezza"⁵ ha come oggetto precipuo la produzione di ricchezza, ovviamente incrementale, e quindi di valore. Esiste quindi un legame inscindibile tra il valore dell'azienda, l'attitudine insita nella stessa di rigenerarlo continuamente per effetto di una corretta gestione e la capacità di trasmettere agli interlocutori tale valore.

In ciò diviene fondamentale il ruolo della comunicazione, e di quella economico-finanziaria in particolare, nell'ambito della quale l'attenzione è fortemente incentrata sul bilancio d'esercizio.

Nel modello economico aziendale il sistema informativo di bilancio as-

³ E. GIANNESI, *Appunti di economia aziendale*, Pacini, Pisa, 1979.

⁴ U. BERTINI, *Il sistema d'azienda. Schema di analisi*, Pisa, Servizio editoriale universitario, 1986: "... l'azienda del nostro tempo di fronte a questi radicali cambiamenti, si è vista costretta ad adeguare i propri schemi alla nuova realtà per non correre il rischio di vedersi travolgere dal vortice degli eventi sociali. Si differenzia perciò dalle aziende del passato innanzitutto per la più vasta apertura sociale che la pone in un rapporto dialettico costante e continuato con le altre componenti del sistema ...".

⁵ G. ZAPPA, *Il reddito d'impresa*, Giuffrè, Milano, 1950.

sume un ruolo centrale. Esso è depositario di significative informazioni per tutti gli *stakeholder* e la sua tradizione culturale si è nel tempo integrata con le evoluzioni naturali del sistema economico. Ciò è fortemente ravvisabile negli ultimi decenni, alla luce anche del processo di armonizzazione a livello internazionale, e trova radici profonde nel più autorevole dei pensieri scientifici. Basti ricordare Hoopwood and Miller, per i quali l'impianto informativo-contabile, non solo rispecchia l'andamento culturale di un sistema ma spesso ne promuove il cambiamento⁶.

La comunicazione è da sempre stata un elemento fondante del sistema aziendale in cui quella economico-finanziaria ha assunto una nuova rilevanza strategica. Nel tempo si è infatti registrata una progressiva attenzione per le documentazioni a carattere reddituale, patrimoniale e finanziario, riconducibili alle misurazioni economiche, alla luce del fatto che, in genere, le aziende hanno manifestato un superamento degli atteggiamenti improntati ad un'acritica riservatezza privilegiando al contrario comportamenti diretti a legittimare il ruolo delle informazioni quantitativo-monetary per rispondere alle molteplici istanze della platea degli stakeholder e per acquisire le risorse necessarie allo sviluppo aziendale.

In tale ambito la comunicazione assume differenti valenze e deve essere perseguita in modo efficace sia in fase di costituzione dell'impresa che durante il regolare funzionamento della stessa. I processi comunicazionali si evolvono quindi in stretto collegamento con la dinamica gestionale, con lo sviluppo strategico d'impresa e con l'evoluzione del contesto economico sociale (interno ed esterno).

Le aziende maggiormente avanzate nell'utilizzo strategico della comunicazione tendono a considerarla un utile strumento di rendicontazione delle potenzialità economico-aziendali, mediante l'affermazione dell'identità culturale, del corretto posizionamento competitivo, dell'acquisizione della necessaria notorietà e della qualificazione dell'immagine aziendale.

La dimensione comunicazionale è pertanto diventata una componente emergente nella maggior parte dei sistemi direzionali, considerata come un insieme di informazioni, di messaggi e di comportamenti, permeanti l'intero operare d'impresa, dalla cui coerenza reciproca e consonanza rispetto alla cultura, ai valori ed alle attese dei destinatari, può spesso dipendere il successo della strategia aziendale.

⁶ A. HOOPWOOD, P. MILLER, *Accounting as social and institutional practice*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994; A. HOPWOOD, *The archaeology of accounting systems*, in *Accounting, Organizations and Society*, 12 (3), 1987.

Il tutto non dimenticando che il finalismo d'impresa configura un fenomeno composito e complesso, in cui devono essere osservati sia il principio del contemperamento degli interessi sia il principio di economicità, che costituisce una fondamentale condizione di orientamento decisionale e quindi di equilibrato e autonomo sviluppo delle imprese nel tempo.

L'economicità d'impresa è pertanto agevolata e garantita anche dall'attivazione di efficaci processi di comunicazione. A tale scopo, la diffusione di adeguati flussi informativi verso l'esterno persegue l'obiettivo prioritario di affermare un'immagine forte ed attrattiva dell'identità aziendale, associato al corretto sviluppo della strategia di collocazione nel contesto economico.

Nel costante orientamento all'efficacia globale e durevole dell'impresa, un ruolo di primario rilievo è quindi detenuto dai *sistemi informativi* a contenuto economico-finanziario, che assumono primaria rilevanza nell'orientamento comportamentale interno ed anche nella gestione esterna del consenso per l'ottenimento delle risorse qualitativamente e quantitativamente idonee a soddisfare i fabbisogni gestionali.

La velocità con la quale si sono susseguite le innovazioni tecnologiche, i profondi mutamenti subiti dai tradizionali modelli di business aziendale, l'emergere delle organizzazioni a rete e la globalizzazione del mercato dei capitali sono soltanto alcune delle forze che hanno fortemente incrementato la domanda di trasparenza da parte del mercato⁷.

È in ogni caso opportuno ricordare che i progressi fin qui compiuti nell'ambito della comunicazione economico-finanziaria hanno comunque arricchito l'originario contenuto del bilancio d'esercizio mediante una serie di elementi: informazioni attinte al di fuori delle sintesi contabili di bilancio; redazione di bilanci riclassificati per rispondere a specifiche esigenze informative; tentativi di interpretazione per estrapolazione logica dei dati di bilancio⁸.

Questo processo – avvenuto attraverso l'utilizzo di canali di comunicazione formali e non formali, la tempestività e la frequente ricorrenza delle informazioni, la divulgazione di anticipazioni e commenti su andamenti e politiche aziendali e il crescente spazio dato a valutazioni di carattere qualitativo e volontaristico – è stato più facilmente realizzato dalle imprese di maggiori dimensioni.

⁷ P.M. HEALY, K.G. PAPELU, *Information asymmetry, corporate disclosure and the capital markets: a review of the empirical disclosure literature*, in *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, 2001.

⁸ M. CATTANEO, *Introduzione allo studio del bilancio d'esercizio delle imprese*, CEIV, Verona, 1966.

Negli ultimi anni tende ad affermarsi una analoga prassi anche nelle realtà aziendali di minori dimensioni. Ciò senza dubbio per effetto di una spinta propulsiva da parte dei soggetti che, partendo dal livello internazionale, hanno promosso e posto in essere il processo di armonizzazione degli strumenti di rendicontazione economico-finanziaria delle imprese ed in generale di tutti quegli strumenti di reportistica – *mandatory* o *voluntary* – con cui le aziende rappresentano il valore creato.

Il presente contributo, partendo dalla considerazione che la comunicazione aziendale ha molteplici e variegate configurazioni, focalizza la trattazione sulla reportistica economico-finanziaria delle imprese di minori dimensioni e sul processo con il quale si va delineando un sistema informativo aziendale declinato sulle dimensioni e le caratteristiche intrinseche delle stesse.

1.3. La dimensione delle aziende. I tratti distintivi delle “imprese di minori dimensioni”

Le piccole e medie imprese costituiscono da sempre l'asse portante di diverse realtà economiche nazionali. Quella italiana è certamente tra le più rappresentative di un modello che ha tratti distintivi suoi propri e le cui caratteristiche – come sottolineato tra le pagine del presente volume e dello specifico contributo in particolare – ne hanno fatto un modello di business a se stante.

Tuttavia, una delle sfide più interessanti che da sempre ha coinvolto la dottrina è riuscire a trovare una definizione di PMI che consenta di indentificarle in modo chiaramente distinto dalle grandi.

Il tema della dimensione d'impresa tra gli studiosi di Economia d'azienda ha da sempre suscitato l'interesse di tutti, anche dei padri della nostra disciplina. In particolare si ricorda il pensiero di Zappa il quale, già negli anni cinquanta, sosteneva che la distinzione tra piccole, medie e grandi aziende è sempre “*relativa a mutevoli circostanze di dati tempi e di dati ambienti*” presentando “*sempre limiti molto incerti*”⁹.

Altri Autori sostengono addirittura che sia troppo complesso giungere ad una definizione generalmente accettata e ad una strutturazione condivisa delle PMI poiché molteplici sono le dimensioni che vanno considerate per la

⁹G. ZAPPA, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, tomo I, Giuffrè, Milano, 1957, p. 353.

definizione delle stesse e difficilmente si può giungere ad una visione sistemica di realtà aziendali così complesse e articolate.

Ancora, il tema delle PMI e la loro classificazione in schemi oggettivi è da sempre stata oggetto di studio sia per i giuristi che per gli aziendalisti.

In estrema sintesi, si evidenzia che i primi sono giunti ad una definizione limitandosi ad identificare degli attributi che consentissero di separare, nel modo più oggettivo possibile, alcuni soggetti da altri.

Un approccio aziendalistico, al contrario, non può prescindere dal considerare tutte le variabili che emergono dallo studio delle PMI nell'intento precipuo di procedere ad un successivo tentativo di generalizzazione e quindi inquadramento della fattispecie all'interno di schemi concettuali ed operativi che possano favorire l'implementazione nelle stesse di scelte e azioni orientate al loro sviluppo e ad un successivo consolidamento.

Inoltre, individuare l'oggetto della ricerca nel modo più esatto possibile sarebbe auspicabile per procedere poi a una generalizzazione delle caratteristiche e applicazione di modelli di sviluppo condivisi. Proprio quest'intento si scontra con la constatazione che il sistema aziendale si compone di una serie di elementi e di funzioni tra loro correlati che possono dare luogo a una quantità indefinita di combinazioni diverse fra loro.

Per cui, se da un lato la generalizzazione sarebbe auspicabile, dall'altro ogni tentativo di semplificare la dimensione aziendale in una accezione univoca è arduo se non impossibile poiché sempre ci si ritroverà di fronte a realtà aziendali simili da un punto di vista quantitativo ma molto diverse in relazione a variabili prettamente qualitative.

Tradizionalmente i principali parametri che esprimono la dimensione aziendale si suddividono in parametri **quantitativi** e parametri **qualitativi**.

In letteratura è stata sviluppata una metodologia che ha coniugato l'utilizzo di quelli quantitativi con quelli qualitativi al fine di giungere a un inquadramento della dimensione delle aziende che possa essere quanto più rappresentativo dell'esistente.

I primi sono declinati in grandezze numeriche e sono costruiti sulla base di parametri qui di seguito brevemente descritti:

- *parametri strutturali*: fanno riferimento alla struttura produttiva e organizzativa dell'impresa (es.: capitale investito, capacità produttiva installata, numero di dipendenti);
- *parametri operativi*: legati non tanto alla struttura esistente ma piuttosto alle quantità che la struttura ha effettivamente prodotto (es.: vendite effettuate, quantità prodotte);

- *parametri legati alle relazioni con l'esterno*: fanno riferimento alla posizione relativa dell'impresa rispetto al proprio mercato o settore di riferimento (es.: la quota di mercato).

Certamente è possibile individuare dei vantaggi nel loro impiego. Consentono delle valutazioni obiettive in quanto la loro natura numerica permette di calcolare direttamente una scala di valori senza bisogno di stime discrezionali; ciò anche in relazione al fatto che di solito si tratta di valori finanziari direttamente desumibili dai bilanci delle imprese. Sono di solito preferiti quando è necessario assegnare con precisione l'attributo di PMI a realtà specifiche e i dati si riferiscono a campioni aziendali di elevata numerosità.

Tuttavia, il carattere di "semplicità" e di immediatezza del dato che li caratterizza costituisce certamente l'elemento di maggiore criticità poiché spesso il mero parametro quantitativo non consente di cogliere la grande varietà esistente, sia fra imprese appartenenti allo stesso settore, sia fra imprese di settori diversi.

Altro aspetto critico dei parametri quantitativi è legato all'impossibilità di contestualizzazione dei dati nel tempo e nello spazio. I valori individuati in un determinato contesto economico infatti non è detto che siano replicabili in contesti economici differenti; inoltre la stessa realtà aziendale è in continuo movimento e pertanto è necessario considerare i dati aziendali non solo in un certo istante ma anche nel loro trend lungo un arco temporale. Inoltre, gli stessi dati è necessario contestualizzarli nel settore di riferimento: le implicazioni potranno essere sostanzialmente differenti a seconda che ci si trovi ad indagare in un settore polverizzato piuttosto che fortemente concentrato¹⁰.

Per quanto riguarda i parametri qualitativi, in letteratura si è notevolmente incrementato il numero di parametri qualitativi utilizzati e il loro utilizzo nella identificazione degli aspetti dimensionali si è via via arricchito.

In estrema sintesi è utile tuttavia ricondurre gli stessi all'interno di alcune categorie concettuali e classi parametriche predominanti¹¹.

¹⁰ A. DI LORENZO, *La definizione delle piccole e medie imprese: un problema aperto*, in *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, maggio-giugno, pp. 318-330.

¹¹ M. CONFALONIERI, *Lo sviluppo e la dimensione dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 1998, p. 6 ss.; V. NANUT, *Modelli dimensionali d'impresa e sistemi industriali*, Tipografia Mori & C., Varese, 1984, p. 3; A. CORTESI *et al.*, *Le piccole imprese*, Carocci, Roma, 2004, p. 20 ss.

- Assetto istituzionale: sono ricompresi tutti quei fattori relativi alla forma giuridica ed al trade-off tra capitale di rischio e di terzi.
- Organizzazione: fattori relativi allo sviluppo della struttura organizzativa e all'ampiezza dei team.
- Rapporti con altri istituti: estremamente interessanti al riguardo sono il grado di autonomia dell'azienda rispetto ad altre imprese, oltre che il grado di sovrapposizione della stessa impresa con la famiglia proprietaria.
- Rapporti con il mercato: tutti quegli aspetti qualitativi che vanno a completare le grandezze quantitative individuate prima.

I parametri qualitativi hanno una valenza che assume caratteri contrastanti: hanno una funzione "additiva", nel senso che sono in grado di aggiungere qualcosa a quelli quantitativi; tuttavia, non sono in grado di rappresentare un'unità di misura e quindi non producono alcuna misurazione anche se rimangono gli unici in grado di offrire una presentazione degli aspetti caratteristici di entità che presentano strutture e dimensioni differenti.

In realtà però non esiste ancora un modello capace di rendere operativi i caratteri qualitativi proposti; sono stati fino ad ora esposti elenchi più o meno completi di caratteri ricorrenti nelle imprese di dimensioni minori, senza tuttavia precisare se tali caratteri devono essere presenti tutti contemporaneamente per dire che siamo di fronte ad una PMI o addirittura se basti la presenza anche di uno solo dei caratteri enunciati.

In conclusione si può affermare che con i primi si ottiene una definizione di PMI certamente perfettibile ma chiara, facilmente misurabile e oggettiva nei risultati; con i secondi l'individuazione delle PMI diviene più articolata, più corretta nella individuazione del fenomeno anche se maggiormente sfumata nella demarcazione dei confini tra le imprese da considerare e quelle da escludere, in quanto si tratta di una definizione contenente un elevato grado di soggettività.

Ai fini dei contenuti trattati in questo contributo, certamente maggiore rilevanza viene data ai parametri quantitativi con i quali si è giunti ad una tassonomia delle imprese di minori dimensioni strumentale alla previsione di alcune disposizioni legislative e di prassi contabile necessarie alla implementazione di un adeguato sistema di reportistica economico-finanziaria.

Questo punto verrà specificamente trattato nelle prossime pagine. Tuttavia, sin d'ora, è necessario individuare alcuni elementi salienti nella identificazione dei parametri dimensionali sottostanti l'individuazione dei soggetti interessati ai contenuti delle recenti disposizioni in tema di sistema informativo di bilancio delle PMI.

1.4. La valenza strategica della comunicazione economico-finanziaria nelle PMI

Nell'ampio scenario della comunicazione delle performance aziendali, il **bilancio di esercizio** è certamente la struttura portante del sistema informativo a carattere economico-finanziario che da sempre ha *accompagnato* l'azienda lungo il suo percorso evolutivo, trasformandosi da strumento operativo interno a strumento per il raggiungimento di finalità di interesse pubblico¹².

Nell'analizzare criticamente i sistemi di comunicazione delle imprese, la variabile "dimensione" delle stesse assume una valenza determinante nel comprendere in primis come gli stessi si siano evoluti nel corso del tempo in seguito alle diverse disposizioni poste in essere; e soprattutto è importante cogliere quale sia effettivamente la funzione che al bilancio le imprese hanno voluto dare.

A tal proposito, nonostante le imprese – anche quelle "più piccole" – sono dotate di strumenti per la tenuta dei sistemi di contabilità generale e quindi l'elaborazione dei documenti di sintesi, nella maggior parte dei casi questi vengono redatti esclusivamente perché previsti da specifiche norme di legge, sovente collegate ad altre di matrice fiscale e quindi lontane da quella che invece dovrebbe essere la vera funzione di un bilancio: la rappresentazione del valore aziendale e della capacità dell'azienda di rigenerarlo sistematicamente e in modo duraturo.

Pertanto spesso al bilancio di esercizio della piccola impresa – nonostante costituisca l'unico strumento in grado di informare i terzi – non è stata riconosciuta la giusta funzione informativa.

In dottrina, ciò è anche comprovato da una serie di ricerche empiriche sul sistema informativo delle piccole imprese italiane, dai cui risultati è possibile trarre delle considerazioni di sintesi, di seguito brevemente descritte.

Il bilancio di esercizio è stato considerato come un mero atto amministrativo la cui funzione non è di indirizzo e monitoraggio strategico dell'impresa bensì di assolvimento ad un obbligo di legge, spesso considerato soltanto un appesantimento della quotidiana vita dell'azienda.

La natura meramente adempimentale attribuita a tale documento ha fatto sì che gli imprenditori demandassero la redazione dello stesso a soggetti esterni all'impresa (di solito i consulenti), quindi non vivendo in prima persona uno dei momenti più importanti della vita dell'azienda ossia la tra-

¹² Si vedano in proposito: G. FERRERO, F. DEZZANI, *Contabilità e bilancio d'esercizio*, Giuffrè, Milano, 1983; A. BRUNI, *Origini e scopi del bilancio*, Giuffrè, Milano, 1961.

sposizione su un documento dei risultati che la gestione è stata in grado di generare e che per l'imprenditore rappresentano la cartina di tornasole delle sue scelte e della sua propensione futura a credere nella impresa da lui governata.

Paradossalmente è come se lo stesso imprenditore non cogliesse in pieno, anzi snaturasse, la funzione comunicazionale del bilancio inteso come rendiconto, come strumento con il quale render conto agli altri ma anche a se stesso, alla propria famiglia – sovente elemento fondante della piccola impresa – del modo in cui è stata condotta l'attività.

Ciò può essere addotto a motivazioni differenti, soggettive e/o oggettive. Certamente la naturale ritrosia dell'imprenditore a "mostrare" all'esterno qualcosa su cui si fonda il suo successo rispetto a quello di altre realtà aziendali a lui concorrenti e verso le quali è più giusto, secondo questo tipo di visione, mantenere un'assoluta riservatezza dei driver di valore suoi propri.

Dall'altro la presenza di una platea di stakeholder ridotta rispetto a quella delle grandi imprese che, nella percezione dell'imprenditore, non rappresenta un referente con cui è necessario instaurare un flusso comunicazionale rilevante poiché le sorti dell'impresa sono comunque demandate alle sue scelte e alla sua volontà.

Tuttavia, e forse si potrebbe anche dire per fortuna, non sempre le piccole imprese danno un peso così relativo alla comunicazione aziendale. Al contrario, quando le stesse colgono i vantaggi di una evoluta e mirata comunicazione economico-aziendale con il contesto di riferimento pongono in essere una serie di comportamenti virtuosi che mirano a qualificare e a consolidare la loro informativa esterna, partendo proprio da quella di natura economico-finanziaria.

In questa dimensione si pongono quindi le attuali tendenze che stanno affermandosi nei sistemi di comunicazione aziendale delle imprese di minori dimensioni, considerandola nella sua accezione più ampia e quindi integrata, ossia implicita ed esplicita, istituzionale organizzativa e commerciale; interna ed esterna; vincolata e volontaria; sistematica e non sistematica. Tutte forme¹³ che, sinteticamente, danno origine ad un sistema di comunicazione integrato, nel quale assume una rilevanza notevole la comunicazione economico-finanziaria.

Altresì (e questo costituisce il punto di partenza della trattazione nelle

¹³E. CORVI, *Economia e gestione della comunicazione economico-finanziaria d'impresa*, Egea, Milano, 1997

pagine successive) gli ultimi anni sono stati caratterizzati da un forte interesse nei confronti delle performance economico-finanziarie delle PMI ma soprattutto nei confronti di quegli strumenti di rendicontazione con i quali le stesse si sono presentate al contesto di riferimento, offrendo un flusso informativo che è via via cresciuto non solo quantitativamente ma anche qualitativamente.

È innegabile la crescente attenzione, a livello europeo ma anche internazionale, verso il tessuto produttivo costituito dalle piccole e medie imprese le quali da sempre hanno rappresentato la vera forza propulsiva delle economie c.d. avanzate.

In questa direzione sono state intraprese una serie di iniziative di natura legislativa da parte dell'Unione Europea che ha posto, tra le scelte strategiche per lo sviluppo del contesto europeo, la creazione di condizioni favorevoli alla crescita delle PMI da realizzarsi attraverso una serie di misure e di azioni specificatamente indirizzate a questi soggetti e orientate su aree tematiche differenti.

Si descriveranno di seguito alcune tra le più significative misure previste dall'Unione Europea, ovviamente con specifico riferimento alle azioni dirette all'implementazione e/o al potenziamento di adeguati sistemi di informativa economico-finanziaria delle PMI.

1.5. *Lo scenario europeo e il processo di armonizzazione del sistema informativo di bilancio alla luce dei principi ispiratori dello Small Business Act*

L'obiettivo di procedere ad una precisa identificazione dimensionale dell'impresa trova, tra le sue giustificazioni, l'esigenza di rendere i parametri finanziari più aderenti alla realtà del contesto ambientale ed economico in cui le aziende operano. In tal senso, una definizione più corretta e univoca di piccole, medie e soprattutto microimprese ha avuto lo scopo di rendere più agevole individuarne le esigenze al fine di indirizzare efficacemente le scelte politiche e le conseguenti misure applicative.

Il panorama produttivo ed industriale europeo, seppur con enormi diversità e disomogeneità caratterizzate dai diversi livelli di sviluppo e industrializzazione dei Paesi membri, si fonda su un unico e comune filo conduttore: la "minore dimensione" delle imprese europee.

Il legislatore europeo è intervenuto nell'ultimo decennio con una presa d'atto sul ruolo strategico delle PMI nello scenario storico di riferimento e

ha deciso di indirizzare fortemente le proprie iniziative verso quelle imprese che costituiscono l'humus, l'essenza reale del sistema economico e produttivo continentale.

In tale scenario si inquadra lo *Small Business Act for Europe* (da ora SBA), ossia il documento con cui l'Unione Europea ha dato attuazione alla strategia a sostegno delle piccole e medie imprese. In esso sono contenute una serie di misure programmatiche organizzate attorno a dieci punti corrispondenti ad altrettanti principi:

- ambiente favorevole all'imprenditorialità;
- accesso al credito più semplice;
- leggi a misura di piccola impresa;
- semplificazioni nei rapporti con la pubblica amministrazione;
- appalti pubblici e aiuti di stato anche per le PMI;
- puntualità dei pagamenti nelle transazioni commerciali;
- benefici del Mercato Unico estesi alle piccole e medie imprese;
- promozione delle competenze e dell'innovazione;
- sfide ambientali trasformate in opportunità;
- sostegno alla crescita dimensionale e alle aggregazioni tra imprese.

Con l'emanazione dello *Small Business Act for Europe* nel 2008 pertanto la Commissione Europea riconosce formalmente il ruolo centrale svolto dalle PMI nell'economia dell'Unione, ponendosi quindi l'obiettivo di favorire e soprattutto sostenere lo spirito imprenditoriale e ancorare il principio "pensare soprattutto in piccolo" ai processi decisionali.

In esso si compendia l'essenza della nuova strategia europea orientata alle PMI: *think small first*. Essere loro favorevole deve divenire politicamente normale, in base alla convinzione che le regole devono rispettare la maggioranza di coloro che le usano.

A tale documento si sono ispirate tutta una serie di norme che, con l'obiettivo di diversificare gli obblighi ed alleviare gli oneri legati all'informativa economica e finanziaria delle imprese, hanno inciso anche sulle regole di redazione del bilancio aziendale.

Nello scenario di riferimento sono stati emanati dei provvedimenti legislativi che rappresentano oggi dei passaggi epocali in tema di disclosure finanziaria (... e non solo) e che fortemente hanno inciso sulle forme di rendicontazione a carattere economico-finanziario delle PMI.

Nel pieno rispetto del principio sulla gerarchia delle fonti, tali provvedimenti hanno inciso in maniera radicale sugli ordinamenti degli Stati membri.

Specificamente, nel contesto italiano le disposizioni contabili e le recenti

riforme attuate in tema di bilancio di esercizio e consolidato hanno seguito l'evoluzione logica e normativa di derivazione europea.

L'Unione – al fine di consentire una più agevole comparabilità dei bilanci e contemporaneamente di ridurre gli oneri amministrativi gravanti sulle aziende – è intervenuta con dei provvedimenti che hanno avuto come obiettivo una progressiva armonizzazione delle regole sottostanti la formazione dei bilanci.

Come a tutti noto, uno dei primi e dei più importanti è stato il regolamento CE n. 1606/2002 attraverso il quale l'Unione europea ha imposto alle società quotate dei Paesi aderenti l'obbligo di redigere il bilancio consolidato in base ai principi contabili internazionali IAS/IFRS, a partire dagli esercizi finanziari aventi inizio il 1° gennaio 2005 o successivamente.

Tale disposizione è stata destinata – volendo utilizzare una terminologia coerente rispetto alla tassonomia fin qui adottata – alle imprese di maggiori dimensioni per le quali il sistema informativo di bilancio è orientato ad una platea di stakeholder diversa rispetto a quelle di minori dimensioni.

Nonostante ciò, l'intento dell'Unione è stato quello di favorire la comparabilità dei bilanci delle imprese; in tale direzione, per creare regole comuni anche per quelle imprese che non adottano i principi contabili internazionali, essa ha dapprima pensato di formulare un IFRS *ad hoc*, lo *IFRS for SMEs*.

Dalla consultazione – propedeutica, come noto, al processo di implementazione di nuovi standard – è emersa chiaramente la sfiducia verso l'ipotesi di adozione dei principi contabili internazionali per le PMI poiché sovente in contrasto o, comunque, di difficile integrazione con le condizioni economiche, storiche e culturali dei diversi Paesi.

Il passaggio successivo da parte dell'Unione – al fine di continuare ad operare nella direzione auspicata della comparabilità dei bilanci e, altresì, di completare la realizzazione degli obiettivi e dei principi contenuti nello SBA – è stato quello di emanare una nuova Direttiva, la 2013/34/UE del 26 giugno 2013, recante modifica della direttiva 2006/43/CE del Parlamento europeo e del Consiglio ed abrogazione delle direttive 78/660/CEE e 83/349/CEE del Consiglio.

Nelle note esplicative iniziali della Direttiva viene richiamata la Comunicazione – prima menzionata – *think small first* in cui si compendiano i principi ispiratori dello SBA. Con specifico riferimento alle piccole imprese, viene infatti precisato che la Direttiva dovrebbe assicurare l'armonizzazione in tutta l'Europa dei requisiti previsti per le “piccole”, cercando di limitare gli oneri amministrativi affinché non risultino sproporzionati rispetto alle dimensioni aziendali.

Da ciò la necessità di ridisegnare (rispetto a quanto era già stato fatto in altro momento storico in presenza di diversi contesti socio-economici) il quadro dei parametri quantitativi per la individuazione delle dimensioni aziendali; e quindi la fissazione del nuovo perimetro di classificazione delle imprese di minori dimensioni nel quale, oltre alle medie e alle piccole, trovano specifica indicazione le “micro”.

Tra le novità più rilevanti della direttiva 2013/34 si annovera la definizione contenuta nell’art. 3 “*Categorie di imprese e gruppi*” nel quale vengono stabiliti i limiti dimensionali per la suddivisione delle imprese in specifiche categorie e nel quale si introduce la definizione delle microimprese e le esenzioni ad esse accordate. Il maggiore rilievo accordato deriva dalla considerazione della loro importanza per lo sviluppo dell’imprenditorialità e l’occupazione.

In relazione agli effetti della Direttiva sui modelli di comunicazione economico-finanziaria delle imprese, uno dei punti cardine in essa sanciti è pervenire ad una omogeneizzazione dei criteri e delle regole per la redazione dei bilanci delle imprese europee, al fine di favorire l’accesso al credito, la trasparenza finanziaria e la comparabilità delle informazioni.

È stato quindi imposto un limite alle tipologie di schemi di Stato patrimoniale e Conto economico utilizzabili dalle imprese, in modo da consentire la realizzazione degli obiettivi suindicati. Inoltre, nelle premesse della Direttiva, si suggerisce di prevedere l’adozione di schemi semplificati per le aziende di minori dimensioni; si introduce un elemento che certamente rappresenta l’innovazione principale rispetto al passato: la definizione di soglie finanziarie puntuali per le microimprese.

La Direttiva è stata recepita nel nostro ordinamento attraverso il D.Lgs. 18 agosto 2015, n. 139 entrato in vigore il 1° gennaio 2016 ed applicabile ai bilanci relativi agli esercizi aventi inizio a partire da quella data. Nonostante il contenuto del Decreto sia ricco di interventi e di interessanti spunti di riflessione, nello sviluppo successivo del presente lavoro si tratterà esclusivamente del sistema informativo delle imprese di minori dimensioni.

1.6. Le semplificazioni negli schemi di bilancio delle imprese di minori dimensioni. Un focus sulle “micro-imprese”

Dalla descrizione di alcuni contenuti dello SBA emerge come l’Unione europea abbia previsto delle specifiche disposizioni per le imprese di minori dimensioni basandosi su un principio fondamentale: garantire la proporzio-

nalità tra gli oneri amministrativi degli adempimenti richiesti alle imprese e i benefici conseguenti; e ciò con riferimento non soltanto alle norme in materia di bilancio e reportistica aziendale ma in senso molto più ampio, ossia con riferimento a diversi ambiti di operatività delle imprese di minori dimensioni.

Sulla base di tali assunti, nelle disposizioni comunitarie sono state previste una serie di agevolazioni, sovente sotto forma di esenzioni.

Tra queste particolarmente rilevanti – e oggetto di analisi del presente capitolo perché incidenti sul sistema informativo di bilancio – sono quelle relative a una serie di semplificazioni e deroghe riconosciute alle imprese che, nella ratio delle norme, dovrebbero ridurre l'aggravio amministrativo senza inficiare l'utilità del documento per gli stakeholder e garantendo, altresì, un adeguato livello di trasparenza informativa.

Al fine di usufruire di tali esenzioni è quindi necessario verificare l'appartenenza delle imprese alle categorie dimensionali previste nella tassonomia europea. A tale scopo, il testo normativo, specifica che, alla data di chiusura del bilancio, le imprese non abbiano superato almeno due dei tre parametri indicati, che rappresentano quindi la soglia massima di ciascuna categoria dimensionale. La Direttiva 2013/34/UE ha indicato infatti i nuovi parametri quantitativi che costituiscono il benchmark in base al quale i Paesi membri hanno stabilito le proprie soglie da applicare alle imprese nazionali, ovviamente all'interno dei range consentiti.

Con riferimento a quest'ultimo punto vi è da evidenziare che il legislatore comunitario ha ridotto le soglie minime rispetto al precedente disposto legislativo, poiché l'operatività delle imprese in Europa negli ultimi anni è stata fortemente minata dalla situazione economica e finanziaria a livello internazionale che spesso non ne ha favorito la crescita e lo sviluppo.

Prevedere dei valori di bilancio e aziendali in genere minori rispetto a prima risponde alla precisa volontà di poter riconoscere l'applicazione di misure agevolative ad imprese che, altrimenti sarebbero state lasciate fuori e per le quali il sostegno ad una loro ripresa non si potrebbe realizzare, andando così ulteriormente a pregiudicare una situazione già critica.

Questo principio di base è stato inoltre accompagnato dalla volontà di precedere ad una semplificazione nella gestione, anche amministrativa delle imprese. Con tale spirito vanno quindi interpretate le numerose esenzioni accordate, sulle quali più diffusamente si dirà nel prosieguo, anche con alcune considerazioni critiche al riguardo.

Senza voler e potere offrire una trattazione esaustiva di tutti gli elementi oggetto delle nuove disposizioni previste in tema di **micro-imprese**, sono di

seguito descritti alcuni tra gli elementi di novità, relativi alle numerose esenzioni in tema di informativa finanziaria.

La scelta di tali punti e le correlate riflessioni al riguardo mirano a porre l'attenzione sulle criticità che, a parere di chi scrive, potrebbero derivare nel momento in cui l'implementazione del tanto enfatizzato processo di "semplificazione" amministrativa dovesse invece ingenerare un'eccessiva – o, in alcuni casi troppo "discrezionale e poco tecnica" – riduzione dei contenuti del sistema informativo di bilancio, con un conseguenziale impoverimento della comunicazione economico-finanziaria e della sua funzione strategica nel processo di creazione e diffusione del valore.

Da un confronto della normativa italiana con la norma comunitaria, si evidenzia, in relazione a tali parametri, una differente previsione dei limiti dimensionali che risultano praticamente dimezzati rispetto alla direttiva.

Al riguardo può essere interessante fornire alcune riflessioni sulle criticità che potrebbero emergere dalla discrasia tra le scelte fatte dal legislatore nazionale e le disposizioni comunitarie.

In premessa bisogna ricordare che la direttiva – nel prevedere la categoria delle micro e fornendo delle nuove e specifiche disposizioni sul loro bilancio – ha voluto offrire alle stesse la possibilità di usufruire di alcune misure a sostegno dello sviluppo imprenditoriale, riconoscendo tuttavia loro delle forme di agevolazione con le quali non gravare eccessivamente sulla gestione quotidiana ingenerando, in quel caso, un effetto boomerang alla ripresa. Quindi, un provvedimento già favorevole ma che implica comunque un impegno da parte delle stesse nel porre in essere tutte quelle condizioni gestionali ed amministrative necessarie ad adempiere alle nuove disposizioni (ovviamente, sempre ... al netto delle esenzioni).

In relazione a ciò, il legislatore nazionale ha recepito il contenuto della direttiva beneficiando di quei margini di discrezionalità che sono riconosciuti agli Stati membri. Ha emanato quindi dei provvedimenti in cui è sceso ulteriormente al di sotto dei parametri previsti. Entrando nel merito, la disciplina del bilancio contenuta nel codice civile *ante* D.Lgs. n. 139/2015 prevedeva delle semplificazioni a favore delle piccole imprese, così come definite all'art. 2435-*bis*¹⁴. Tale suddivisione dimensionale non è stata modifica-

¹⁴ Art. 2435-*bis* del codice civile: "Le società che non abbiano emesso titoli negoziati in mercati regolamentati, possono redigere il bilancio in forma abbreviata quando, nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti limiti: 1. totale dell'attivo patrimoniale: 4.400.000 euro; 2. ricavi delle vendite e delle prestazioni: 8.800.000 euro; 3. dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 50 unità".

ta dal decreto legislativo 139/2015 in cui sono rimasti inalterati i criteri di identificazione della piccola impresa.

La novità rilevante invece è rappresentata all'introduzione nell'art. 2435-ter del "Bilancio delle micro-imprese", in cui esse sono definite come quelle "Società di cui all'articolo 2435-bis che nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi non abbiano superato due dei seguenti limiti:

1. il totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 175.000 euro;
2. ricavi delle vendite e delle prestazioni: 350.000 euro;
3. dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 5 unità".

In estrema sintesi e salvo le ulteriori opzioni di esonero specificate nel testo dell'art. 2435-ter, per le norme di redazione del bilancio di una micro-impresa si fa esplicito rinvio al contenuto dell'art. 2435-bis.

Sono quindi applicabili gli schemi semplificati di bilancio di stato patrimoniale e conto economico con le modifiche strutturali apportate agli artt. 2424 e 2425 del codice civile. Sono inoltre applicabili i relativi principi di redazione del bilancio ed i criteri di contabilizzazione delle varie poste che tengono in considerazione le agevolazioni concesse alle piccole imprese.

Principalmente e a mero titolo esemplificativo, si ricordano tra queste esenzioni/agevolazioni:

- la possibilità di non applicare il criterio del costo ammortizzato per la valutazione di crediti, debiti, titoli;
- le agevolazioni in tema di reportistica per la riduzione delle informazioni da fornire con la nota integrativa;
- la possibilità per le stesse di non redigere il rendiconto finanziario. Tale prospetto – seppur da tempo utilizzato nella prassi aziendale come documento utile sia ai fini della reportistica interna (analisi e pianificazione finanziaria) sia ai fini dell'informativa esterna (relazioni con istituti di credito principalmente), era già stato ritenuto gravoso per le *piccole* imprese e, quindi, riconosciuta la medesima facoltà di esonero della sua redazione anche per le *micro*.

A prescindere dalla mera descrizione del contenuto delle nuove disposizioni, vi è da sottolineare come, secondo chi scrive, la perdita di gran parte del contenuto a carattere informativo pregiudica fortemente quella funzione – non solo strategica ma propositiva e di diffusione della capacità dell'azienda di mantenere delle buone e durature condizioni di continuità aziendale – che la comunicazione economico-finanziaria ha e che più volte è stata enfatizzata nelle pagine del presente capitolo.

A supporto di tale convincimento si richiamano, in estrema sintesi, alcuni punti delle nuove disposizioni di legge.

Precisamente i riferimenti sono relativi a:

- il punto 2, comma 2 dell'art. 2435-ter;
- il punto 3, comma 2 dell'art. 2435-ter;
- il comma 3 dell'art. 2435-ter.

Il punto 2 del comma 2 dell'art. 2435-ter prevede l'esenzione per le micro-imprese dalla redazione della nota integrativa se “in calce allo stato patrimoniale risultino le informazioni previste dal primo comma dell'art. 2427, numeri 9 e 16 ...”, ossia risultino le informazioni relative al sistema dei conti d'ordine e al dettaglio sulle operazioni economiche realizzate con amministratori e sindaci.

Tale disposizione è coerente con quanto previsto per le piccole.

Tuttavia, la criticità ravvisata da chi scrive non è tanto il soggetto a cui sono dirette tali norme (*piccole* o *micro*) quanto il fatto stesso di averle previste e l'incidenza negativa che tali previsioni possono avere sui documenti a carattere descrittivo di tutte quelle grandezze di bilancio la cui corretta classificazione, valutazione e rappresentazione dovrebbe offrire un quadro dei valori rispettosi della clausola generale del bilancio e quindi della rappresentazione veritiera e corretta.

L'elemento “confortante” di tali disposizioni è dato comunque dalla circostanza che tale esenzione rappresenta pur sempre un'opzione che può essere esercitata o meno dall'impresa la quale deve sempre attenersi ai principi generali di veridicità e correttezza delle informazioni fornite dal bilancio con invece l'obbligo – fortunatamente – di fornire ulteriori informazioni, rispetto a quelle minime richieste dalle norme applicabili, qualora tali integrazioni consentano appunto all'azienda di presentare un bilancio veritiero e corretto.

L'altra previsione è quella contenuta nel punto 3 del secondo comma dell'art. 2435-ter che disciplina l'opzione di esonero prevista per la redazione della relazione sulla gestione.

Richiamando un concetto ben noto, tale relazione è quel documento di accompagnamento al bilancio in cui si compendia la volontà dell'azienda di rappresentare all'esterno la sua capacità di generare risultati economici positivi in futuro. Di possedere, cioè, quegli elementi di continuità per la creazione di valore con un approccio orientato al futuro e, quindi, non più consuntivo.

Anche in questo caso l'opzione della esenzione è comunque subordinata alla inclusione di alcune informazioni in calce allo stato patrimoniale, riferi-

te alle azioni proprie, alle operazioni con parti correlate e quindi a tutte le transazioni che incidono su queste poste.

La ratio dell'inclusione delle informazioni su tali poste di bilancio almeno in calce allo stato patrimoniale è da ricondurre alla particolare attenzione che il legislatore italiano da sempre dà a valori aziendali su cui possono "annidarsi" delle politiche di bilancio e delle conseguenti scelte di gestione a volte pregiudizievoli dell'interesse di alcune categorie di stakeholder.

Tuttavia ciò che non si condivide sono gli effetti negativi che la mancata redazione della relazione sulla gestione può produrre nel complessivo sistema informativo aziendale. Se si pone attenzione al contenuto della stessa nelle sue diverse parti, infatti, si potrà convenire sul fatto che, mancando questa, verranno a mancare una serie di informazioni e di indicatori sulla evoluzione futura della gestione in base a piani e programmi di natura strategica e, soprattutto sui relativi rischi, che in tale documento trovano il giusto spazio di rappresentazione.

Infine, il comma 3 dell'art. 2435-ter introduce la disapplicazione – in questo caso obbligatoria, non facoltativa – di due principi di redazione del bilancio.

Il primo è quello della c.d. deroga nel caso in cui una previsione normativa possa essere in contrasto con la rappresentazione veritiera e corretta delle operazioni aziendali, con la conseguenza di fornirne adeguata informativa nella nota integrativa (dalla redazione della quale non ci si potrebbe quindi più esimere!) e di accantonare un'apposita riserva indisponibile di utili derivanti dalla deroga medesima.

Il secondo ha a oggetto il trattamento contabile degli strumenti finanziari derivati. Data la complessità della materia, nonostante un utilizzo sempre più frequente anche da parte delle imprese di minori dimensioni, il legislatore ha accolto l'indirizzo comunitario decidendo di esentare tali aziende dalla loro contabilizzazione.

Tale esenzione non era stata concessa in passato alle piccole; al contrario si è ritenuto che tale adempimento sia sovradimensionato per le micro, alle quali è quindi stata riconosciuta la possibilità di non contabilizzare tale posta se non nel caso di redazione della nota integrativa e quindi inserimento nella stessa di tutte le informazioni connesse.

Ma nel caso in cui – come si opererà nella maggior parte dei casi – le micro imprese non redigeranno neanche la nota integrativa, questo tipo di informazioni da dove potranno essere desunte?

A parere di chi scrive, quest'ultima previsione non solo rappresenta una rilevante perdita di informazione (letteralmente intesa) ma elimina un ele-