



C E N S I S

**Barometro
CENSIS-COMMERCIALISTI
sull'andamento dell'economia
italiana**

Rapporto finale

Roma, 12 novembre 2020

Indice

1. La <i>verità vera</i> sull'economia al tempo del Covid-19	4
1.1. Dentro la seconda ondata	4
1.2. <i>Potrebbe non finire male</i> : la catastrofe economica si può evitare	5
1.3. I principali risultati	6
1.3.1. Ci vorrà ancora molto tempo	6
1.3.2. Più difficoltà per le microimprese	7
1.3.3. Provvedimenti e aiuti nella prima fase dell'emergenza: in fondo bene, malgrado le difficoltà	8
1.3.4. Tra 5 anni: tutto si complica	10
2. L'economia italiana dinanzi alla seconda ondata	11
2.1. Resistere, per la ripartenza c'è tempo	11
2.2. L'incertezza nello smottamento continuato	12
2.3. <i>Profondo rosso</i> imprese	13
2.3.1. Fatturati a picco	13
2.3.2. Liquidità evaporata	15
2.4. Alto rischio serrande abbassate	16
2.5. Futuro di paura	17
3. La situazione delle imprese	18
3.1. Piccoli a picco	18
3.2. Gli aiuti richiesti per avere ossigeno	19
3.3. Pessimisti sul futuro, soprattutto per le micro imprese	19
4. La situazione delle famiglie	21
4.1. In difficoltà	21
4.2. Gli aiuti richiesti	22
4.3. Il peggio potrebbe arrivare	23

5. I provvedimenti e gli aiuti nella prima fase dell'emergenza	24
5.1. Capire cosa è realmente accaduto	24
5.2. Si è messo mano dove occorreva	24
5.3. I detriti da rimuovere	26
5.4. La geografia della fiducia	27
6. Tra cinque anni	28
6.1. Vista oggi, staremo peggio	28
6.2. Rapporti tra soggetti economici più difficili	28
7. Velocizzare e semplificare: indicazioni per agire bene nella seconda ondata e oltre	30
8. Profilo socio-anagrafico e professionale dei commercialisti intervistati	31
Tabelle e figure	33

1. LA VERITÀ VERA SULL'ECONOMIA AL TEMPO DEL COVID-19

1.1. Dentro la seconda ondata

Ora che siamo di fronte alla seconda ondata qual è stato l'impatto del Covid-19 e delle misure economiche per sostenere l'economia reale? Cosa è accaduto e cosa presumibilmente accadrà?

Interrogativi semplici, chiari, che consentono di entrare nel vivo dei temi della *Seconda annualità del Barometro-Censis-Commercialisti*, che si misura con il più imprevedibile e inatteso degli eventi: la pandemia del Covid-19 e i suoi effetti economici e sociali.

Obiettivo del Barometro, in un contesto estremamente mutevole, è tastare il polso all'economia italiana e ai suoi soggetti per capire cosa è realmente accaduto e cosa siamo in grado di fare nel proseguimento dell'emergenza sanitaria.

E il Barometro è realizzato partendo dal punto di vista dei commercialisti che, per ruolo, competenza e professionalità, sono un sensore attendibile della reale dinamica economica che sta segnando il Paese e i suoi soggetti economici.

Se l'edizione 2019 del Barometro è stata un formidabile termometro dell'economia in tempi normali, l'edizione 2020 è il più efficace indicatore per capire cosa ci è successo, dove siamo e dove presumibilmente andremo nei prossimi mesi. Ed è uno strumento chiaro, di immediata lettura a disposizione della *public opinion* e dei decisori.

Pertanto il Rapporto, fondato sull'analisi e l'interpretazione delle opinioni di oltre 4.600 commercialisti italiani che hanno aderito al progetto Censis-Cndcec e rilevate attraverso una indagine condotta nel mese di settembre 2020, restituisce un quadro vivido, palpitante e unico dello stato di imprese, famiglie ed economia in generale. Di seguito i temi che sono affrontati:

- l'economia italiana nell'emergenza, in particolare nella seconda ondata;
- la situazione delle imprese a seguito di prima ondata, parziale riapertura e avvio della seconda ondata, con un focus sulle

- microimprese con fatturato annuo fino ad un massimo di 350.000 euro;
- un focus sulla situazione economica delle famiglie italiane;
 - la valutazione dei provvedimenti contenuti nei Decreti Cura Italia, Liquidità, Rilancio e adottati a sostegno di imprese e famiglie nella prima fase della emergenza sanitaria;
 - le aspettative sull'evoluzione del contesto economico più generale.

1.2. *Potrebbe non finire male: la catastrofe economica si può evitare*

Il Barometro descrive il buio totale calato sull'economia esito del colpo al cuore subito dal motore trainante il *sistema Italia*: le imprese, incastrate tra *lockdown* e restrizioni, sono finite nella morsa di una crisi economica e finanziaria che, secondo i commercialisti, avrà effetti prolungati nel tempo.

Considerate le fragilità strutturali di imprese ed economia, il Covid-19 e il conseguente blocco dei mercati per i commercialisti hanno generato la catastrofe in atto per le imprese, tra tracollo dei fatturati e inaridirsi della liquidità, con un surplus di sofferenza per le imprese più piccole.

Una crisi di portata epocale, oggi visibile solo in parte: tuttavia, per i commercialisti il finale tragico non è scontato o inevitabile perché sono convinti che si possa e si debba operare, già oggi, per evitarlo.

Non è quello dei commercialisti un ulteriore elenco di lamentele, ma un allarme con precise indicazioni di cosa si può fare già oggi, perché la fine dell'emergenza di per se stessa non salverà le imprese che rischiano di chiudere.

Come detto, il finale non è per nulla scontato. Le misure di sostegno attivate nella prima ondata sono valutate dai commercialisti piuttosto positivamente. Non tutto è stato perfetto, ma molto è stato buono o sufficiente.

Resta, per evitare il tracollo, l'esigenza prioritaria di velocizzare e semplificare le procedure per oltrepassare la lentezza cronica della burocrazia, alimentata dalla proliferazione di adempimenti di accesso alle misure.

Per i commercialisti ora c'è una grande occasione: l'emergenza, ritornata pressante con la seconda ondata, può essere la leva per spingere sui pedali di

semplificazione e velocità d'esecuzione, accelerando ogni implementazione dei provvedimenti. Tagliare drasticamente adempimenti, procedure, richieste per accedere ai benefici: ecco il semplice criterio guida per i nuovi eventuali provvedimenti.

Così gli interventi pubblici possono ammortizzare per tempo la caduta in basso, e la crisi può diventare acceleratore di positivi cambiamenti. Se sarà fatta la scelta giusta potrebbe finire molto meglio di quanto oggi si pensi, e anche le aspettative dei commercialisti sul futuro dell'economia italiana potrebbero non più essere così negative.

1.3. I principali risultati

1.3.1. Ci vorrà ancora molto tempo

Pochi dati rendono chiaro il quadro della situazione attuale dell'economia italiana:

- *ci vuole tempo per la ripartenza.* Per il 40,7% dei commercialisti ci vorrà ancora parecchio tempo per uscire dalla crisi. Ecco il *mood* che pervade la psicologia dei commercialisti in questa fase, trasversalmente ai territori (39,9% nel Nord Ovest, 41,5% nel Nord Est, 42,2% nel Centro e 40,2% nel Sud e Isole). E per il 26,9% dei commercialisti se non ci si adatta alle nuove condizioni, non sarà facile tornare a crescere e un ulteriore 24,2% pensa che i settori vitali sono ancora in difficoltà, non può bastare quel che è ripartito. Le speranze estive di ripresa si sono spente man mano che la minaccia della seconda ondata è diventata reale, perché solo il 6% pensa che le cose stanno tornando a marciare;
- *la psicologia dello smottamento continuato.* Secondo il 40,9% dei commercialisti si vive in una incertezza totale, convinti che bisogna essere preparati perché tutto può succedere, il 27,6% percepisce ansia per una nuova ondata e nuove possibili emergenze, il 24,5% rabbia perché non c'è nessuno che dà una mano effettiva, il 25,1% che ce la stiamo mettendo tutta, impegnandoci al massimo. Ecco il *mood* esito dello *smottamento continuato* che commercialisti percepiscono, per cui l'unica certezza è l'incertezza ed è radicata la sensazione che tutto sia estremamente friabile, amplificata dal riacutizzarsi dell'emergenza;

- *fatturati a picco+casse vuote=chiusure*. Il 95,5% dei commercialisti ha rilevato tra le imprese di cui segue le attività una grave perdita di fatturato nell'ultimo anno, uguale o superiore al 50% (di cui per il 25,6% è avvenuta in oltre il 50% della clientela, per il 45% in una quota tra il 26% ed il 50%, per il 24,9% in una minoranza). Incassi bloccati e alti costi di gestione da sostenere hanno creato un cortocircuito il cui esito è una grave crisi di liquidità per le aziende: infatti, il 93,9% dei commercialisti ne rileva un taglio uguale o superiore del 50% (di cui per il 30,3% riguarda oltre il 50% delle imprese clienti, per il 38,1% una quota tra il 26% e il 50%, per il 25,5% una minoranza) (fig. 1). E la doppia tagliola *fatturati a picco e liquidità evaporata* ha spinto molte imprese dopo il *lockdown* a non riaprire oppure a riaprire per poi chiudere: il 37,6% ha tra i clienti imprese che non hanno riaperto;
- *rischio serrande abbassate*. Pensando al futuro, l'84% dei commercialisti percepisce per le imprese di cui segue le attività il concreto rischio che si arrivi all'*extrema ratio*, ovvero alla chiusura definitiva: un rischio che è percepito maggiormente da chi segue microimprese (è l'85,7%, contro il 77% tra chi segue imprese di dimensioni maggiori) e che è amplificato dalle conseguenze economiche e sociali di una seconda ondata che annuncia nuovi blocchi e restrizioni;
- *pessimisti sul futuro*. Anche il *sentiment* sul futuro della situazione economica italiana tra un anno è negativo, con il 55,6% dei commercialisti è molto o abbastanza pessimista, mentre il 14,5% è ottimista, il 29,7% è né ottimista né pessimista.

1.3.2. Più difficoltà per le microimprese

La crisi del Covid-19 sta generando per le imprese più piccole un aggravio di difficoltà. Infatti:

- *il surplus di sofferenza di chi è più piccolo*. Il 29% dei commercialisti che segue solo o in maggioranza microimprese rileva per oltre metà della sua clientela un calo del fatturato uguale o superiore del 50% (è il 21,2% tra chi segue imprese di dimensioni maggiori) ed il 32,5% registra una perdita di liquidità uguale o superiore del 50% nell'ultimo anno in oltre metà della clientela (è il 26,2% tra chi segue imprese di dimensioni maggiori). Infine, hanno rilevato casi di *chiusura* dopo il *lockdown*, il 39% dei commercialisti

che seguono microimprese (ed è il 31,7% tra chi segue imprese di dimensioni maggiori);

- *gli aiuti richiesti nella prima fase per avere ossigeno.* Per far fronte alla crisi, il 94,2% dei commercialisti ha rilevato la richiesta di contributi a fondo perduto da parte delle aziende di cui segue le attività, il 92,7% il ricorso alla sospensione dei versamenti fiscali e contributivi (ad esempio pagamento Iva, Crediti d'imposta, Riduzioni d'imposta ecc.), il 90,7% l'accesso alla Cassa integrazione in deroga per i dipendenti, il 90% quello al finanziamento agevolato con prestito al massimo di 30.000 euro, l'85,9% registra la richiesta di moratoria straordinaria sui prestiti. I numeri esprimono l'ampio ricorso delle imprese alle misure di sostegno previste durante la prima fase dell'emergenza e di cui i commercialisti sono stati testimoni diretti: tra le misure a cui si è fatto accesso, in quote minori i commercialisti (23%) hanno rilevato la riscossione dei crediti in ritardo e sbloccati verso la Pubblica Amministrazione;
- *tra un anno: pessimisti, soprattutto per le microimprese.* Il 53% dei commercialisti è pessimista pensando alla situazione economica delle imprese tra un anno: il pessimismo pervade le prospettive future, specialmente tra chi segue solo o in maggioranza microimprese: è il 57% dei commercialisti, contro il 46,5% di quelli che invece curano le attività di imprese di dimensioni maggiori.

1.3.3. Provvedimenti e aiuti nella prima fase dell'emergenza: in fondo bene, malgrado le difficoltà

Quale la valutazione dei commercialisti sulle misure adottate dal Governo nella prima fase dell'emergenza, ovvero quelle previste nei Decreti Cura Italia, Liquidità e Rilancio? Dalle risposte emerge che:

- *si è messo mano dove bisognava farlo.* Richiesti di indicare il loro giudizio sulle misure a sostegno di imprese e famiglie contenute nei Decreti Cura Italia, Liquidità e Rilancio, il 43,7% dei commercialisti ha espresso un giudizio negativo, mentre il 30,7% dà un giudizio positivo e il 25,6% né positivo né negativo. Se nella valutazione generale i commercialisti presumibilmente mettono nel computo complessivo anche la presenza di quei detriti della macchina burocratica che nello stress dell'emergenza hanno inevitabilmente ingolfato la catena degli aiuti, sulle singole aree di intervento la quota dei giudizi positivi è ampiamente maggioritaria per il sostegno

alle imprese (45,2% è positivo, 34% è negativo, 20,8% è né positivo né negativo) e il lavoro (43,4% è positivo, 34,9% è negativo, 21,7% è né positivo né negativo), mentre si attesta su percentuali inferiori ma comunque significative per il sostegno alle famiglie (36,6% è positivo, 37,5% è negativo, 25,9% dà un giudizio neutro) e per la sospensione dei versamenti fiscali e contributivi (33,3% è positivo, 47,0% è negativo, 19,7% è né positivo né negativo). Il colossale sforzo statale, avvenuto in un quadro di difficoltà eccezionali, ha per ampie quote di commercialisti comunque saputo dare manforte negli ambiti e con le modalità appropriate;

- *detriti da rimuovere per essere più bravi ancora nella seconda ondata.* I commercialisti esprimono anche una valutazione puntuale su aspetti operativi delle misure che sono state introdotte. In particolare, il 79,9% dà un giudizio negativo sulla qualità dei testi normativi (il 5,9% è positivo, il 14,2% dà un giudizio neutro), il 76,7% sulla qualità e tempestività dei chiarimenti della prassi amministrativa (l'8% è positivo, il 15,3% dà un giudizio neutro), il 70,7% sugli adempimenti richiesti per fruire dei benefici (il 12,7% è positivo, il 16,6% neutro), il 67,2% sulla distribuzione delle risorse tra le diverse categorie di beneficiari (il 10,3% è positivo, il 22,5% neutro), il 61,1% sulla distribuzione delle risorse tra le varie misure adottate (l'11,2% è positivo, il 27,7% è neutro), il 58,4% sui tempi di effettiva erogazione delle risorse (il 21,3% positivo, il 20,3% neutro), il 56,9% sulla concreta erogazione delle risorse ai destinatari (il 21% è positivo, 21,9% neutro), il 49,9% sull'entità degli stanziamenti rispetto alle esigenze reali (il 25,9% è positivo, il 24,3% è neutro). Numeri che rimandano ai detriti, più o meno grandi, della macchina burocratica che hanno rallentato come sabbia negli ingranaggi la catena che va dalla richiesta del beneficio alla sua concreta erogazione nella prima fase dell'emergenza. Per la prima ondata la sorpresa e la dimensione colossale degli impegni giustifica largamente le difficoltà, tuttavia ora che la seconda ondata è qui i commercialisti puntano il dito su quegli aspetti migliorabili per innalzare efficacia ed efficienza delle misure;
- *la geografia della fiducia.* L'ondata eccezionale di aiuti e provvedimenti a sostegno dei soggetti economici ha un ritorno anche in termini di fiducia verso gli interlocutori di questi mesi. Pertanto, il 68,2% dei commercialisti valuta negativamente l'operato dell'Inps (10,4% positivo, 21,4% neutro), il 55,6% quello delle Agenzie fiscali (15% positivo, 29,4% neutro), il 53% dei Ministeri (12%

positivo, 35% neutro), il 46,9% delle banche (22,7% positivo, 30,4% neutro), il 41,7% degli enti locali (23,5% positivo, 34,8% neutro). Al netto di quote significative di commercialisti che danno una valutazione positiva o neutra, il quadro complessivo fotografa un giudizio critico.

1.3.4. Tra 5 anni: tutto si complica

Quale sarà nel più lungo periodo, l'esito di questa intensa stagione segnata dall'emergenza sanitaria? Dalle opinioni dei commercialisti emerge che:

- *sarà dura*. Pensando alla situazione dell'economia italiana tra 5 anni, il 42,2% dei commercialisti è pessimista, il 39,3% né ottimista né pessimista, il 18,5% è ottimista. I pessimisti sono il 43,7% nel Nord Ovest, il 41% nel Nord Est, il 42,6% nel Centro, il 41,2% nel Sud e Isole;
- *relazioni tra soggetti economici più difficili*. Tra cinque anni sarà più difficile sia *aprire una impresa* per il 48% dei commercialisti (era il 37,3% un anno fa) sia *gestire una impresa* (60,4%, un anno fa era il 54,7%). Complicati anche *i rapporti con il fisco* (56,5%, un anno fa era il 53,8%), *i rapporti con le banche* (60,6%, era il 60%), e *quelli con la pubblica amministrazione* (53,7%). L'emergenza sanitaria ha amplificato l'idea che i rapporti tra i soggetti saranno difficili.

2. L'ECONOMIA ITALIANA DINANZI ALLA SECONDA ONDATA

2.1. Resistere, per la ripartenza c'è tempo

In una fase come quella attuale, dove sono ancora evidenti i postumi lasciati dall'emergenza sanitaria e *lockdown* e la seconda ondata è ormai reale e va affrontata, quale il *sentiment* dei commercialisti sulla attuale situazione dell'economia italiana?

La risposta a tale interrogativo lascia pochi dubbi, perché fa immediatamente comprendere come il termometro sia orientato al negativo.

Infatti, richiesti di indicare quale sia la situazione dell'economia italiana nella attuale fase, il 40,7% dei commercialisti ritiene che ci vorrà ancora parecchio tempo per uscire dalla crisi (tab. 1).

Una sensazione che attraversa la maggioranza dei commercialisti intervistati e restituisce plasticamente il *mood* con cui viene vissuto questo momento, dove il nuovo balzo dei contagi impone nuove limitazioni e divieti a cui attenersi, facendo rimpioombare il clima generale nella paura di una nuova emergenza.

La ripartenza è lontana, è quasi un miraggio e la prospettiva di un autunno fatto di divieti e stop non fa risalire le aspettative. Ed è una visione che si muove trasversalmente ai territori i commercialisti perché il dato arriva al 39,9% nel Nord Ovest, al 41,5% nel Nord Est, al 42,2% nel Centro e al 40,2% nel Sud e Isole.

Il resto delle opinioni espresse completa un quadro dove le aspettative sono puntate verso il basso: infatti, il 26,9% dei commercialisti ritiene che se non ci si adatta alle nuove condizioni, non sarà facile tornare a crescere ed il 24,2% ritiene che ci siano settori vitali ancora in difficoltà e che non può bastare quel che è ripartito.

Non c'è spazio ad ipotesi che invece propendono per un evolvere in positivo della situazione: infatti, solo un minoritario 6% pensa che l'economia si sta riprendendo, le cose stanno tornando a marciare.

Ci vuole tempo per la ripartenza: si potrebbe sintetizzare così il *sentiment* della maggioranza dei commercialisti sull'economia italiana, esito di una emergenza sanitaria che non molla la presa, continua a lasciare scorie

pesanti sull'economia e i suoi protagonisti e rende il contesto in cui operare complesso.

Le difficoltà ci accompagneranno ancora per lungo tempo: il rischio concreto è che sono presumibilmente destinate ad aumentare man mano la seconda ondata prende piede.

2.2. L'incertezza nello smottamento continuato

In un clima sociale che col passare dei giorni si incupisce e minaccia nuove pesanti scure all'orizzonte per effetto della seconda ondata, quale il *sentiment* che domina questa complessa fase che sta attraversando il nostro Paese?

Dalle risposte dei commercialisti emerge un quadro chiaro, sintetizzabile in poche, brevi, definizioni. Infatti (tab. 2):

- per il 40,9% dei commercialisti si è *preoccupati per l'incertezza ormai totale, perché dopo Covid-19 e lockdown bisogna essere preparati a tutto perché tutto può succedere;*
- per il 27,6% si è *in ansia per altre future possibili emergenze (io mi impegno, ma se arriva un'altra ondata così non so che fare);*
- per il 25,1% ce la si sta mettendo tutta, *devo darmi da fare, metterci tutto l'impegno;*
- per il 24,5% si è *arrabbiati, in collera per aiuti mancati o insufficienti perché nessuno mi ha dato una mano effettiva, al di là delle chiacchiere.*

Ecco il quadrilatero che definisce la psicologia collettiva e relativi comportamenti in questa fase: un corollario di emozioni che rimane lo stesso trasversalmente alle diverse aree geografiche.

Dai commercialisti emerge chiaramente che ormai si è ben interiorizzata la convinzione che *l'unica certezza è l'incertezza*, ovvero il continuo movimento di una realtà che appare estremamente friabile e pronta a smottare sotto i piedi da un momento all'altro.

E nella certezza di essere ormai entrati in una fase di *smottamento continuato* trova terreno fertile l'ansia per nuove possibili emergenze legate alla ripresa del virus e a catena, per le difficoltà economiche che genera. Ansia che si salda ad una rabbia sorda, esito della sensazione di ritrovarsi ad

affrontare quanto accadrà senza saldi pilastri da appoggio e supporti appropriati.

Resta l'italianissima resilienza del rimbocarsi le maniche e provare comunque ad affrontare la situazione: essa è già stata un prezioso combustibile nella fase più dura dell'emergenza e continua ad esserlo oggi, tenendo viva la speranza e l'impegno individuale, rifuggendo dalla tentazione di mollare tutto e restare in balia degli eventi.

In estrema sintesi, dai commercialisti emerge una grande frustrazione, esito dello *shock* pandemico con cui ormai tutti fanno i conti dal mese di marzo: la realtà pre Covid-19 a cui si era abituati è cambiata d'improvviso e quella a venire resta liquida, senza ancora una forma definita e consolidata nel tempo, sospesa per effetto dei sali e scendi dei contagi e, conseguentemente, dell'alternarsi di stati di maggiore o minore allerta.

In tutto questo, dove si fatica ad avere una idea chiara di quale potrebbe essere l'esito finale, trova spazio la sensazione di non riuscire ad avere ciò che serve per fronteggiare al meglio quanto sta accadendo.

Ed è un esito, in piena seconda ondata, che rilancia l'impegno dello Stato a sostegno dei soggetti economici, già protagonista di un colossale sforzo pubblico di questi mesi con il moltiplicarsi di sussidi e di interventi a compensazione del blocco dei mercati imposto dal *lockdown*.

2.3. Profondo rosso imprese

2.3.1. Fatturati a picco

La crisi del *sistema-Italia* per effetto del Covid-19 si riflette nella crisi profonda che sta attraversando il suo motore trainante: le imprese.

Parlare in termini generici di crollo del Pil, delle esportazioni, della produzione industriale colpisce l'immaginario collettivo solo sino a un certo punto. Assuefatti ad una informazione caotica e enfaticante, nella proliferazione di numeri e informazioni su epidemie e conseguenze che si fanno via via più drammatiche, a questo stadio non è facile rendere ragione in modo efficace di quel che realmente è accaduto e, più ancora, di quanto sta accadendo e potrebbe accadere nei prossimi mesi.

Per farlo è imprescindibile allora partire dal quadro preciso della durezza del colpo ricevuto dal tessuto produttivo del nostro Paese.

La crisi da Covid-19 è particolarmente infida, difficile da fronteggiare: essa, infatti, colpisce le imprese non con una logica economica, ma forza dentro il girone del rischio fallimento o comunque del tracollo di fatturato anche quelle imprese che fino ad un giorno prima dell'esplosione del virus sul piano economico-finanziario erano sane o comunque in grado di stare in piedi con piena solidità.

Ecco l'originalità della crisi Covid-19: *tutti sono dentro il profondo rosso dei fatturati* perché oggi manca quella ferrea, fredda, razionalità delle crisi economiche propriamente dette che alla fin fine praticano una dura ma alla lunga benefica selezione all'interno del tessuto produttivo colpendo le imprese più marginali o dalle fondamenta d'argilla.

Nel gioco dei codici Ateco prima, e in quello delle regole del distanziamento sociale poi, alle valutazioni economiche si sovrappongono e si impongono criteri extraeconomici che non necessariamente premiano le imprese sane o con potenzialità di tenuta nel lungo periodo.

Alcuni numeri danno idea della portata assolutamente inedita ed epocale della crisi. Infatti, richiesti di indicare in che percentuale le imprese clienti abbiano riportato una perdita grave di fatturato, uguale o superiore al 50% rispetto allo scorso anno, il 95,5% dei commercialisti ritiene che si sia verificata una sforbiciata agli incassi di tale portata. Ed entrando nel dettaglio (tab. 3):

- per il 24,9% hanno riportato una perdita uguale o superiore del 50% di fatturato al massimo un quarto delle imprese clienti;
- il 45% dichiara che il taglio della metà del fatturato ha riguardato una buona parte delle imprese clienti, tra il 26% ed il 50% del totale della clientela;
- vi è poi un ulteriore 25,6% degli intervistati per cui più del 50% delle sue imprese clienti ha riportato un taglio di fatturato del 50% o più;
- solo il 3,7% dei commercialisti dichiara che nessun cliente ha avuto una grave perdita di fatturato, di almeno la metà rispetto allo scorso anno.

Sono i numeri che danno il senso della colossale sforbiciata di massa dei fatturati che c'è stata. Una cosa mai vista nel nostro Paese in tempi di pace e che ha colpito in quota maggiore le imprese collocate nel Centro e nel Sud e Isole, dove Covid-19 ha agito evidentemente su fragilità preesistenti: infatti, la quota di commercialisti per cui il taglio del fatturato ha colpito oltre il

50% della clientela arriva rispettivamente al 30% nel Centro e al 34,3% nel Sud e Isole (19,2% nel Nord Ovest e il 17,7% nel Nord-Est).

Rendono ancora più vivido il quadro i dati dei commercialisti sulle imprese clienti che dopo il *lockdown* totale o non hanno riaperto o hanno riaperto ma poi hanno dovuto chiudere: nello specifico, il 37,6% dei commercialisti indica che tra le sue imprese clienti si sono verificati tali casi (tab. 4).

Il combinato disposto *incassi troppo bassi e alti costi di gestione* diventa una tagliola micidiale, mettendo in crisi le imprese, al punto che molte hanno dovuto chiudere, perché minate nella loro sostenibilità di breve periodo.

Ecco, in estrema sintesi, la crisi del tessuto imprenditoriale in atto, che sta colpendo le imprese con una tale capillarità che mai alcuna crisi in passato era riuscita a provocare.

2.3.2. Liquidità evaporata

La crisi della liquidità in cui tante imprese sono precipitate è, insieme allo sprofondo dei fatturati, uno dei volti più evidenti della crisi in atto.

Le catene dei pagamenti che già in tempi ordinari erano soggette ad incepparsi, come aveva rilevato il primo Barometro Censis-Commercialisti, oggi si sono definitivamente incagliate.

Così, tante imprese hanno smesso di produrre e vendere i propri prodotti e servizi e quindi di incassare e d'altro canto chi aveva un po' di liquidità nelle casse l'ha usata per far fronte agli alti costi di gestione in assenza di incassi.

Un cortocircuito che si è tradotto in una liquidità che è evaporata. Ben il 93,9% ha rilevato tra le imprese di cui segue le attività una perdita di liquidità rispetto allo scorso anno uguale o superiore del 50%. In particolare (tab. 5):

- per il 25,5% la perdita di liquidità uguale o superiore del 50% in un anno ha riguardato al massimo un quarto delle imprese clienti ed è il 30,3% tra chi segue solo in maggioranza piccole e medie imprese (23,1% tra chi segue microimprese);
- il 38,1% registra perdite di liquidità superiori del 50% in una buona parte delle imprese clienti (tra il 26% e il 50%);
- il 30,3% dichiara che le perdite di liquidità superiori del 50% hanno riguardato oltre la metà delle loro imprese clienti;

- solo il 4% dei commercialisti non ha imprese clienti che hanno avuto problemi di liquidità gravi, con perdite uguali o superiori al 50%.

La crisi della liquidità ha colpito soprattutto le imprese del Sud e Isole e del Centro: infatti, la quota di commercialisti per cui il taglio della liquidità nelle casse ha colpito oltre il 50% della clientela arriva rispettivamente al 35,3% nel Centro e al 35% nel Sud e Isole (è il 19,2% nel Nord Ovest e il 17,7% nel Nord-Est).

2.4. Alto rischio serrande abbassate

La rovinosa caduta del tessuto produttivo genera rischi concreti per la tenuta futura delle imprese e che il deflagrare della seconda ondata e relative nuove chiusure rischiano di amplificare ulteriormente.

In particolare, richiedi di indicare per il futuro se le imprese di cui seguono le attività siano coinvolte da un alto rischio chiusura, l'84% dei commercialisti risponde affermativamente, di cui per il 66,2% ciò riguarda al massimo un quarto delle imprese clienti (fig. 1).

E il rischio chiusura è percepito come più alto tra chi segue solo o in maggioranza microimprese, rispetto a chi invece ha nella sua clientela imprese di dimensioni maggiori. Infatti, tra i primi il dato arriva all'85,5% mentre tra chi segue solo o in maggioranza piccole e medie imprese la percentuale scende al 77%.

La matematica certezza che ci sarà quasi sicuramente un *downsizing* del fatturato, un acutizzarsi dei costi di budget che imporrà una rigorosa *spending review* genera il rischio concreto che molte imprese siano costrette a soluzioni estreme: ovvero la chiusura dell'attività, specialmente per quelle imprese più piccole che rischiano di rimanere strozzate da un procedere a da qui in avanti, fatto di piccoli e grandi stop per contenere la seconda ondata dell'emergenza sanitaria .

Sono numeri che lanciano un chiaro *alert* sulla tenuta del sistema produttivo nei mesi a venire.

2.5. Futuro di paura

In un contesto che è stato profondamente scosso dallo shock sanitario, economico e sociale della fase più dura dell'emergenza e che oggi, dopo un'estate di relativa tranquillità, torna a fare i conti con la seconda ondata, come vedono i commercialisti il futuro dell'economia italiana?

Emblematici i dati perché, pensando all'economia italiana tra un anno (fig. 2):

- il 55,6% dei commercialisti è molto o abbastanza pessimista;
- il 29,9% è né ottimista né pessimista;
- solo il 14,5% dei commercialisti intervistati è ottimista pensando a quanto accadrà tra un anno.

Il futuro fa paura. E non potrebbe essere altrimenti, considerando la caduta a due cifre dell'economia italiana avuta in primavera e la prospettiva concreta che la seconda ondata, minando il tanto atteso effetto rimbalzo *post-lockdown*, chiuda il sipario sulla prospettiva di chiudere l'anno con una caduta ad una cifra.

Il pessimismo si muove trasversalmente ai territori perché il dato arriva al 59,9% nel Nord Ovest, al 54,5% nel Nord Est, al 57,8% nel Centro, al 50% nel Sud e Isole.

Ecco l'esito di quello smottamento continuato dove paura del contagio e crisi economica si saldano facendo piombare in una incertezza nuova, ma più acuta e radicata che non fa presagire l'arrivo di tempi migliori.

3. LA SITUAZIONE DELLE IMPRESE

3.1. Piccoli a picco

Al netto di un tessuto produttivo *tout court* finito in uno stato di profonda sofferenza, dalle opinioni dei commercialisti emerge chiaramente come la dimensione delle imprese segni una differenza, con una penalizzazione maggiore per le micro-imprese, quelle con fatturato annuo al massimo di 350.000 euro annuo.

Alcuni numeri rispetto a crisi di fatturato, chiusure forzate e crisi della liquidità ben rappresentano l'aggravio di difficoltà che tali imprese stanno vivendo. Infatti: (fig. 3):

- *crollo del fatturato*. Il 29% dei commercialisti che segue solo o in maggioranza microimprese rileva che oltre il 50% delle imprese clienti ha riportato un taglio di fatturato del 50% o più, contro il 21,2% tra chi segue imprese di dimensioni più grandi);
- *crisi liquidità*. Il 32,5% dei commercialisti che seguono microimprese dichiara che le perdite di liquidità superiori del 50% hanno riguardato oltre la metà delle loro imprese clienti, contro il 26,2% dei commercialisti che seguono solo o in maggioranza imprese di dimensioni maggiori;
- *chiusura obbligata*. Il 39% dei commercialisti che segue solo o in maggioranza microimprese nella sua clientela, rivela situazioni per cui dopo il *lockdown* totale o non si è riaperto o si è riaperto ma poi si è dovuto chiudere: tra chi segue imprese di dimensioni più grandi, la percentuale scende al 31,7%.

Ecco raffigurato il *surplus* di *sofferenza di chi è più piccolo*, che sta vivendo in maniera amplificata la crisi economica e sociale in cui la pandemia ha fatto piombare l'intero sistema-Italia.

3.2. Gli aiuti richiesti per avere ossigeno

Per far fronte alla crisi, le imprese hanno fatto un ampio ricorso alle misure previste dai Dpcm del Governo emanati durante la prima fase dell'emergenza e che i commercialisti hanno rilevato. Infatti (tab. 6):

- il 94,2% dei commercialisti ha rilevato tra le imprese clienti la richiesta di contributi a fondo perduto;
- il 92,7% ha registrato il ricorso alla sospensione dei versamenti fiscali e contributivi (ad esempio pagamento Iva, Crediti d'imposta, Riduzioni d'imposta ecc.);
- il 90,7% rileva il ricorso alla Cassa integrazione in deroga per i dipendenti;
- il 90% ha registrato l'accesso al finanziamento agevolato con prestito al massimo di 30.000 euro;
- l'85,9% registra la richiesta di moratoria straordinaria sui prestiti;
- il 64,2% l'accesso al finanziamento agevolato con prestito superiore ai 30.000 euro.

Dalle risposte emerge come le imprese abbiano fatto accesso, trasversalmente ai territori e alla dimensione, all'ampio set di misure messe in campo per dare loro supporto e respiro.

In tale quadro, tuttavia bassa è la quota di commercialisti che ha registrato tra le sue imprese clienti la riscossione dei crediti verso la Pubblica Amministrazione che erano in ritardo e sono stati sbloccati (23%).

Una misura semplice, immediata, che avrebbe dato in presa istantanea una boccata d'ossigeno all'intero sistema produttivo immettendo subito risorse fresche da utilizzare, che è invece di fatto mancata l'appello.

3.3. Pessimisti sul futuro, soprattutto per le micro imprese

Il 53% dei commercialisti è pessimista pensando alla situazione economica delle imprese clienti tra un anno, mentre il 16,8% è ottimista, è il 30,2% non è né positivo né negativo (fig. 4).

In linea con il *mood generale* per la situazione economica del Paese, anche rispetto alle imprese tra i commercialisti vince un pessimismo per una situazione che è inevitabilmente è percepita come destinata a peggiorare.

E il pessimismo si acuisce tra commercialisti che seguono solo o in maggioranza microimprese: infatti, tra questi il dato arriva al 57%, mentre tra chi segue imprese di dimensioni maggiori è il 46,5%.

4. LA SITUAZIONE DELLE FAMIGLIE

4.1. In difficoltà

Il commercialista è il più sensibile dei termometri della condizione economica anche delle famiglie, perché è l'istituzione e la professione che più condivide adempimenti e procedure che consentono di tastare il polso all'economia delle famiglie italiane.

Anche in questo ambito ogni giorno sono rilanciati numeri che indicano un *sentiment* di grande paura e cautela, legato al grado di incertezza di lavoro e reddito.

Il paradosso del rigonfiarsi dei portafogli e dei conti correnti di tante famiglie nel periodo del *lockdown* sta progressivamente lasciando il posto ad un ampliamento dell'area della sofferenza economica e, al contempo, ad un ritrosia a spendere esito del timore che il peggio non sia ancora passato.

Una cosa è certa: la durezza della prova economica imposta dal Covid-19 è stata minore per le famiglie che per le imprese, che confermano in fondo quanto già era emerso nella prima edizione del Barometro Censis-Commercialisti, ovvero una capacità di restare a galla nelle difficoltà maggiore rispetto a quella delle imprese.

Infatti, richiesti di indicare in che misura le famiglie clienti avessero dovuto affrontare difficoltà economiche a causa del Covid-19 emerge che è l'85,9% dei commercialisti ad aver rilevato tale situazione. In particolare (tab. 7):

- il 40,7% indica una quota che è una minoranza, compresa tra l'1% e il 25%;
- il 26,5% indica una quota tra il 26 ed il 50% del totale delle famiglie clienti;
- il 18,7% indica una percentuale di clientela superiore al 50%;
- il 6% dei commercialisti non ha avuto famiglie con difficoltà economiche.

Tuttavia, dalla fase 2 in poi, e più ancora oggi che si è nella seconda ondata del Covid-19, il rischio è che l'area sinora contenuta del disagio economico si amplia di molto.

Infatti, i commercialisti ritengono che a fine anno saranno in difficoltà una media del 36,8% di nuclei familiari, con oscillazioni che vanno dal 33,7%

nel Nord-Ovest, al 31,1% nel Nord Est, al 38,3% nel Centro, fino al 44,4% del Sud-isole (fig. 5).

In estrema sintesi, anche le famiglie non possono dormire sonni tranquilli di fronte all'evolversi dell'emergenza sanitaria.

4.2. Gli aiuti richiesti

È utile completare il quadro con le risposte dei commercialisti in merito all'accesso delle famiglie ai provvedimenti introdotti a loro favore. Emerge che (fig. 6):

- il 77,5% rileva che le famiglie clienti abbiano fatto richiesta di sospendere le rate di finanziamento attive come ad esempio per i mutui: di questi, il 42,5% indica comunque che l'hanno fatto al massimo un quarto dei nuclei familiari clienti;
- il 75,3% ha fatto richiesta di sospensione dei piani di rateazione in corso con l'Agenzia delle Entrate e con l'Agenzia delle Entrate-Riscossione: di questi, il 36,8% indica che è una minoranza di imprese a farne richiesta;
- il 68% rileva che le famiglie clienti hanno fatto richiesta di una tra le misure previste per il sostegno alla genitorialità (ad esempio congedo parentale al 50%, bonus babysitter), di cui il 36,1% indica che è stato al massimo un quarto delle famiglie clienti a farne richiesta;
- il 55,4% riscontra la richiesta delle famiglie di bonus vacanze, bonus "biciclette", ecobonus e sismabonus al 110%, ecc., di cui il 40,5% ha rilevato che ne hanno avuto accesso una minoranza di famiglie clienti (tra l'1 e il 25%);
- il 23,5% dei commercialisti rileva la richiesta del Reddito di Emergenza, di cui il 17,3% indica una minoranza di famiglie clienti, (tra l'1 e il 25%).

I numeri relativi alle famiglie riflettono la sensazione per cui i nuclei familiari siano andati tutto sommato meglio nella bufera Covid-19: infatti dai commercialisti emerge come abbiano fatto richiesta di aiuti e bonus soprattutto una minoranza delle famiglie ha fatto ricorso agli aiuti per avere un po' di respiro, supplire ai problemi anche di gestione delle proprie problematiche familiari, adattarsi al nuovo contesto.

4.3. Il peggio potrebbe arrivare

Coerentemente al ritratto disegnato rispetto all'impatto dell'emergenza sanitaria sui bilanci familiari e al timore che arrivino nuove scure parallelamente al peggiorare dell'emergenza sanitaria, pensando alla situazione economica delle famiglie clienti tra un anno (tab. 8):

- il 55,6% è molto o abbastanza pessimista;
- il 32,2% è né ottimista né pessimista;
- solo il 12,2% è molto o abbastanza ottimista.

Numeri che esprimono un lucido timore verso il possibile precipitare della situazione, specialmente in un contesto segnato da una lunga convivenza con il virus e dagli effetti negativi della seconda ondata.

E il pessimismo è trasversale ai territori perché arriva al 57,9% nel Nord Ovest, al 52,1% nel Nord Est, al 58,7% nel Centro, al 53,9% nel Sud e Isole.

5. I PROVVEDIMENTI E GLI AIUTI NELLA PRIMA FASE DELL'EMERGENZA

5.1. Capire cosa è realmente accaduto

È utile integrare le opinioni dei commercialisti sulla situazione economica del Paese e quella di imprese e famiglie con la valutazione che danno dell'insieme di misure e provvedimenti adottati dal Governo nella prima fase dell'emergenza sanitaria e contenute nei Decreti Cura Italia, Liquidità e Rilancio, per far fronte alle conseguenze economiche e sociali di quanto è accaduto dal 9 marzo in poi, ovvero quando è ufficialmente iniziato il *lockdown* totale.

5.2. Si è messo mano dove occorreva

La percezione dei commercialisti sullo stato attuale e futuro dell'economia italiana e dei suoi protagonisti lancia un *alert* forte e chiaro sulla nostra economia e sui rischi per la tenuta dei soggetti economici, specialmente del tessuto produttivo.

Lo sforzo individuale e collettivo è stato colossale e si è visto anche il ritorno potente dell'intervento pubblico nell'economia, per dare supporto a imprese e famiglie alle prese con gli stop forzati e i blocchi delle attività produttive.

Il risultato è stato una proliferazione di provvedimenti, interventi, misure: una stagione breve ma estremamente intensa e che ha visto i commercialisti entrare in partita con un ruolo di primo piano per ruolo, professionalità e competenze. Quale la valutazione che i commercialisti danno dei provvedimenti adottati dal Governo per fronteggiare l'emergenza sanitaria e relativo blocco dei mercati, dal Decreto Cura Italia, a quello Liquidità, fino a quello Rilancio?

In generale, il 43,7% esprime un giudizio negativo sulle misure adottate a sostegno di imprese e famiglie, contro un 30,7% che invece ha dato un giudizio positivo, e un 25,6% per cui la valutazione è né positiva né negativa (fig. 7).

Se larghe quote di commercialisti esprimono apprezzamento o comunque non negatività, la maggioranza esprime un giudizio negativo, critico. È presumibile che ciò sia il riflesso di una valutazione più ampia, che mette nel computo della valutazione anche quegli aspetti tecnico-operativo che sono entrati in gioco in fase di implementazione degli interventi e rispetto a cui, come si vedrà nelle pagine successive, hanno in taluni casi pagato lo scotto di uno sforzo eccezionale da erogare in un tempo estremamente limitato vista l'eccezionalità del momento.

Infatti, entrando nel merito dei giudizi dati per le singole aree di intervento l'area dei giudizi positivi si amplia perché:

- il 45,2% dei commercialisti valuta positivamente l'area del sostegno alle imprese (ad esempio moratoria sui debiti, le garanzie statali per prestiti le deroghe al principio di continuità aziendale ecc.), mentre è 34% che dà un giudizio negativo, il 20,8% né positivo né negativo;
- il 43,4% valuta in modo positivo l'ambito del lavoro (ricorso alla Cassa integrazione in deroga, altri ammortizzatori sociali al divieto di licenziamento ecc.), mentre il 34,9% è negativo, il 21,7% è né positivo né negativo);
- il 36,6% valuta positivamente le misure per il sostegno alle famiglie (ad esempio bonus babysitter, congedo parentale al 50%, Reddito di emergenza), mentre il 37,5% né da comunque un parere negativo, e il 25,9% dà un giudizio neutro;
- per il 33,3% è positivo il giudizio sull'ambito della sospensione dei versamenti fiscali e contributivi: solo dei commercialisti valuta tali provvedimenti come positivi, mentre è negativo per il 46,9%, né positivo né negativo per il 19,3%.

Si è messo mano dove occorreva: si potrebbe sintetizzare così il giudizio dei commercialisti rispetto al *core* dei provvedimenti. Pur stretti nella morsa di una emergenza che non ha precedenti e della altrettanto impellente esigenza di dare risposte rapide alla crisi economica e sociale, lo sforzo pubblico è riuscito ad intervenire a sostegno dei soggetti economici con interventi che quote significative di commercialisti valutano come positivi, specialmente sul fronte del lavoro e del sostegno alle imprese.

5.3. I detriti da rimuovere

La valutazione dei provvedimenti e degli aiuti si completa con quella che i commercialisti danno su aspetti più operativi.

Infatti, richiesti di indicare la loro opinione su una serie di aspetti tecnici dei provvedimenti emerge un campo di valutazioni che offre indicazioni chiare, ora che si è in piena seconda ondata, sugli aspetti che più hanno funzionato e quelli su cui è invece importante dare una sterzata per non rischiare di minare l'efficacia delle misure.

Infatti, dai commercialisti emerge che (fig. 8):

- il 79,9% valuta negativamente la qualità dei testi normativi, mentre il 5,9% è positivo e il 14,2% esprime un giudizio neutro;
- il 76,7% è negativo sulla tempestività dei chiarimenti della prassi amministrativa, contro l'8% che è positivo, il 15,3% che è neutro;
- il 70,7% valuta in modo negativo gli adempimenti richiesti per la fruizione dei benefici, mentre il 12,7% è positivo, il 16,6% è neutro;
- il 67,2% è negativo sulla distribuzione delle risorse tra le diverse categorie di beneficiari, mentre il 10,3% è positivo, il 22,5% esprime un giudizio neutro;
- il 61,1% valuta in senso negativo la distribuzione delle risorse tra le varie misure adottate, e l'11,2% positivo, il 27,7% neutro;
- il 58,4% è negativo sui tempi di effettiva erogazione delle risorse, ed il 21,3% positivo, il 20,3% neutro;
- il 56,9% dà una valutazione negativa sulla concreta erogazione delle risorse ai destinatari, ed il 21% è positivo, il 21,9% è neutro;
- il 49,9% dà una valutazione negativa sulla entità degli stanziamenti rispetto alle esigenze reali, il 25,9% è positivo, il 24,3% è neutro;

Al netto di quote non secondarie di commercialisti che danno una valutazione positiva o comunque non negativa specialmente per taluni aspetti, prevale una visione critica, con la maggioranza dei commercialisti che valuta in modo negativo gli aspetti più operativi delle misure adottate.

Certamente, nella valutazione complessiva va messo in conto che si è di fronte ad uno sforzo supremo attuato con estrema rapidità nelle decisioni e nella loro implementazione. Aspetti che non possono non essere considerati e che rendono il quadro emerso un puntuale e approfondito elenco di indicazioni per massimizzare gli interventi ora che la seconda ondata in atto e nuova coperta di protezione sta per essere calata, snellendo la catena che

va dalla richiesta del contributo alla presentazione della domanda, fino alla concreta erogazione.

5.4. La geografia della fiducia

I commercialisti, per ruolo svolto e per percezione del *sentiment* dei clienti, sono oggi interpreti del *mood* di imprese e famiglie clienti verso gli interlocutori economici di questi mesi.

Infatti, la grande coperta statuale di prestiti agevolati o a fondo perduto e di bonus ha lenito qualche sofferenza sociale, ma vive una sensazione diffusa di paura, di timore di dover affrontare in solitudine la gravità della situazione economica che si sta determinando.

Il risultato è che nella fase attuale si è andata delineando una nuova geografia della fiducia verso gli interlocutori che è molto legata alla loro operatività, capacità di dare aiuto.

Pertanto, i commercialisti, come interpreti del *mood* dei clienti, nel valutare una serie di soggetti interlocutori di questa fase, esprimono un giudizio che nel complesso è in larga maggioranza negativo. Infatti, il 68,2% esprime un giudizio negativo sull'Inps (il 10,4% lo valuta positivamente, il 21,4% dà un giudizio che è neutro), il 55,6% sulle agenzie fiscali (il 15% è positivo, il 29,4% dà un giudizio neutro), il 53% sui Ministeri (il 12% è positivo, il 35% è neutro), il 46,9% su banche (il 22,7% è positivo, il 30,4% è neutro), il 41,7% su enti locali (il 23,5% è positivo, il 34,8% è neutro) (fig. 9).

Numeri che sono esito presumibilmente di quegli aspetti operativi che hanno talvolta intralciato la catena degli aiuti, rallentando la macchina e amplificando i costi per i soggetti economici. In tal senso, l'Inps ne è un esempio emblematico: se da un lato non si può non rilevare che alla fin fine ha gestito una incombenza colossale e se l'è cavata, dall'altro è altrettanto evidente che si è avuta una moltiplicazione di casi estremi, anomali, di persone lasciate appese in altrettanti comma 22 per benefici e sussidi ai quali avevano diritto e di cui avevano assoluto bisogno.

6. TRA CINQUE ANNI

6.1. Vista oggi, staremo peggio

Quale sarà nel più lungo periodo, l'esito di questa intensa stagione segnata dall'emergenza sanitaria? Cambierà in meglio, in peggio o rimarrà uguale ad oggi il contesto economico in cui si troveranno ad operare imprese e famiglie?

Nel mentre la guerra è in atto, anche se può non sembrare appropriato pensare al dopoguerra, è importante capire nel tempo quel che è destinato a restare e quel che invece è figlio della contingenza, per quanto drammatica e dirompente essa sia.

È il *sentiment* offre una prima, chiara, interpretazione di quello che i commercialisti si aspettano nel medio periodo. Pertanto, richiesti di indicare quale fosse il loro stato d'animo pensando alla situazione dell'economia italiana tra 5 anni emerge che (fig. 10):

- il 42,2% si dice pessimista;
- il 39,3% né ottimista né pessimista;
- il 18,5% è ottimista.

Anche allargando la prospettiva a 5 anni, resta il pessimismo quale sentimento prevalente, che attraversa trasversalmente i commercialisti nelle diverse aree geografiche perché è il 43,7% nel Nord Ovest, 41% nel Nord Est, 42,6% nel Centro, 41,2% nel Sud e Isole.

Ogni prospettiva se non ottimistica, quanto meno rosea, è definitivamente andata in soffitta.

6.2. Rapporti tra soggetti economici più difficili

È utile integrare la valutazione di *sentiment* con quella puntuale, relativa all'evoluzione del contesto economico e in particolare ai rapporti tra soggetti economici. Ed è altrettanto interessante mettere a confronto le opinioni espresse con quelle emerse nella prima edizione del Barometro Censis Commercialisti per misurare l'intensità dell'effetto Covid-19 sulla aspettative degli intervistati.

E dai dati emerge chiaramente come la percezione che il contesto sarà più difficile ha ricevuto una ulteriore intensificazione. Infatti (fig. 11):

- *aprire una impresa* sarà più difficile per il 48% (era il 37,3% un anno fa), più facile per il 14,6% (era il 22,3%) e uguale per il 37,4% (era il 40,4%);
- *gestire una impresa* sarà più difficile per il 60,4% (era il 54,7%), più facile per il 9,4% (era il 9,6%), uguale per il 30,2% (era il 35,7%);
- *i rapporti con il fisco* saranno più difficili per il 56,5% (era il 53,8%), più facili per l'8,4% (era il 13,7%), e uguali per il 35,2% (era il 32,5%);
- *i rapporti con le banche* saranno più difficili per il 60,6% (era il 60%), più facili per il 5,6% (era il 5,9%), uguali per il 33,8% (era il 34,1%).

Completano il quadro i difficili *rapporti con la pubblica amministrazione* per cui saranno più difficili per il 53,7% dei commercialisti, più facili per il 7,6%, uguali per il 38,6%.

Dai numeri emerge chiaramente che i commercialisti rilanciano quella visione pessimistica che già connota le aspettative verso il presente e il futuro immediato, prevedendo una complicazione dei rapporti con gli interlocutori economici da qui ai prossimi 5 anni, specialmente per quel che riguarda la gestione e l'apertura di una attività economica e i rapporti con fisco e pubblica amministrazione.

Vi è la certezza che le cose sono destinate a complicarsi ulteriormente o comunque non certo a semplificarsi: l'effetto Covid-19 è evidente perché rispetto ad un anno le aspettative verso il futuro a medio termine sono ulteriormente scivolote in basso.

In estrema sintesi, i dati del Barometro Censis-Commercialisti non lasciano spazio ad equivoci: è in corso una catastrofe, intesa come un mutamento intenso, radicale, complessivo del contesto in cui le imprese operano con effetti dirompenti sulla capacità di fare fatturato. Agli effetti sanitari propriamente detti e delle risposte sociali alla epidemia si sono aggiunte le conseguenze economiche indotte dalle nuove regole e dalle ricadute materiali e psicologiche sulle persone.

7. VELOCIZZARE E SEMPLIFICARE: INDICAZIONI PER AGIRE BENE NELLA SECONDA ONDATA E OLTRE

La seconda annualità del Barometro Censis-Commercialisti offre indicazioni precise, di grande utilità nel passaggio per gli interventi di supporto ai soggetti economici nella seconda ondata. Dai commercialisti arriva un primo *warning*: i protagonisti dell'economia hanno addosso i segni ereditati dagli sforzi della prima ondata. Infatti:

- la psicologia collettiva è orientata al pessimismo, con aspettative discendenti e un clima psicologico condizionato dallo *smottamento continuato* indotto dalla incertezza pervasiva e dal timore che si sta correndo verso il peggio;
- per le imprese, c'è stata una sforbiciata ai fatturati mai così grande, esito di incassi bloccati e conseguenti casse vuote che rendono il rischio saracinesche abbassate una minaccia concreta, che la seconda ondata amplifica ulteriormente;
- c'è stato uno sforzo pubblico colossale per fronteggiare l'emergenza sanitaria e dare protezione sui soggetti economici. Una colossale coperta calata su ambiti e aree di intervento su cui era opportuno intervenire. Peccato una implementazione rallentata per i soliti vizi burocratico amministrativi.

I commercialisti offrono indicazioni chiare sui detriti che si sono frapposti fra i benefici e i soggetti economici, a causa di una cronica patologia burocratica: poca tempestività dei chiarimenti della prassi amministrativa, lentezza nei tempi di erogazione dei benefici, moltiplicazione degli adempimenti di accesso alle misure. Rimuovere gli indicati detriti, causa dei rallentamenti, è una priorità.

Le sorti di un intero pezzo di tessuto produttivo sono appese alla rapidità con cui saranno introdotti correttivi sugli aspetti indicati, consentendo alle risorse statuali di arrivare per tempo ai destinatari. Salvare concretamente le imprese oggi perché possano rilanciarsi domani: questo il senso delle indicazioni dei commercialisti.

8. PROFILO SOCIO-ANAGRAFICO E PROFESSIONALE DEI COMMERCIALISTI INTERVISTATI

La rilevazione, effettuata con il sistema Cawi (*Computer Assisted Web Interview*) è stata condotta nel mese di settembre del 2020 e ha raggiunto 4.635 commercialisti iscritti al Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC).

Agli intervistati è stato sottoposto un questionario articolato in quattro macroaree:

- *la situazione dell'Italia nel post Covid-19*: in questa sezione è stato chiesto di esprimere la propria valutazione sulla situazione attuale dell'economia italiana alla luce dell'emergenza sanitaria del Covid-19;
- *la situazione delle imprese nel post Covid-19*: in questa sezione si è chiesto agli intervistati di dare una valutazione generale su quanto accaduto alle imprese, prendendo in esame aspetti puntuali come la crisi del fatturato, la crisi della liquidità, la valutazione dei provvedimenti adottati e le criticità emerse, le aspettative verso il futuro;
- *la situazione delle famiglie italiane nel post Covid-19*: gli intervistati hanno dato la propria valutazione sulla situazione economica delle famiglie clienti, sulle misure a cui si è fatto accesso per fronteggiare l'emergenza e le aspettative verso il futuro;
- *il futuro a breve e medio termine*. È una sezione in cui si è chiesto agli intervistati di esprimere il proprio *sentiment* sull'evoluzione sia della situazione del Paese, imprese e famiglie tra un anno sia dei rapporti con i soggetti economici (fisco, banche, Pubblica Amministrazione).

Per quanto concerne le caratteristiche socio-demografiche, al netto della quota degli intervistati che non hanno dato indicazioni in merito, emerge che (tab. 9):

- il 68,5% dei rispondenti è di sesso maschile, il 25,8% femminile;
- il 19,2% dei commercialisti ha meno di 45 anni, il 37,2% ha tra i 46 e i 55 anni, il 38,1% ha più di 55 anni;
- il 24,3% dei rispondenti risiede nel Nord Ovest, il 24,1% nel Nord Est, il 22,9% nel Centro, il 23,1% nel Sud e Isole.

Per quanto riguarda aspetti specificamente legati alla professione, all'interno del questionario è stato chiesto di indicare il numero di persone che compongono lo studio professionale in cui opera.

Pertanto, la maggioranza dei rispondenti lavora in uno studio composto tra le 1 e le 5 persone (63,7%) il 17,2% in uno di 6-9 persone, il 10% tra le 10-20 persone, il 3,5% in studi composto da più di 20 persone.

Una seconda area di interesse ha riguardato le aree professionali, rispetto alla quale il 92,9% dei rispondenti dichiara di operare in ambito contabilità, bilancio e fisco, il 37,9% nella consulenza e finanza aziendale, il 38,6% nell'area revisione legale dei conti e/o revisione enti locali, il 14,9% nell'area incarichi giudiziali, l'8,3% enti locali e/o Terzo Settore.

TABELLE E FIGURE

Tab. 1 – Opinione dei commercialisti sulla attuale situazione dell'economia italiana, per area geografica (val. %)

<i>Pensando all'economia italiana in generale in questa fase secondo Lei:</i>	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Ci vorrà ancora parecchio tempo per uscire dalla crisi	39,9	41,5	42,2	40,2	40,7
Se non ci si adatta alle nuove condizioni, non sarà facile tornare a crescere	26,1	26,6	27,0	27,3	26,9
Settori vitali sono ancora in difficoltà, non può bastare quel che è ripartito	25,2	23,2	25,3	22,6	24,2
Si sta riprendendo, le cose stanno tornando a marciare	6,2	7,2	2,9	7,6	6,0
Non saprei	2,5	1,5	2,6	2,4	2,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 2 – Opinione dei commercialisti sui principali stati d’animo di imprese e famiglie in questa fase (val. %)

<i>Quali tra le seguenti affermazioni descrivono meglio le reazioni psicologiche e di comportamento delle imprese e famiglie sue clienti e in generale dei soggetti economici?</i>	<i>%</i>
Preoccupati per l’incertezza ormai totale (dopo Covid-19 e lockdown bisogna essere preparati a tutto perché tutto può succedere)	40,9
In ansia per altre future possibili emergenze (io mi impegno, ma se arriva un’altra ondata così non so che fare)	27,6
Ce la stanno mettendo tutta (devo darmi da fare, metterci tutto l’impegno)	25,1
Arrabbiati, in collera per aiuti mancati o insufficienti (nessuno mi ha dato una mano effettiva, al di là delle chiacchiere)	24,5
Paura di non farcela (non so se ce la farò)	13,6
Spaesati di fronte a fatti inediti e inattesi (chi poteva mai dirlo, è tutto così complicato non ero preparato)	7,8

* Il totale è uguale a 100 perché erano possibili più risposte
 Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 3 – Commercialisti secondo cui le imprese clienti hanno avuto una perdita del fatturato uguale o superiore del 50% rispetto all’anno scorso a seguito dell’emergenza sanitaria Covid-19, per dimensione impresa cliente (val. %)

<i>Potrebbe indicare grosso modo le imprese sue clienti per cui l'impatto dell'emergenza del Covid-19 è stato grave o molto grave, riportando una perdita di fatturato rispetto all'anno scorso uguale o superiore al 50%?</i>	Microimprese	Piccole e medie imprese	Totale
No nessuna	2,5	6,2	3,5
Sì, di cui	96,2	92,8	95,5
<i>Una minoranza (tra l'1 e il 25%)</i>	21,0	31,0	24,9
<i>Una buona parte (tra il 26% e il 50%)</i>	46,2	40,6	45,0
<i>La grande maggioranza (oltre il 51%)</i>	29,0	21,2	25,6
Non saprei	1,3	1,0	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 4 – Commercialisti secondo cui le imprese clienti hanno deciso di non riaprire dopo la fine del *lockdown* totale e/o che hanno riaperto e poi chiuso, per dimensione impresa cliente (val. %)

<i>Tra i suoi clienti, vi sono imprese che hanno deciso di non riaprire dopo il lockdown e/o che hanno riaperto ma poi hanno chiuso?</i>	Microimprese	Piccole e medie imprese	Totale
No, nessuna	59,2	66,4	60,7
Sì, di cui	39,0	31,7	37,6
<i>Una minoranza (tra l'1 e il 25%)</i>	35,0	28,5	34,1
<i>Una buona parte (tra il 26% e il 50%)</i>	3,0	2,1	2,6
<i>La grande maggioranza (oltre il 51%)</i>	1,0	1,1	0,8
Non saprei	1,8	2,0	1,7
Totale	100,0	100,0	100,0

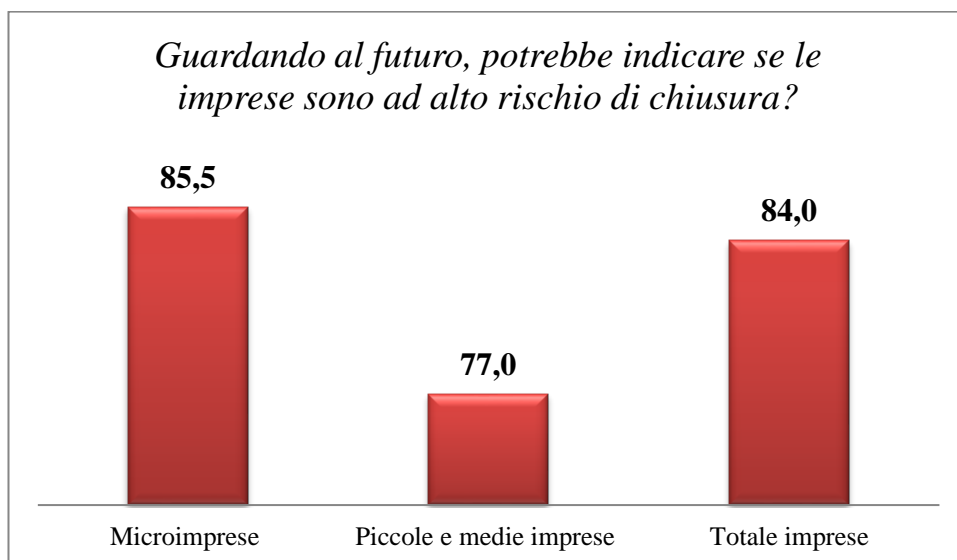
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 5 - Commercialisti secondo cui le imprese clienti hanno avuto una perdita di liquidità uguale o superiore del 50% rispetto all'anno scorso a seguito dell'emergenza sanitaria Covid-19, per dimensione impresa cliente (val. %)

<i>Potrebbe indicare grosso modo le imprese sue clienti per cui l'impatto dell'emergenza del Covid-19 ha causato una riduzione della liquidità disponibile rispetto all'anno scorso uguale o superiore al 50%?</i>	Microimprese	Piccole e medie imprese	Totale
No, nessuna	3,0	7,0	4,0
Sì, di cui	94,7	90,7	93,9
<i>Una minoranza (tra l'1 e il 25%)</i>	23,1	30,3	25,5
<i>Una buona parte (tra il 26% e il 50%)</i>	39,2	34,2	38,1
<i>La grande maggioranza (oltre il 51%)</i>	32,5	26,2	30,3
Non saprei	2,3	2,3	2,1
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 1 – Commercialisti secondo cui le imprese clienti sono ad alto rischio chiusura nel futuro, per dimensione impresa cliente (val. %)



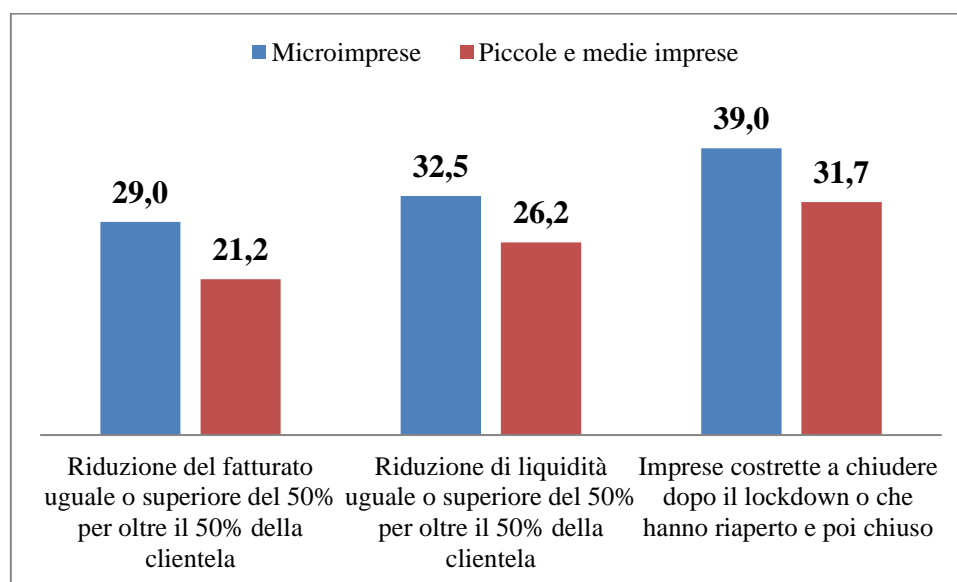
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 2 – Stato d’animo dei commercialisti sulla situazione dell’economia italiana tra un anno (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndceec 2020

Fig. 3 – Opinione dei commercialisti su taglio del fatturato, perdita di liquidità, chiusura *post-lockdown*: confronto tra microimprese e piccole medie imprese (val. %)



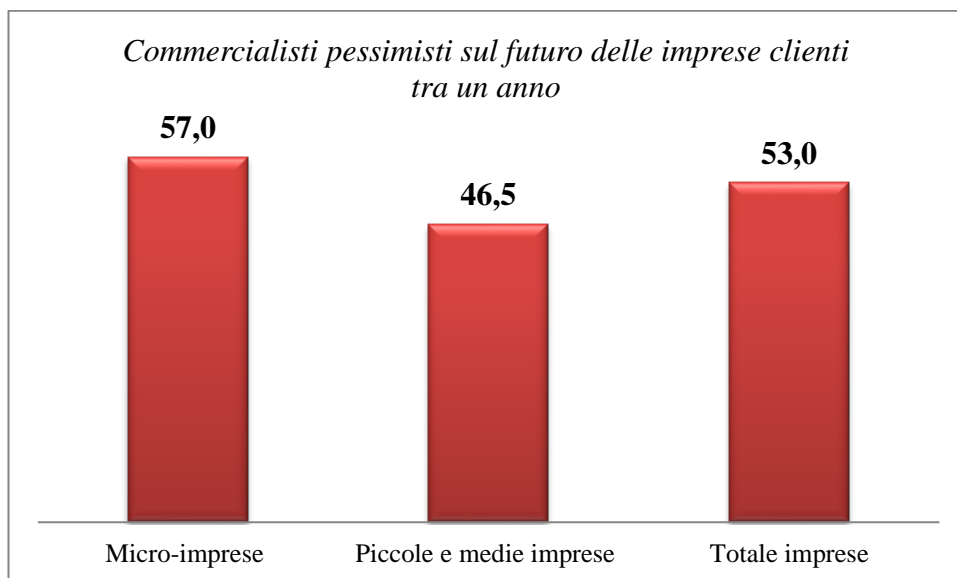
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 6 – Opinione dei commercialisti sulle misure adottate dalle imprese clienti per far fronte ai problemi di liquidità a seguito dell'emergenza sanitaria Covid-19, (val. %)

<i>Per far fronte ai problemi di liquidità, le imprese sue clienti hanno fatto richiesta e/o ricevuto:</i>	<i>%</i>
Contributi a fondo perduto	94,2
Sospensione dei versamenti fiscali e contributivi (ad esempio pagamento Iva, Crediti d'imposta, Riduzioni d'imposta ecc.)	92,7
Cassa integrazione in deroga per i propri dipendenti	90,7
Accesso al finanziamento agevolato con prestito al massimo di 30.000 euro	90,0
Moratoria straordinaria sui prestiti (ad es. richiesta di congelamento delle linee di credito in conto corrente, di finanziamenti per anticipi su titoli di credito, ecc.)	85,9
Accesso al finanziamento agevolato con prestito superiore a 30.000 euro	64,2
Riscossione dei crediti verso la Pubblica Amministrazione che erano in ritardo e sono stati sbloccati	23,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 4 – Commercialisti molto o abbastanza pessimisti pensando al futuro di imprese tra un anno (val. %)



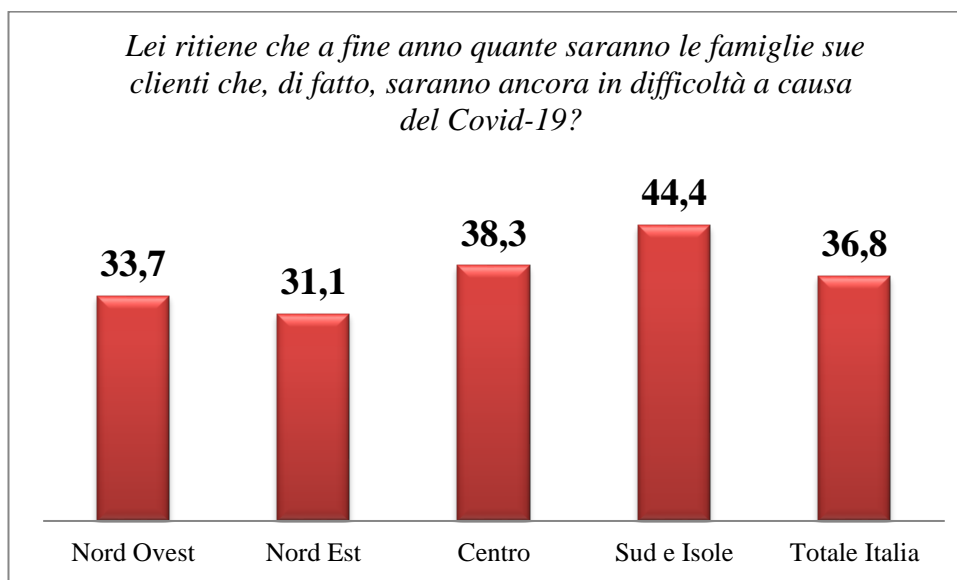
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 7 – Commercialisti secondo cui le famiglie clienti hanno avuto difficoltà economiche a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19, per area geografica (val. %)

<i>Tra le famiglie sue clienti quante hanno dovuto affrontare difficoltà economiche a causa del Covid-19?</i>	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
No, nessuna	6,3	8,1	5,6	3,7	6,0
Sì, di cui	84,9	83,5	85,3	90,4	85,9
<i>Una minoranza (tra l'1 e il 25%)</i>	43,3	49,2	38,9	31,6	40,7
<i>Una buona parte (tra il 26% e il 50%)</i>	28,0	21,0	27,0	30,2	26,5
<i>La grande maggioranza (oltre il 51%)</i>	13,7	13,3	19,4	28,7	18,7
Non saprei	8,8	8,4	9,1	5,9	8,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

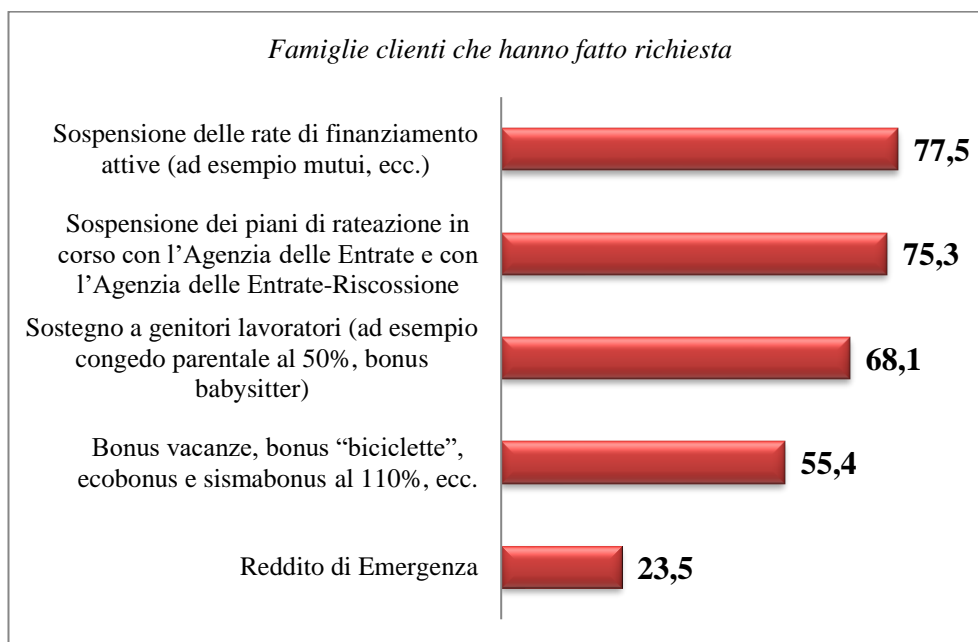
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 5 – Opinione dei commercialisti sulla quota di famiglie clienti che a causa del Covid-19 si troveranno a fine anno in difficoltà economica, per area geografica (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 6 – Opinione dei commercialisti sulle principali misure di sostegno a cui le famiglie clienti hanno fatto richiesta durante l'emergenza sanitaria Covid-19, (val. %)



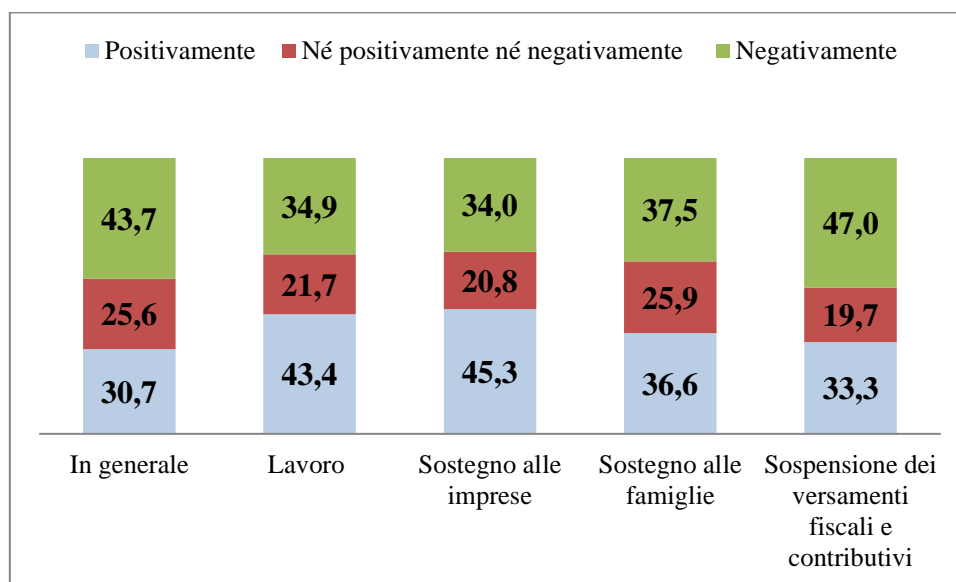
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 8 – Stato d’animo dei commercialisti sulla situazione economica delle famiglie tra un anno, per area geografica (val. %)

<i>Tra un anno, tenuto conto anche della situazione dei suoi clienti, pensando alla situazione delle famiglie italiane Lei è:</i>	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Molto o abbastanza ottimista, di cui	9,6	14,7	9,8	14,4	12,2
<i>Molto ottimista</i>	0,4	0,2	0,3	0,6	0,4
<i>Abbastanza ottimista</i>	9,2	14,5	9,5	13,8	11,8
Nè ottimista, nè pessimista	32,5	33,2	31,5	31,6	32,2
Molto o abbastanza pessimista	57,9	52,1	58,7	53,9	55,6
<i>Abbastanza pessimista</i>	46,3	42,2	47,7	43,6	44,9
<i>Molto pessimista</i>	11,6	9,9	10,9	10,3	10,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

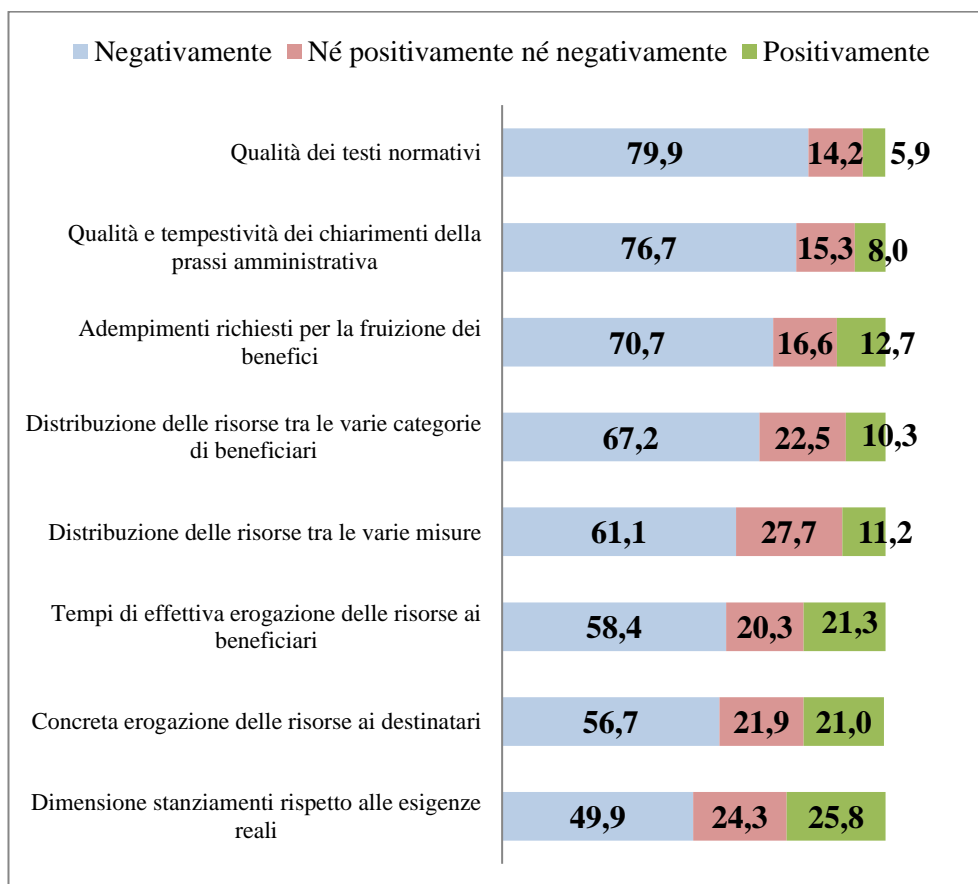
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 7 – Valutazione dei commercialisti in generale e per aree di intervento delle misure previste dai Decreti Cura Italia, Liquidità, Rilancio emanati durante l'emergenza sanitaria Covid-19, (val. %)



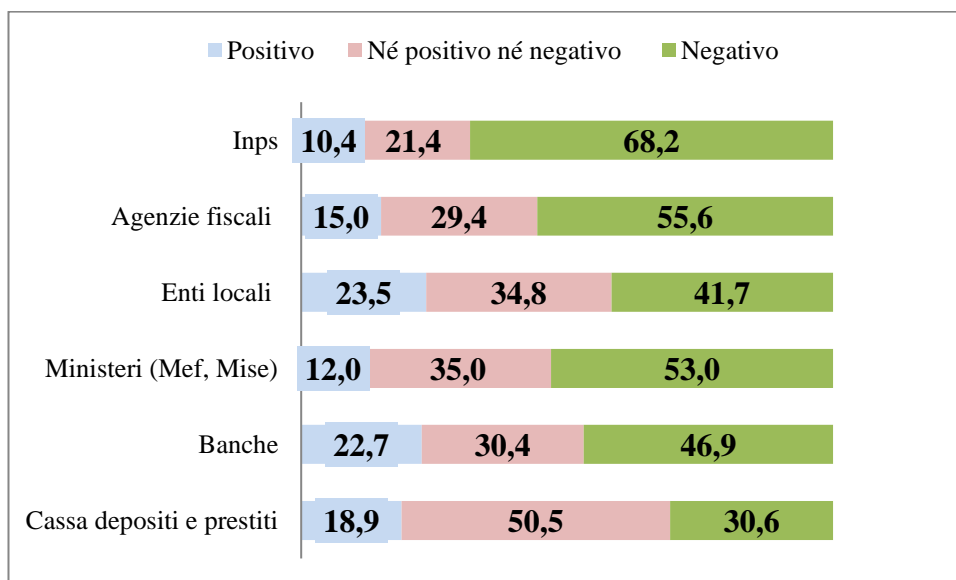
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 8 – Valutazione dei commercialisti di aspetti operativi e tecnici dei provvedimenti adottati dal Governo durante l'emergenza sanitaria Covid-19, (val. %)



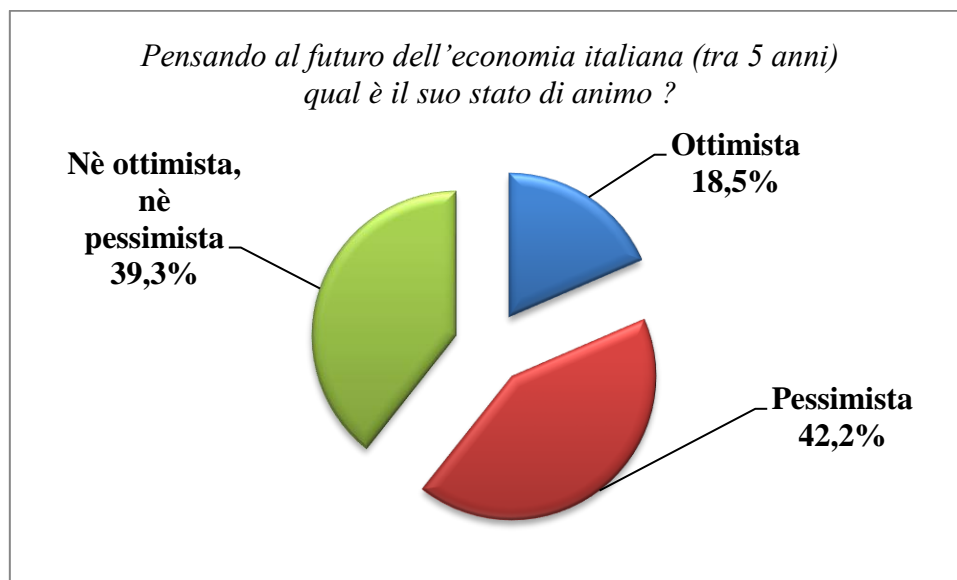
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 9 – Valutazione dei commercialisti sull’operato di alcuni interlocutori economici durante l’emergenza sanitaria Covid-19, (val. %)



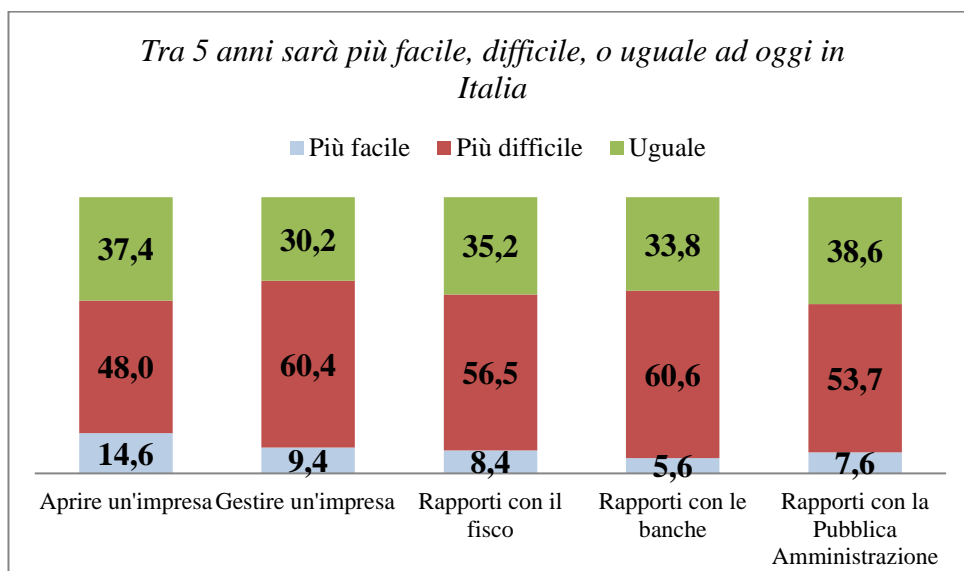
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 10 – Stato d’animo dei commercialisti sull’economia italiana tra cinque anni, (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Fig. 11 – Opinione dei commercialisti su come cambierà tra 5 anni il contesto economico in cui operano imprese e famiglie (val. %, diff. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020

Tab. 9 – Caratteristiche del campione di commercialisti intervistati (val. %)

	%
Sesso	
Maschio	68,5
Femmina	25,8
Età in classe	
Fino a 45 anni	19,2
Tra 46 e 55	37,2
Oltre 55 anni	38,1
Area geografica	
Nord Ovest	24,3
Nord Est	24,1
Centro	22,9
Sud e Isole	23,1
Totale	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2020