



N.11 | SETTEMBRE 2024

IL LABIRINTO

DEL PROFESSIONISTA

RIVISTA DI AGGIORNAMENTO

Realizzata da 24 Ore Professionale
in collaborazione con Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili





Newsletter realizzata da
24 Ore Professionale
in collaborazione con
Unione Nazionale
Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili

Proprietario ed Editore:
Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale
e amministrazione:
Viale Sarca, 223 - 20126 Milano
Redazione:
24 ORE Professionale

© 2024 Il Sole 24 ORE S.p.a.
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione
anche parziale e con qualsiasi
strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi, anche
se curati con scrupolosa attenzione,
non possono comportare specifiche
responsabilità per involontari errori e
inesattezze.

Chiusa in redazione:
26 settembre 2024

Sommario

Internazionalizzazione e M&A quale grande opportunità	4
<i>Daniilo Casucci, Presidente di International Union Young Accountants (IUYA)</i>	
I crediti professionali degli advisor nelle procedure di sovraindebitamento: prededucibili?	7
<i>Eleonora Fumagalli, Presidente Commissione Sovraindebitamento UNGDCEC</i> <i>Erika Capobianco, Presidente Commissione Esecuzioni Mobiliari e Immobiliari UNGDCEC</i>	
I nuovi bilanci degli Enti del Terzo settore e le principali modifiche al Codice del Terzo settore apportate dalla legge 104/2024	13
<i>Cosimo Simone, Presidente Commissione Enti No Profit Associazionismo e Sport UNGDCEC</i>	
I giovani e la previdenza: investire in cultura previdenziale per meglio conoscere e valutare le proprie aspettative	17
<i>Dario Walter Giuffrida, Presidente Commissione Cassa di Previdenza e Welfare dei professionisti UNGDCEC</i>	
Il controllo di gestione nel settore edile quale strumento per risolvere la crisi	22
<i>Gaia Ceccherini, Componente CdA Fondazione Centro Studi UNGDCEC</i>	
Introduzione alle Società Benefit: dal concetto di purpose-driven alle differenze con B Corp	28
<i>Maria Beatrice Mangi, Antonella Quindici, Federico Schneble, Componenti Commissione Sostenibilità e Business Reporting UNGDCEC</i>	
La stipula dei patti di riservatezza e la determinazione delle penali di indennizzo quali attività prodromiche alle operazioni di M&A	39
<i>Stefano Vitagliano, Componente CdA di International Union Young Accountants (IUYA)</i> <i>Alberto Tealdi, Componente CdA Fondazione Centro Studi UNGDCEC</i>	

News e approfondimenti a cura di 24 Ore Professionale

Due diligence veloci nelle operazioni di fusioni e scissioni	45
<i>Giulia Gentile, Giuliano Iannaccone, Martina Calcaterra, Oreste Pollicino, Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme & Tributi", 18 settembre 2024</i>	
Fusioni e acquisizioni in calo ma 84 su 303 deal sono nel food	47
<i>Maria Teresa Manuelli, Il Sole 24 Ore, Estratto da "Food24", 20 luglio 2024</i>	
M&A, in Italia nel 2024 attese operazioni per 80 miliardi	49
<i>Carlo Festa, Il Sole 24 Ore, Estratto da "Dossier", 19 luglio 2024</i>	



Innovazione al servizio dei **COMMERCIALISTI.** Ogni ora del giorno.





Internazionalizzazione e M&A quale grande opportunità

Danilo Casucci, Presidente di International Union Young Accountants (IUYA)

Nel contesto globale attuale, l'internazionalizzazione non rappresenta solo una strategia di crescita, ma una necessità per le aziende che vogliono rimanere competitive. Affrontare un processo di espansione internazionale può rivelarsi una leva strategica cruciale, non solo per accrescere la propria presenza su scala globale, ma anche per difendere le quote di mercato nazionali.

La prima attività da intraprendere, in un progetto di internazionalizzazione, è legata ad un'accurata e precisa fase di pianificazione.

Questa richiede un check-up dettagliato dell'azienda, volto a valutare se le risorse interne, come risorse umane, know-how, prodotti e servizi, siano sufficienti per competere sui mercati esteri. In particolare, per quanto riguarda le risorse umane, se non si dispone delle competenze adeguate, si dovrà decidere se formare il personale interno o ricorrere a consulenti esterni, come un Temporary Export Manager (TEM).

Terminata l'attività di screening aziendale, il passo successivo consiste nell'analisi del mercato in cui si vuole operare. È fondamentale comprendere le condizioni economiche, politiche e culturali del paese target nonché valutare la domanda esistente per i propri prodotti o servizi.

Inoltre, bisogna considerare i concorrenti locali e le normative legali e fiscali. Questa fase richiede anche una valutazione del rischio per assicurarsi che le potenziali barriere all'ingresso possano essere affrontate efficacemente.

Diverse banche dati, sia gratuite che a pagamento, possono supportare questa analisi. Inoltre, l'impiego di professionisti locali o la partecipazione a missioni internazionali rappresentano strumenti validi per raccogliere informazioni e ottenere supporto "sul campo". Su questi ultimi due strumenti si focalizza una parte dell'attività di Iuya. L'associazione, che all'interno del mondo "unione giovani dottori commercialisti" si occupa di internazionalizzazione, nei suoi ormai 4 anni di attività, ha consolidato numerose collaborazioni con professionisti di vari paesi che possono aiutare le aziende italiane nei loro percorsi di internazionalizzazione.

Proprio nell'ottica di permettere alle aziende italiane di valutare i processi di internazionalizzazione, Iuya ha organizzato diverse missioni internazionali, di



cui, l'ultima in ordine cronologica è quella che si terrà a fine ottobre in Brasile e che permetterà alle imprese partecipanti di comprendere per quale motivo aprirsi al mercato estero, in questo caso quello brasiliano, e attraverso quali modalità. La missione all'estero permette alle imprese di rispondere alle seguenti domande: Perché le imprese italiane dovrebbero andare all'estero, in questo caso in Brasile? Attraverso quale modalità?

In ottobre, passando da Saò Paulo fino a Rio De Janeiro, nel rispetto della filosofia che caratterizza l'attività di Iuya, verrà fornita l'opportunità di creare un contatto tra i colleghi e le imprese loro clienti e le aziende e i nostri omologhi locali con l'obiettivo di rispondere alla domanda: "Perché le imprese italiane dovrebbero entrare nel mercato brasiliano?"

Il Brasile, con un territorio grande due volte e mezzo l'Europa e una popolazione che si attesta intono ai 200 milioni di abitanti, racchiude fortissime disparità sociali ed economiche.

Esiste, ad esempio, una concentrazione di ricchezza in soli cinque quartieri della città di Saò Paulo che assorbe la quasi totalità della ricchezza, dell'intero paese.

Negli ultimi decenni, inoltre, si è assistito alla nascita e alla crescita della classe media, prima totalmente inesistente, che ad oggi è composta da circa 60 milioni di persone.

Per la popolazione brasiliana dagli anni 90 in poi, il *lifestyle* di riferimento è quello italiano. Nonostante ciò, la presenza di aziende del nostro Paese non è molto diffusa rispetto a quella di altre nazioni europee.

Il motivo risiede nella difficoltà culturale di instaurare delle relazioni commerciali in Brasile sebbene i presupposti di mercato lo consentirebbero. Spesso accade che la classe dirigente ed imprenditoriale non abbia gli strumenti giusti per calarsi in una realtà così differente rispetto alla nostra. Ecco allora che il supporto di professionisti locali e l'analisi di case history di successo potrebbero rappresentare un elemento fondamentale per il superamento di tali criticità. Sfruttando le opportunità offerte da una missione internazionale e una volta conclusa la fase di raccolta delle informazioni sul paese target, l'impresa che vuole operare in un mercato estero dovrà sviluppare una strategia di ingresso che definisca chiaramente gli obiettivi di internazionalizzazione e le modalità di raggiungimento.

Una valida opzione per le aziende che cercano una rapida espansione geografica è rappresentata dalle M&A. Acquisendo un'entità già consolidata in un altro paese, un'azienda può bypassare numerosi ostacoli iniziali come la costruzione di una base di clienti, l'adattamento ai regolamenti locali e la costruzione di infrastrutture.

Le M&A non sono solo transazioni economiche; sono manovre strategiche che permettono alle aziende di superare diverse barriere all'entrata nei mercati esteri. Acquisire o fondersi con un'azienda straniera fornisce accesso immediato a catene di distribuzione ivi stabilite, clientela fedele, e una conoscenza approfondita del contesto locale che un'azienda esterna potrebbe impiegare anni a sviluppare.



I vantaggi delle operazioni di M&A internazionale si possono quindi sintetizzare in: accesso a nuovi mercati, acquisizione di competenze e risorse locali, possibilità di sinergie ed economie di scala. Si può con queste operazioni bypassare tutta una serie di barriere all'ingresso che, banalmente, possono anche solo essere di carattere culturale e linguistico, oltre a poter usufruire, da subito, di competenze e processi già consolidati in quel determinato contesto. Diventa fondamentale quindi tutta l'attività di valutazione e selezione del target, di due diligence, negoziazione ed acquisto e successivamente quella più complessa di integrazione. Tutte le fasi dove le nostre competenze e la nostra professionalità sono un valore aggiunto per le aziende.

In conclusione, le M&A sono un importante strumento per l'internazionalizzazione, ma richiedono un'approfondita conoscenza del contesto aziendale e una gestione strategica per governare le complessità associate. Con una pianificazione accurata e un'attuazione efficace, le M&A rappresentano una strategia vincente nel gioco globale dell'espansione commerciale.

EDITORIALE



I crediti professionali degli advisor nelle procedure di sovraindebitamento: prededucibili?

Eleonora Fumagalli, Presidente Commissione Sovraindebitamento UNGDCEC

Erika Capobianco, Presidente Commissione Esecuzioni Mobiliari e Immobiliari UNGDCEC

UNGDCEC

Premessa

Nell'ambito della scrittura del nuovo codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, la previsione espressa della prededucibilità per i compensi dei professionisti dimostra quanto il legislatore abbia percepito la centralità e l'indispensabilità di figure esperte, le quale vanno pertanto tutelate riducendo al minimo il rischio di mancato incasso del compenso anche in caso di insuccesso della procedura. Avendo a riguardo a tale tematica, con il presente lavoro si intende soffermare l'attenzione alle procedure di sovraindebitamento e, in particolare, ai compensi dei professionisti che assistono i sovraindebitati nella redazione della proposta (di ristrutturazione dei debiti del consumatore o di concordato minore) o anche dell'istanza per l'apertura di una liquidazione controllata. In altri termini, ci riferiamo a coloro che svolgono il proprio lavoro in favore del debitore prima dell'intervento di un professionista nominato dall'organismo di gestione della crisi da sovraindebitamento.

Il quadro normativo

Il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, all'articolo 6, ha disciplinato i casi in cui è riconosciuta la prededucibilità dei crediti professionali per le prestazioni rese nell'ambito degli strumenti di regolazione della crisi. In particolare, vengono qualificati come prededucibili, oltre ai casi espressamente qualificati dalla legge, i crediti elencati al comma 1 e cioè:

- a) i crediti relativi a spese e compensi per le prestazioni rese dall'organismo di composizione della crisi da sovraindebitamento (d'ora in poi anche "Organismo" o "Occ");
- b) i crediti professionali sorti in funzione della domanda di omologazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti o del piano di ristrutturazione soggetto a omologazione e per la richiesta delle misure protettive, nei limiti del 75% del credito accertato e a condizione che gli accordi o il piano siano omologati;
- c) i crediti professionali sorti in funzione della presentazione della domanda di



concordato preventivo nonché del deposito della relativa proposta e del piano che la correda, nei limiti del 75% del credito accertato e a condizione che la procedura sia aperta ai sensi dell'articolo 47;

d) i crediti legalmente sorti durante le procedure concorsuali per la gestione del patrimonio del debitore e la continuazione dell'esercizio dell'impresa, il compenso degli organi preposti e le prestazioni professionali richieste dagli organi medesimi¹.

La lettera a) fa riferimento alle procedure di sovraindebitamento ma esclusivamente al compenso dell'organismo di composizione della crisi, in cui si ritiene pacifico di poter considerare anche la quota parte del compenso del gestore nominato dall'organismo stesso. È prassi comune, infatti, che il debitore concordi con l'organismo un compenso, di cui una parte è destinata a coprire le spese di gestione di quest'ultimo mentre l'altra è attribuita al professionista-gestore. È evidente in definitiva come, mentre in caso di nomina del professionista ad opera di soggetto terzo (l'Organismo o, in assenza, il Tribunale) la prededuzione opera pacificamente, non vi è nessun riferimento ai compensi degli advisor che hanno assistito il debitore per la redazione della proposta di concordato minore o di ristrutturazione dei debiti o per l'accesso alla liquidazione controllata.

UNGDCEC

Il compenso dei professionisti advisor del sovraindebitato: ristrutturazione dei debiti del consumatore e concordato minore

Sebbene nessuna assistenza legale obbligatoria sia richiesta nell'ambito delle procedure di gestione del sovraindebitamento, è molto frequente che il debitore venga assistito da un legale e, spesso, anche da un esperto della materia con competenze atte a supportarlo nel processo di cognizione della propria posizione, nel rapporto con l'Occ e con il gestore nonché nella predisposizione di una proposta più o meno articolata ovvero, nei casi di concordato minore, tale da considerare anche ipotesi di continuità aziendale (es. un dottore commercialista). È pertanto evidente come la linearità e la serietà del percorso intrapreso dal debitore, sino in definitiva alla bontà di quanto proposto, siano strettamente connessi alle competenze e all'operato di questi professionisti. Troppo spesso accade che i debitori presentino istanza all'Organismo per accedere ad uno degli strumenti previsti dalla norma, indicando genericamente che vogliono superare la crisi senza cioè avanzare alcuna proposta. Ciò nella convinzione che il gestore – anziché essere soggetto terzo indipendente con un ruolo sostanzialmente di supporto ed in taluni casi di certificazione – possa sostituirsi al debitore e ai suoi consulenti nell'individuazione della modalità di soluzione della crisi e nella formulazione di tutti gli atti propedeutici al raggiungimento di questo obiettivo.

È di conseguenza chiaro come il lavoro degli advisors sia di cruciale importanza per la speditezza, correttezza e per il successo della procedura proposta non-

¹ Inoltre, la norma precisa anche che la tutela accordata dalla prededucibilità *permane anche nell'ambito delle successive procedure esecutive o concorsuali*.



ché per garantire un giusto equilibrio tra i ruoli di proponente e certificatore. Questo aspetto sembra non essere stato colto appieno dal legislatore da un lato per la tassatività dell'elenco incluso nell'art. 6 - il che fa pensare ad una esclusione dall'area della prededucibilità dei compensi degli advisor - ma soprattutto laddove continua a non prevedere per tutte le procedure di sovraindebitamento (ed anzi nell'ipotesi di ristrutturazione dei debiti del consumatore la esclude espressamente) una assistenza obbligatoria per il debitore².

Una possibile apertura avrebbe potuto essere individuata nella disciplina del concordato minore ove, interpretando estensivamente il comma 4 dell'articolo 74 Ccii (*Per quanto non previsto dalla presente sezione, si applicano le disposizioni del capo III del presente titolo in quanto compatibili.*) si sarebbe potuta considerare obbligatoria l'assistenza del legale, per rinvio alle norme sul concordato maggiore, e quindi prededucibile il compenso per gli advisors. Come detto, infatti, la lettera d) dell'articolo 6 comma 1 Ccii prevede che siano prededucibili i crediti legalmente sorti durante le procedure concorsuali per la gestione del patrimonio del debitore e la continuazione dell'esercizio dell'impresa, il compenso degli organi preposti e le prestazioni professionali richieste dagli organi medesimi. Tuttavia, in tale previsione, nessun riferimento è espressamente dedicato al sovraindebitamento (ed al concordato minore nello specifico): l'unica menzione è alla lettera a) relativa alla disciplina sul compenso dell'OCC ossia in un punto specifico e separato rispetto a quello dedicato agli altri organi di procedure concorsuali con medesime finalità. Sembra pertanto escludersi la possibilità di applicare in via immediata ai compensi in questione il dettato della lettera d) sopra richiamata.

Una ulteriore ipotesi di apertura potrebbe essere rinvenibile nel piano di ristrutturazione dei debiti del consumatore, interpretando estensivamente la lettera b) dell'art. 6 del Ccii nel momento in cui fa riferimento a un piano di ristrutturazione soggetto ad omologazione. Ove si ritenesse di includere in questa definizione anche i piani di cui all'articolo 67 e ss. Ccii, si potrebbe ambire ad una previsione di prededucibilità per il 75% del compenso degli advisors. Tale interpretazione ha trovato voce in due sentenze rispettivamente del Tribunale di Torino e del Tribunale di Roma³ ma, allo stato, non ha trovato collocazione naturale né nella norma né in un orientamento condiviso e generalizzato della giurisprudenza.

Pertanto, salvo ipotesi di interpretazione estensiva della norma, è da ritenersi che ai compensi degli advisors legali e non che assistono il debitore andrà riconosciuto esclusivamente il privilegio generale ex articolo 2751 bis n. 2 c.c..

Seppur si comprenda l'intento del legislatore di rendere più "economiche" le procedure, anche per garantire migliore soddisfazione ai creditori di grado inferiore alla prededucazione, non sono da trascurare gli effetti distorsivi determinati da questo "vuoto normativo".

² Si ricorda, a supporto, quando indicato dal Tribunale di Bergamo a pag. 3 del provvedimento del 7 giugno 2023 di apertura di una liquidazione controllata dove si precisa che il legislatore contempla tra i crediti prededucibili le spese e i compensi per le prestazioni rese dall'OCC, ma non anche i crediti dei professionisti che assistono il debitore.

³ Rif. Sentenza Tribunale di Torino del 26 luglio 2023 - Tribunale di Roma n. 521 del 2 ottobre 2023



Molti professionisti abbandonano ed abbandoneranno questa area di specializzazione, non volendo (o non potendo) ancorare i propri compensi all'incertezza in termini di quantum e di tempi di pagamento.

Viene inoltre sempre più richiesta l'effettuazione di un pagamento anticipato rispetto all'avvio delle attività, determinando così un accesso "selezionato" a questi strumenti. Ci si chiede, in taluni casi, se vi possano poi essere ripercussioni sull'attività del gestore, il quale si troverebbe nella condizione di chiedere ai professionisti la restituzione di quanto ricevuto poiché attivo da mettere a disposizione dei creditori secondo un criterio di tutela generale di questi ultimi e soprattutto secondo il principio della graduazione dei privilegi. Sarebbe il gestore legittimato a procedere in tale senso? Con tutta probabilità no, a differenza del liquidatore di una liquidazione controllata che ha i poteri di revocare un pagamento, come confermato dalla pronuncia del Tribunale di Parma n. 54 del 11/10/2023. Essa contempla, in particolare, l'ipotesi di revocabilità del compenso degli advisors per la quota di compenso qualificata come "in eccesso" rispetto ad un limite massimo individuato nel compenso del gestore. Il Tribunale, nello specifico, ha previsto che il compenso degli advisors *non può eccedere il compenso del gestore, gravando sul debitore un dovere generale di tutela di interessi della massa dei creditori che non può intendersi adempiuto laddove gli onorari pattuiti con gli advisors superino quanto viene riconosciuto al professionista nominato gestore, dovendosi di conseguenza ridurre il relativo importo ove fosse superato il suddetto limite*. Naturalmente farebbe eccezione il caso in cui questi professionisti fossero pagati con finanza esterna attribuibile a persone vicine al debitore, la quale è composta da somme che anche nel caso fossero incluse nell'attivo "concorsuale" potrebbero avere libera destinazione.

Non da ultimo sono da considerare gli effetti in termini di aggravio delle attività in capo al gestore, che si troverà da un lato nella condizione di interloquire con soggetti non tecnici con necessità di dare loro supporto sin dalla raccolta dei primi elementi e dall'altro a ricoprire due ruoli (supporto alla parte *vs* certificatore) nella sostanza incompatibili.

Il compenso dei professionisti advisor del sovraindebitato: liquidazione controllata

Se tutto quanto detto finora in tema di mancata estensione della prededucibilità del compenso degli advisors può dirsi valido nei casi di proposta di ristrutturazione dei debiti del consumatore e di concordato minore, diverso appare il caso della liquidazione controllata poiché l'articolo 277 secondo comma Ccii recita *"I crediti sorti in occasione o in funzione della liquidazione sono soddisfatti con preferenza rispetto agli altri, con esclusione di quanto ricavato dalla liquidazione dei beni oggetto di pegno e ipoteca per la parte destinata ai creditori garantiti"*.

In merito, una interessante posizione è stata assunta dal Tribunale di Treviso, secondo il quale il credito del legale che ha assistito il debitore nell'istanza di apertura della liquidazione controllata è *assistito da prededuazione ex art. 277, co. 2, CCII, trattandosi di norma generale, applicabile a tutte le procedure concorsuali*. Si tenga conto al riguardo:



- che l'art. 6 CCII sancisce che sono prededucibili, oltre ai crediti specifici di cui alle lettere a), b), c) e d), i crediti *“così espressamente qualificati dalla legge”*,
- che l'art. 277, comma 2, CCII, dispone che sono soddisfatti con preferenza sugli altri i *“crediti sorti in occasione o funzione della liquidazione”*,
- che tale norma detta una disciplina **speciale** per la liquidazione controllata, in quanto tale prevalente su quella generale di cui all'art. 6, la quale, come detto, fa comunque salvi i casi espressamente previsti dalla legge,
- che il credito dell'avvocato che abbia assistito il debitore nella fase dell'accesso alla procedura, in seguito aperta, sorge *“in funzione”* della liquidazione, essendo la prestazione del legale strumentale agli scopi della procedura concorsuale e tale da renderla possibile, da agevolarne insomma l'instaurazione e la prosecuzione (si veda l'interpretazione della prededuzione funzionale ex art. III legge fallimentare di cui alla sentenza n. 42093/2021 della Corte di Cassazione a Sezioni Unite),
- che la circostanza che il debitore possa presentare il ricorso personalmente (art. 269 CCII) non sia rilevante ai fini decisori, poiché la non obbligatorietà della difesa tecnica non muta la natura del credito dell'avvocato della cui opera il sovraindebitato abbia inteso avvalersi.

UNGDCEC

Se ne trae quindi che l'articolo 277 Ccii rientra nell'area di prededucibilità tracciata dall'articolo 6 Ccii, per effetto dell'estensione della prededucibilità, operata da quest'ultimo, *“ai crediti così espressamente qualificati dalla legge”*.

Nel caso esaminato dal Tribunale di Treviso si argomentava in ordine ai compensi di un legale. Non sembra tuttavia potersi escludere che la disciplina possa essere estesa all'opera svolta da qualsiasi professionista purché destinata all'instaurazione ed alla prosecuzione del procedimento, essendo anch'essa meritevole di tutela nonché, conseguentemente, della prededuzione. Un ruolo decisivo assumerà pertanto il liquidatore, il quale, in sede di esame delle domande di ammissione allo stato passivo, dovrà condurre questa valutazione nonché verificare se la misura degli onorari pattuiti con gli advisors sia idonea a garantire una tutela generale dei creditori. In altri termini, agevolare l'apertura di una procedura di liquidazione controllata per pagare prevalentemente l'organismo di composizione della crisi e gli advisor non avrebbe alcuna utilità.

Conclusioni

Quanto sin qui esposto rende in definitiva evidente la delicatezza della tematica e la necessità di un confronto e, probabilmente, di un riesame della normativa attuale, quantomeno con riferimento alle procedure di gestione della crisi da sovraindebitamento.

In un contesto in cui il dato letterale della norma si presta ad una attività di interpretazione ed in cui sembrerebbero essere riconoscibili il privilegio ex 2751 bis n. 2 c.c. ai compensi degli advisors dei debitori che presentano un piano di ristrutturazione dei debiti ovvero un concordato minore e la prededucibilità in ipotesi liquidatorie, è evidente come possano agevolmente emergere alcuni spunti di riflessione.

Se l'obiettivo di un insieme di norme è quello, in primo luogo, di garantire un corretto ed agevole esercizio del diritto di accesso alla giustizia - che, nel caso



specifico, si concretizza nella possibilità di gestire e risolvere una situazione di sovraindebitamento - è evidente come il primo spunto di riflessione debba interessare l'area dell'assistenza: occorre? È necessaria? Perché lo è oppure no? Quali sono gli strumenti di valorizzazione della stessa?

In un'epoca in cui per svolgere ruoli afferenti alla gestione della crisi sono richieste ai professionisti una preparazione qualificata nonché una determinata esperienza, è giusto che al debitore sia consentito affacciarsi all'Occ semplicemente affermando di avere una necessità oppure, nell'ottica dell'esercizio del diritto di cui detto, occorra che sia adeguatamente assistito?

L'assistenza professionale non è da vedere come un obbligo ma come un importante strumento per garantire ad un sistema di norme di essere veramente efficace e conseguentemente di raggiungere gli obiettivi posti. Se questi ultimi sono rappresentati dall'elaborazione di un piano ovvero da un'istanza che consentano al debitore di prendere effettiva coscienza della propria situazione di sovraindebitamento, di rivolgersi ai propri creditori offrendo il massimo possibile, di educarsi ad una nuova gestione economica e finanziaria ed infine di ripartire, essi non possono considerarsi altro che meritevoli così che non vi debba essere nessun motivo per riconoscerne il valore e l'importanza, anche per il sistema paese.

E se quanto detto è vero, non può che conseguire la necessità-opportunità di agevolare tutto questo disciplinando in modo espresso la tematica dei compensi degli advisors nel mondo del sovraindebitamento (anche valutando lo strumento del gratuito patrocinio - come peraltro statuito per la liquidazione controllata dalla Corte costituzionale con sentenza n. 121 del 4 luglio 2024) affinché gli stessi tornino ad essere motore ed espressione di qualità nella gestione dello stesso.

UNGDCEC



I nuovi bilanci degli Enti del Terzo settore e le principali modifiche al Codice del Terzo settore apportate dalla legge 104/2024

Cosimo Simone, Presidente Commissione Enti No Profit Associazionismo e Sport UNGDCEC

UNGDCEC

Numerose sono le novità introdotte dalla legge 104 del 4 luglio 2024 e successivamente chiarite dalla circolare del Ministero del lavoro e delle politiche sociali n. 6, del 9 agosto 2024, che coinvolgono gli adempimenti contabili e organizzativi degli Enti del Terzo settore e di conseguenza la categoria dei Dottori Commercialisti che si occupano della consulenza di detti Enti.

La citata legge, in vigore dal 3 agosto 2024, è intervenuta nella modifica diretta del Codice del Terzo settore ossia del Dlgs 117 del 2017; in particolare nel presente articolo si andranno ad analizzare i nuovi limiti imposti dall'articolo 13 in merito alla redazione del bilancio d'esercizio e sua pubblicità a seguito della modifica dell'articolo 48, nel rispetto dei limiti dimensionali per la tenuta della contabilità indicati nell'articolo 87 ed ancora nell'innalzamento dei limiti dimensionali di cui agli articoli 30 e 31 per la nomina dell'organo di controllo e revisione.

I nuovi limiti dimensionali per il bilancio ed il rendiconto degli ETS

L'articolo 13 del Dlgs 117/2017, al comma 1, prevede che gli Enti del Terzo settore devono redigere il bilancio d'esercizio formato dallo stato patrimoniale, dal rendiconto gestionale e dalla relazione di missione. Nella scrittura della norma era però già prevista una "deroga" alla redazione dei sopra citati documenti con possibilità di sostituirli dal solo rendiconto di cassa per gli enti con entrate complessive inferiori ad euro 220.000,00 (con specifici allegati per rendicontare le raccolte fondi, il 5Xmille, le entrate da attività diverse).

La modifica introdotta dalla legge 104 del 2024 ha portato all'innalzamento dei limiti sopra riportati per la possibilità di adozione del rendiconto per cassa ad euro 300.000,00 specificando però, novità, che detto limite (e di conseguenza detto rendiconto) può essere adottato solo dagli enti del terzo settore privi di personalità giuridica.

Questa specifica riportata nel modificato comma 2, art. 13, Dlgs 117/17, è stata introdotta nell'ordinamento per farsi sì che gli enti con personalità giuridica

operanti in regime di autonomia patrimoniale perfetta riescano a mostrare ai terzi l'effettiva consistenza del proprio patrimonio e la conseguente capacità dell'ente di fare fronte alle obbligazioni assunte (Cir. Min. lavoro n. 6, del 9 agosto 2024).

L'importante semplificazione introdotta dalla legge 104/24 riguarda i "micro ETS" ossia enti del terzo settore, con o senza personalità giuridica, con entrate complessive inferiori ad euro 60.000,00.

Gli enti che rientrano in questo ultimo limite dimensionale potranno optare per l'utilizzo di uno schema di bilancio sotto forma di rendiconto aggregato di futura emanazione da parte del Ministero del lavoro di concerto con il Ministro dell'economia e quello della giustizia e previo il parere obbligatorio del Consiglio nazionale del Terzo settore. Tale schema andrà ad aggiungersi ai modelli già in uso adottati con il Dm 39/2020.

Riportiamo di seguito una tavola sinottica per meglio chiarire i nuovi limiti di bilancio divisi per tipologia di ente e totale delle entrate annuali.

UNGDCEC

<i>Tavola Sinottica</i> <i>Modifiche L. 104/2024</i>	Tipologia Ente del Terzo Settore	
	Senza Personalità Giuridica	Con Personalità Giuridica
Totale Entrate < 60.000 €	Rendiconto aggregato	Rendiconto aggregato
Totale Entrate < 300.000 €	Rendiconto per cassa (Modello D)	Bilancio Ordinario (Modello A + B + C)
Totale Entrate > 300.000 €	Bilancio Ordinario (Modello A + B + C)	Bilancio Ordinario (Modello A + B + C)

Occorre chiarire che la normativa dà facoltà all'ente di applicare il rendiconto aggregato o il rendiconto per cassa lasciando comunque la possibilità di utilizzo volontario del bilancio in forma ordinaria prescindendo dalle entrate complessive dell'ente stesso.

La circolare n. 6, del 9 agosto 2024, del Ministero del lavoro e delle politiche sociali, ha chiarito al punto C che i nuovi limiti dimensionali troveranno applicazione a partire dalla redazione del primo bilancio d'esercizio successivo a quello in corso all'entrata in vigore della citata Legge.

In pratica per gli enti con esercizio sociale coincidente con l'anno solare (chiusura quindi dell'anno al 31/12) detti schemi e detti limiti si applicheranno a partire dall'anno fiscale 2025.

Per gli enti con annualità sociale/fiscale non coincidente con l'anno solare occorre prestare attenzione al giorno esatto di chiusura dell'esercizio considerando che la legge è entrata in vigore il 3 agosto 2024; se quindi l'ente ha come "fine anno sociale" una data precedente al 3 agosto 2024 dovrà applicare la nuova norma dall'esercizio 2025/2026 mentre se l'ente ha come fine dell'anno sociale



una data successiva al 3 agosto 2024 dovrà applicare la nuova norma già dall'esercizio 2024/2025.

In entrambi i casi, ossia per gli enti con anno sociale coincidente all'anno solare ovvero con anno sociale diverso dall'anno solare, il totale delle entrate da prendere in considerazione per la scelta corretta dello schema di bilancio da redigere sarà sempre quello del rispettivo anno sociale precedente all'entrata in vigore della norma.

Esempio:

- ETS con esercizio coincidente con anno solare – riferimento: totale entrate bilancio 2024
- ETS con esercizio concluso prima del 03/08/24 – riferimento: totale entrate bilancio 2023/24
- ETS con esercizio concluso dopo il 03/08/24 – riferimento: totale entrate bilancio 2024/25

Gli enti del terzo settore con attività prevalente di tipo commerciale sono obbligati ad iscriversi al Registro delle Imprese territorialmente competente in base alla propria sede legale e devono redigere il bilancio secondo gli schemi civilistici previsti dal codice civile con successivo deposito dello stesso bilancio non sulla piattaforma Runts bensì sul registro imprese gestito dalla Camera di Commercio.

UNGDCEC

Chiarimenti in tema di tenuta delle scritture contabili per le ETS di piccole dimensioni

La legge interviene per allineare i nuovi limiti dimensionali introdotti nel nuovo articolo 13 andando a modificare l'articolo 87, Dlgs 117/17, specificando che gli enti con entrate inferiori ad euro 300.000,00 possono adottare una tipologia di contabilità di fatto costituita dallo stesso rendiconto per cassa avendo cura di ordinare e conservare i soli singoli movimenti finanziari successivamente confluiti nelle voci del rendiconto.

Ovviamente occorre ricordare che la tenuta di una regolare contabilità, in caso di accesso o verifica, è prova documentale dell'operato dell'Ente in particolar modo se quest'ultimo è stato beneficiario di contributi pubblici.

Introduzione del termine mobile per il deposito dei bilanci e dei rendiconti sul Runts
Recependo le osservazioni e le problematiche avanzate dagli enti del terzo settore e dagli stessi operatori del settore, la legge 104/24 interviene sull'articolo 48, comma 3, Dlgs 117/2017, modificando il termine di deposito dei bilanci e dei rendiconti sul Runts spostandolo dal termine fisso del 30 giugno ad un termine mobile equivalente a 180 giorni dalla chiusura dell'esercizio; per gli enti di tipo commerciale il deposito dovrà avvenire presso il Registro delle Imprese entro 60 giorni dall'approvazione dei documenti contabili.

Organo di controllo e di revisione, approvati i nuovi limiti per la nomina

Risultano incrementati dalla legge 104/2024 i limiti previsti dagli articoli 30 e 31 del Dlgs 117/17 in merito alla nomina dell'organo di controllo e di revisione per



gli enti del terzo settore.

Dal 3 agosto 2024 per far scattare l'obbligo di nomina dell'Organo di Controllo di cui all'articolo 30 del CTS la normativa prevede il superamento, per due esercizi consecutivi, di almeno due su tre dei seguenti parametri:

- totale attivo dello stato patrimoniale maggiore ad euro 150.000,00;
- totale delle entrate maggiore ad euro 300.000,00;
- media dei dipendenti occupati durante l'esercizio maggiore di 7 unità.

Per quanto riguarda invece l'obbligatorietà della nomina del Revisore legale dei Conti, i parametri dimensionali riportati nell'articolo 31 del Codice del Terzo sono stati così modificati:

- totale attivo dello stato patrimoniale maggiore ad euro 1.500.000;
- totale delle entrate maggiore ad euro 3.000.000,00;
- media dei dipendenti occupati durante l'esercizio maggiore di 20 unità.

L'ente sarà obbligato alla nomina di un Revisore al superamento, per due esercizi consecutivi, di almeno due dei tre limiti sopra riportati.

UNGDCEC



I giovani e la previdenza: investire in cultura previdenziale per meglio conoscere e valutare le proprie aspettative

Dario Walter Giuffrida, Presidente Commissione Cassa di Previdenza e Welfare dei professionisti UNGDCEC

UNGDCEC

La sfida era: “come fare a trovare lo spazio per parlare di Previdenza all’interno della nostra rivista?”. Niente di più semplice: come non dare voce all’interno del nostro canale comunicativo dell’importanza delle scelte che facciamo oggi e che impatteranno sul nostro futuro previdenziale?

Una costruzione della nostra previdenza e quindi della nostra pensione, che va pensata sin dai primi anni di iscrizione. Mettendo a fuoco, non solo la parte previdenziale con la lungimiranza che serve, ma anche e soprattutto ricordare quali sono le opportunità che offre oggi la nostra cassa, tra bandi e misure di *welfare*. Al fine di diffondere la cultura previdenziale ed avere maggiore consapevolezza oggi delle scelte che facciamo per il nostro futuro. Perché se è vero che la contribuzione è un obbligo, farlo nel modo giusto può rappresentare un’opportunità. Condividere tra la rete ciò che rappresenta la previdenza e l’assistenza soprattutto per i giovani.

Grazie ai dati elaborati in occasione della presentazione del *Reputational Report 2023*¹, emerge che iscritti Cassa Dottori Commercialisti **under 40** sono 13.680 e costituiscono il 18,7% della popolazione degli iscritti attivi della cassa (73.307). La rappresentanza femminile è pari al 46% (6.239 iscritte).

I giovani professionisti hanno comunicato in occasione dell’ultima dichiarazione reddituale annuale effettuata nel mese di dicembre 2023, un reddito netto professionale medio di € 40.861 (pari al 51% del dato medio nazionale di € 80.318,00) ed un volume d’affari iva medio di € 60.851 (ovvero il 42% del dato complessivo pari ad € 145.644)².

Nel merito delle dinamiche reddituali, e focalizzando l’attenzione sull’evolu-

¹ Reputational Report 2023 disponibile al link <https://www.cnpdac.it/comunicazione/notizie/%C3%A8-online-il-reputational-report-2023.html>

² Nella fascia di età da 40 a 50 il reddito netto medio è pari ad euro 67.674 ed il volume d’affari iva medio è pari ad euro 117.790, nella fascia di età da 51 a 65 il reddito netto medio è pari ad euro 102.998 ed il volume d’affari iva medio è pari ad euro 193.216, nella fascia di età over 65 il reddito netto medio è pari ad euro 85.488 ed il volume d’affari iva medio è pari ad euro 165.781.



zione anagrafica del c.d. *gender pay gap* si osserva un ampliarsi del divario con il crescere dell'età e la conseguente crescita professionale:

- nell'età compresa tra i 26 ed i 30 anni il reddito netto uomini è pari ad euro 25.926 mentre quello delle donne è pari ad euro 22.833;
- nell'età compresa tra i 31 ed i 35 anni il reddito netto uomini è pari ad euro 39.951 mentre quello delle donne è pari ad euro 30.868;
- nell'età compresa tra i 36 ed i 39 anni il reddito netto uomini è pari ad euro 60.517 mentre quello delle donne è pari ad euro 39.411.

La Cassa per i giovani

La Cassa Dottori Commercialisti dà la possibilità già a coloro che svolgono il tirocinio finalizzato al sostenimento dell'Esame di Stato per l'abilitazione, di iniziare a crearsi il proprio montante contributivo, attraverso l'istituto delle *Pre-iscrizione*³, che consente di cumulare il periodo ai fini del calcolo della pensione, una volta avvenuta l'iscrizione ordinaria alla Cassa, a condizione che avvenga entro due anni dalla conclusione della pre-iscrizione.

Ai pre-iscritti (che a fine 2023 sono 1.043 di cui 434 donne 609 uomini) la Cassa ha esteso gratuitamente le importanti tutele già previste per gli iscritti ordinari⁴. La pre-iscrizione comporta il versamento di un contributo fisso annuale da scegliere, di anno in anno, fra 3 importi, che per l'anno 2024 sono pari ad euro 679, 1.362 o 2.723.

Tra le misure messe in atto dalla Cassa Dottori Commercialisti dobbiamo certamente citare la **principale agevolazione contributiva** per i neo iscritti:

- per i primi cinque anni dall'iscrizione, i neoiscritti under 35 non versano i contributi minimi soggettivi ed integrativi⁵, dovendo quindi versare solo il contributo soggettivo (dal 12% in su) in base al reddito effettivo ed i contributi integrativi. L'agevolazione contributiva è estesa per il medesimo periodo anche alla contribuzione minima soggettiva (ma non minima integrativa) per i professionisti over 35. È importante segnalare come il 51% degli iscritti con età inferiore ai 40 anni risulta all'interno del periodo di agevolazione.

Dai dati 2023 emerge come sia la categoria degli under 40 a beneficiare maggiormente dei **contributi erogati** in favore degli iscritti (pari al 60% del complessivo) e di risorse ricevute dalla cassa, avendo ricevuto 1.914 interventi assistenziali pari ad euro 7.337.151,00.

Vogliamo quindi riepilogare le principali misure che la Cassa mette a disposizione, avendo cura di trattarne con più attenzione nel corso delle prossime

³ È rivolta a tutti i tirocinanti iscritti o che siano stati iscritti al Registro dei tirocinanti alla sezione A – Commercialisti e non ancora iscritti all'Albo; art. 2 del Regolamento Unitario.

⁴ Il pre-iscritto alla Cassa può usufruire da subito di una polizza sanitaria gratuita che prevede la copertura di grandi interventi chirurgici, gravi eventi morbosi e prestazioni accessorie.

Inoltre la Cassa ha aderito alla Polizza Collettiva Temporanea Caso Morte, sottoscritta dall'Ente di Mutua Assistenza per i Professionisti Italiani ("EMAPI") con la Compagnia assicurativa Cattolica Assicurazione, che assicura l'erogazione di un importo agli eredi del pre-iscritto in caso di decesso.

⁵ Contributo minimo soggettivo anno 2024 pari ad euro € 3.075,00 e contributo minimo integrativo anno 2024 pari ad euro 923,00;



uscite della rivista:

- la copertura Polizza Rc professionale base gratuita per tutti gli iscritti under 35 con un volume di affari non superiore a € 55.000,00;
- l'abbonamento annuale alla piattaforma web per il Ilsole24 ore online per i primi tre anni di iscrizione (nel 2023 gli iscritti under 40 che usufruiscono del servizio sono 1.653);
- la polizza sanitaria base, sottoscritta con Poste Assicura spa⁶, che include prestazioni di check-up e copre interventi e malattie, con premio interamente a carico della Cassa che permette di usufruire di coperture che vanno dalle più innovative soluzioni di telemedicina, al pacchetto maternità e ai check-up personalizzati per genere e fascia d'età, erogati da strutture convenzionate;
- la polizza *Long Term Care "LTC"* che garantisce una somma mensile a coloro che si trovano in stato di non autosufficienza;
- la polizza Vita – "TCM" che tutela i familiari dell'iscritto attraverso l'erogazione di capitale assicurato nel caso di morte per qualsiasi causa;
- la polizza infortuni che prevede l'erogazione di un indennizzo nel caso di infortunio professionale ed extra professionale che determini una condizione di invalidità permanente o il decesso dell'assicurato.

Numerose inoltre le misure a **tutela della famiglia**, prevedendo l'erogazione di un contributo per il sostegno dei portatori di handicap o malattie invalidanti, contributo per spese di onoranze funebri, contributo per spese di ospitalità in case di case di riposo, contributo per spese di assistenza domiciliare e il contributo per asili nido e scuole per l'infanzia. Da citare poi le borse di studio in favore dei figli degli iscritti e il contributo a favore di ogni orfano di Dottore Commercialista.

Ed inoltre diverse misure di welfare anche rivolte alla conciliazione tra vita familiare e professionale:

- **contributi a tutela della genitorialità** che prevede oltre all'indennità di maternità un contributo a sostegno della maternità, un contributo complementare all'indennità di maternità, un contributo per interruzione di gravidanza, ed il nuovo contributo a sostegno della paternità (introdotto nel 2023, ne hanno beneficiato ben 537 colleghi under 40); il totale del numero dei beneficiari delle misure a tutela della genitorialità, sono stati nr. 1.527 avendo ricevuto un erogato di euro 8.739.693;
contributi alle spese sostenute per asili nido e scuole dell'infanzia (nel 2023 3 beneficiari su 4 appartengono alla fascia under 40).

Proprio nell'ottica della Cassa di investire sul futuro professionale degli iscritti, riepiloghiamo le iniziative di *welfare* strategico che possono supportare i giovani commercialisti nelle diverse fasi del loro percorso professionale:

- **contributi a sostegno della professione** (totali beneficiari under 40 sono stati nel 292 per un totale erogato di euro 318.804)⁷ tra cui vanno ricordati certamente i bandi per il Contributo in conto interessi, Contributo per la formazione e l'acquisizione di nuove competenze, Bando per supporto

⁶ <https://www.polizzasanitariacdc.it/home>.

⁷ *Reputational Report 2023* disponibile al link <https://www.cnpadc.it/comunicazione/notizie/%C3%A8-online-il-reputational-report-2023.html>;



all'attività professionale nelle fasi di aggregazione, ed il Bando per l'acquisto o leasing finanziario di beni e/o servizi funzionali allo svolgimento dell'attività professionale⁸.

Dai dati 2023 dei contributi assistenziali erogati in favore degli iscritti emerge come sia proprio la categoria degli under 40 a beneficiare del dato più importante, sia in termini di numero di beneficiari che di risorse ricevute dalla Cassa.

Per ultimo va ricordato che per gli iscritti alla Cassa sono riservate una serie di convenzioni che garantiscono condizioni vantaggiose per l'acquisto di diversi beni o servizi utili a livello personale e professionale⁹, che riguardano sette aree di interesse:

famiglia, vacanze, attività professionale, *automotive*, editoria, finanza, salute e benessere. Le ultime novità riguardano cinque nuove convenzioni:

Visura spa per i servizi telematici; cyber DuskRise per la protezione informatica e verifica dello stato di salute dei dati; EOLO principale operatore di telecomunicazioni per Internet in banda larga, wireless e fibra ottica; Trenitalia For Business, primo operatore ferroviario in Italia; La clessidra, la più antica rivista italiana di orologi.

UNGDCEC

Scadenza compilazione PCE e meccanismi premianti della Cassa Dottori: perché versare di più?

Il 1° dicembre scade la comunicazione dei dati reddituali. Tutti coloro che, nel corso del 2023, anche se per un breve periodo, sono stati iscritti all'Albo e hanno esercitato la professione dovranno comunicare i dati reddituali utilizzando il servizio online dedicato **entro il 1° dicembre 2024**.

Con il fine di incrementare sempre più l'adeguatezza di futuri trattamenti pensionistici, la Cassa Prevede due meccanismi premianti con cui riconosce sul montante contributivo un importo superiore a quello effettivamente versato¹⁰. Va sottolineato oggi l'incremento dell'aliquota media di versamento che si attesta al **13,91%** (per gli iscritti under 40 è pari al 13,43%) confermando nel 2023 la crescente sensibilità al tema previdenziale da parte degli iscritti. Già dall'anno scorso, per versamenti corrispondenti ad **un'aliquota pari o superiore al 22%**, sarà riconosciuto un **5% in più di contributo**. La misura prevede infatti un ulteriore incremento dell'aliquota di computo per chi opta per il versamento di un contributo soggettivo superiore al 17%, portando gradualmente la premialità dal 4% al 5% in corrispondenza dell'aliquota di finanziamento pari al 22%¹¹.

⁸ <https://www.cnpadc.it/la-cassa-per-me/assistenza/supporto-all%E2%80%99attivita%C3%A0-professione/contributi-per-lattivit%C3%A0-professionale>;

⁹ <https://www.cnpadc.it/la-cassa-per-me/convenzioni.html>;

¹⁰ <https://www.cnpadc.it/la-cassa/normativa-della-cassa/regolamento/regolamento-unitario.html#tabellaCBis>;

¹¹ Come sempre, la premialità è infatti riconosciuta in misura piena a coloro che non possono far valere periodi di iscrizione antecedenti alla riforma del 2004, mentre è riproporzionata e stabilita in base a un coefficiente di equità intergenerazionale per coloro che vantano periodi contributivi fino al 2003. Con il passaggio al sistema di calcolo contributivo, la Cdc ha subito rivolto l'attenzione all'adeguatezza della pensione attraverso una ulteriore serie interventi tra cui: il riversamento degli extra rendimenti e di una quota parte del contributo integrativo sul montante individuale.

Tabella C bis - Incremento dell'aliquota di computo rispetto a quella di finanziamento (valida dal 2023)

A	B	C	D	E
Aliquota contribuzione soggettiva dovuta e versata	Plus % riconosciuto	Coefficiente di equità intergenerazionale	Maggiorazione	Aliquota di computo
>= 22%	5%	$1 - \frac{A_R}{A_T}$	(B*C)	A+D
>= 21% e < 22%	4,8%			
>= 20% e < 21%	4,6%			
>= 19% e < 20%	4,4%			
>= 18% e < 19%	4,2%			
>= 17% e < 18%	4,0%			
>= 16% e < 17%	3,8%			
>= 15% e < 16%	3,6%			
>= 14% e < 15%	3,4%			
>= 13% e < 14%	3,2%			
>= 12% e < 13%	3,0%			

UNGDCEC

Per gli iscritti in contributivo che scelgono un'aliquota del 17% il tasso di sostituzione futuro calcolato su tutti i redditi si attesta intorno al 55%-60% superiore di oltre 10 punti percentuali rispetto a quello corrispondente a un'aliquota del 12%. Sono 1.639 (vs 1.498 del 2022) gli iscritti under 40 che hanno scelto un'aliquota uguale o maggiore del 17% e rappresentano il 15% dei giovani iscritti con eccedenze dovute per il contributo soggettivo.

Proprio perché il sistema previdenziale in vigore dal 2004, basato sul metodo contributivo, richiede al professionista, già a partire dai primi anni di iscrizione, una pianificazione del livello di contribuzione che possa garantire un adeguato trattamento pensionistico, sono disponibili all'interno della propria area previdenziale **servizi di consultazione e simulazione:**

permettono di consultare l'estratto conto e monitorare in tempo reale la posizione contributiva, consentendo di simulare l'importo presunto e la decorrenza della propria pensione; strumenti che permettono di calcolare in maniera semplice l'onere di riscatto del corso legale di laurea, del servizio militare/servizio civile volontario, del tirocinio e della ricongiunzione, dando la possibilità di valutarne i benefici in termini di importo e decorrenza della pensione futura. Attraverso il servizio PES (simulazione della pensione) in un'ottica di *reverse engineering* è possibile fissare l'importo che si desidera ricevere al pensionamento e, in funzione di questo, stimare l'aliquota di contribuzione o l'età di pensionamento necessaria per ottenere la pensione desiderata.

L'utilizzo del servizio PES quindi quale strumento fondamentale per costruire il proprio futuro previdenziale e raggiungere l'adeguatezza delle pensioni pensionistiche, perché consente di valutare sin da subito la coerenza delle scelte fatte nel passato, dando l'opportunità di rivedere oggi, con lungimiranza alcune scelte (magari innalzando l'aliquota di versamento sfruttando i meccanismi premianti).



Il controllo di gestione nel settore edile quale strumento per risolvere la crisi

Gaia Ceccherini, Componente CdA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

Come è noto, il Dl 34/2020 ha rivoluzionato il settore edile con l'introduzione del cosiddetto Superbonus, un'agevolazione fiscale che si è affiancata a quelle già esistenti da molti anni, come l'Ecobonus, il Sismabonus e, non ultimo, il bonus per il recupero del patrimonio edilizio.

Non vi è dubbio che, almeno inizialmente, questa misura abbia comportato un aumento significativo della domanda per l'intera filiera ed abbia offerto prospettive concrete di miglioramento, sia per il patrimonio immobiliare italiano sia in termini di sostenibilità. Tuttavia, quella che sembrava essere un'opportunità straordinaria si è trasformata in una vera e propria trappola per migliaia di imprese.

Le continue modifiche normative hanno creato, quasi fin dall'inizio, un reticolo legislativo confuso e complesso, con tempistiche sempre più stringenti, tassative ed incerte. Queste modifiche hanno introdotto cambiamenti anche sostanziali nelle specifiche dell'agevolazione, generando incertezza. L'aleatorietà di quello che avrebbe dovuto essere un incentivo ha avuto conseguenze gravi sui progetti aziendali, sia su quelli in corso che su quelli prospettici, sottoponendo l'intero settore a un livello di rischio ingestibile. Le imprese si sono trovate ad operare in un clima di totale incertezza, che ha reso impossibile pianificare le attività persino nel breve termine.

Nel tempo, l'aumento vertiginoso delle commesse, che sembrava preludere a un vero boom settoriale, ha invece causato una completa perdita del controllo operativo. La rapida saturazione del mercato ha spinto molte aziende, attratte da guadagni apparentemente facili, ad accettare più commesse di quante fossero in grado di gestire con il loro assetto organizzativo. Questo si è verificato in un contesto storico in cui i termini per l'utilizzo dell'agevolazione, e quindi per completare i lavori, variavano continuamente, diventando sempre più stringenti e limitanti.

Con strutture inadeguate a gestire il carico di lavoro, molte imprese italiane si sono trovate a dover rinunciare agli standard di qualità e sicurezza, compromettendo quella che doveva essere la *ratio* della manovra.

A questo quadro già complicato si è presto aggiunta una grave crisi di liqui-



dità, causata dalla difficoltà nella cessione dei crediti fiscali. Il meccanismo di cessione dei crediti, che avrebbe dovuto permettere di mantenere operativi i cantieri e coprire i crescenti costi dei materiali, si è rapidamente bloccato, lasciando molte imprese con somme ingenti immobilizzate e senza la liquidità necessaria per proseguire le attività.

Con il decreto legge 157 del 2021, noto come “decreto Anti Frode”, che ha limitato la cessione dei crediti alle banche, gli oneri finanziari trattenuti per l’acquisizione dei crediti legati al Superbonus sono passati rapidamente da un iniziale 10% fino ad un 30%. Questo ha messo in ginocchio migliaia di imprenditori, i quali, pur avendo rispettato le normative vigenti, si sono trovati ad affrontare una crisi finanziaria senza precedenti. In un settore in cui la marginalità media si aggira tra il 15% e il 25%, un aumento dei costi del 20% ha portato ad una vera e propria paralisi.

E’ in questo contesto che diventa fondamentale impiantare un proficuo sistema di controllo di gestione che permetta di migliorare l’efficienza aziendale e di ottimizzarne le risorse. Il tutto anche alla luce dell’articolo 2086 del Codice Civile, che ha reso obbligato di legge il dotarsi di adeguati assetti organizzativi.

Il controllo di gestione nel contemporaneo settore dell’edilizia non rappresenta più solo uno strumento di monitoraggio, ma una vera e propria leva strategica che può condurre al recupero di quella redditività perduta, attraverso una pianificazione attenta, sia economica che finanziaria, una gestione accurata dei costi ed uno stretto controllo dell’avanzamento dei lavori in concerto tra le diverse commesse.

Nelle piccole e medie imprese di costruzione italiane i fattori maggiormente sfidanti sono i seguenti:

Le tempistiche

Non è raro, infatti, che i contratti di appalto edili, spesso concernenti opere di durata pluriennale, prevedano clausole per la definizione del termine dei lavori che comportano elevate sanzioni in caso di ritardi nella consegna. È facile comprendere come la mancanza di controllo su questo aspetto possa rapidamente erodere i margini di profitto.

Non solo, i ritardi nell’esecuzione delle opere creano un meno efficiente sfruttamento delle risorse, rallentando anche l’acquisizione di nuove commesse, con un conseguente aumento dei costi e una riduzione dei ricavi. Problemi a livello di tempistiche comportano, inoltre, fisiologici ritardi nei pagamenti da parte dei committenti, in quanto strettamente collegati all’avanzamento dei lavori e diventano causa di squilibri finanziari.

I costi

Questo tipo di attività prevede il coinvolgimento di diverse figure sia professionali che operative che presenziano simultaneamente o si susseguono nei cantieri e che necessitano di un elevato coordinamento.

Non avere un puntuale controllo della gestione di questo ingranaggio può condurre a significative inefficienze, che comportano un incremento elevato dei



costi operativi, incidendo sulle performance aziendali.

Spesso, sia per via delle diversificate competenze professionali, che per la disomogeneità del carico di lavoro periodico, tipico di chi opera per commessa, è consigliabile il mantenimento di un'elevata flessibilità strutturale e dimensionale, pertanto, si tende ad esternalizzare buona parte delle opere a mezzo di contratti di subappalto.

Ciò, da un lato, permette di mantenere una struttura aziendale dinamica, ma dall'altro richiede una particolare attenzione nella fase di preventivazione. L'errata stima dei costi legati alle attività subappaltate può comportare una riduzione delle entrate a fronte di un rischio di commessa difficilmente addossabile sul subappaltatore.

Non meno insidie si nascondono dietro all'approvvigionamento delle materie prime. Capitolati poco puntuali possono portare a sostanziali sprechi.

Qualità delle commesse

Oltre a rischi di varia natura, fin anche penali, non rispettare determinati livelli di qualità può comportare una significativa riduzione dei ricavi, un aumento dei costi e talvolta problematiche finanziarie.

La metodologia di pagamento tipica di questo settore prevede la corresponsione di un acconto iniziale, che in genere è quello che permette di coprire parte dei costi d'impianto del cantiere, per poi seguire con dei pagamenti legati agli Stati di Avanzamento Lavori (SAL), sino ad arrivare alla riscossione del saldo finale a seguito della chiusura del cantiere.

Nel corso della commessa l'appaltatore viene via via retribuito per il lavoro sin lì svolto ed a fine lavori riceverà il saldo complessivo.

Quest'ultima fase è quella in cui si presentano i maggiori rischi economico finanziari per l'azienda costruttrice, in quanto è qui che il committente tende ad effettuare verifiche complessive sulla qualità dell'operato e non di rado fa emergere varie contestazioni.

Un'eventuale difesa da parte del costruttore spesso comporta dei costi molto elevati in termini di perizie tecniche e spese legali oltre al fatto che il reperimento di prove per dimostrare la correttezza dell'operato è tutt'altro che semplice e sottopone l'azienda ad un elevato rischio di soccombenza.

Avviene spesso, quindi, che ci si trovi a dover intavolare delle trattative che portino a rinunciare a parte del compenso sì da evitare onerose azioni risolutive della controversia che tra l'altro ritarderebbero l'incasso.

Può accadere anche che il valore delle opere contestate superi quello del saldo prezzo, con conseguente onere di restituzione di somme già riscosse e generazione di difficoltà finanziarie.

Ovviamente, in fine, uno scarso livello qualitativo incide la credibilità ed attrattività aziendale, rendendo complesso il reperimento di nuove commesse.

Ricorso al credito bancario

A livello finanziario, soprattutto in caso di grandi restauri o di nuove costruzioni, l'impresa edile, più che in altri settori, fa ricorso alla leva finanziaria per



sovvenzionare la realizzazione dei nuovi progetti. Tendenzialmente gli investimenti iniziali sono ingenti e le entrate possono essere molto differite nel tempo, per cui diventa fondamentale la disponibilità di abbondanti risorse finanziarie. Questo comporta un elevato rischio aziendale ed una carente analisi preventiva dell'investimento, unita ad un mancato controllo dell'andamento finanziario può compromettere l'intera azienda.

Non si può prescindere dal fatto che il controllo di gestione in questa tipologia di impresa coinvolge diverse figure professionali in quanto prevede la stretta collaborazione tra management, tecnici di settore ed il consulente gestionale.

Le principali fasi dell'attività si possono così riassumere:

Pianificazione e budget:

definiti gli obiettivi generali dell'impresa e la struttura necessaria per perseguirli è necessario procedere con la creazione di un budget complessivo per ogni singolo cantiere.

Nel settore edile questa attività, specialmente per quanto riguarda la quantificazione dei costi, è demandata a figure tecniche che dovranno creare i preventivi delle diverse commesse sulla base della quantificazione effettuata con il capitolato.

Non appena definiti i costi inizierà la collaborazione tra i professionisti che porterà alla stima del connesso ricavo idoneo a mantenere un'adeguata marginalità, non tralasciando l'incidenza dei costi indiretti.

Parallelamente si andrà a costruire un piano finanziario prospettico che faccia collimare le tempistiche degli stati di avanzamento lavori con le esigenze finanziarie della società.

La gestione finanziaria è un aspetto cruciale del controllo di gestione nelle imprese edili, poiché i flussi di cassa sono spesso disallineati rispetto all'avanzamento dei lavori. Ritardi nei pagamenti da parte dei clienti, difficoltà nell'ottenere credito e incertezze nell'acquisizione di nuove commesse possono mettere a rischio la liquidità aziendale. Per questo motivo, il controllo di gestione deve includere un attento monitoraggio delle entrate e delle uscite finanziarie.

Controllo di gestione:

E' in questa fase che il coordinamento tra i diversi professionisti diventa imprescindibile. Questa tipologia di controllo si basa su un periodico confronto tra contabilità di cantiere, contabilità economico finanziaria e budget. Vengono continuamente raffrontati i costi a consuntivo con quelli previsionali, per identificare tempestivamente eventuali scostamenti.

Individuate le anomalie sarà poi necessario definire l'ottimale allocazione delle risorse per raggiungere gli obiettivi.

Si dovranno analizzare i risultati di ogni singola commessa in termini sia economici che finanziari, sì da individuare quali sono i progetti più o meno profittevoli e quelle che sono state le cause di quei risultati.

Su base periodica andrà riadattato il budget in base ai risultati ottenuti.



Dall'analisi atomistica sarà poi necessario passare a quella complessiva, data dalla somma dei risultati di ogni singolo cantiere unita a tutti quei costi strutturali che non possono essere attribuiti a nessuna specifica commessa.

Dallo sguardo globale sarà possibile cogliere il vero e proprio risultato dell'attività aziendale e se ne capirà il reale andamento, utile per adattare le scelte strategiche future.

Aggiustamenti operativi:

I risultati dell'analisi sin qui effettuata verranno periodicamente comunicati al management aziendale che dovrà attivarsi per far sì che ogni rilievo emerso possa essere superato e che i processi esecutivi si svolgano nei tempi e nei costi previsti.

Un monitoraggio costante, in tali termini garantirà il rispetto degli standard qualitativi e l'ottimizzazione delle risorse.

Come facilmente desumibile dal processo sopra descritto, la mancata collaborazione da parte di anche una sola delle professionalità coinvolte inficerà il raggiungimento del risultato. Pertanto, prima di impiantare questo sistema di controllo è necessario che l'azienda si doti di tutte le risorse necessarie per poterlo rendere operativo. Solo attraverso un'integrazione efficiente di questi livelli, l'impresa edile può ottenere una visione completa della gestione delle commesse e dell'andamento complessivo.

Uno strumento fondamentale per impiantare l'analisi gestionale di un'azienda che opera nel settore edile è rappresentato dalla contabilità analitica.

L'attività dell'impresa dovrà essere spaccettata in tanti centri di costo quante sono le commesse in essere, in modo da poter monitorare non soltanto l'andamento complessivo dell'azienda, ma anche le performance di ogni singolo cantiere.

In primis dovrà essere fatta un'accurata definizione e strutturazione dei costi. E' di primaria importanza che i valori e le nomenclature qui individuate siano allineati con quelli della contabilità di cantiere e con il budget, onde evitare di mettere in piedi sistemi di controllo che non riescono poi a comunicare tra di se'. I costi di una commessa si suddividono generalmente nelle seguenti categorie:

1. Costi diretti:

Materie prime, mezzi e strumenti di lavoro, manodopera, subappalti e prestazioni da terzi. Si tratta di costi strettamente legati alle risorse consumate per ogni singola lavorazione e variano proporzionalmente alla quantità da realizzare.

2. Costi indiretti operativi:

L'impianto e la gestione del cantiere, la sicurezza, i collaudi, le spese delle prestazioni professionali specifiche e altre spese non direttamente legate alla quantità di lavoro svolta, ma all'intero cantiere.

3. Costi indiretti legali e finanziari:

Spese per assicurazioni, fidejussioni e oneri finanziari. Anche se non legati direttamente alla produzione, questi costi possono incidere significativamente sul risultato economico.



4. Costi generali:

Costi generati dalla gestione complessiva dell'impresa, come il costo per il personale amministrativo, le utenze della sede, il magazzino ecc. che devono essere ripartiti tra i diversi cantieri.

L'applicazione di una corretta analisi dei costi permette all'impresa di determinare con precisione il prezzo finale della commessa, di mantenere sotto controllo la redditività del progetto, oltre che di adeguare le stime di eventuali progetti futuri sulle risultanze di quelli conclusi.

Un'altra necessità fondamentale per l'efficacia del controllo impiantato è quella di creare un sistema di budget flessibile, che consenta di adattarsi ai cambiamenti e alle incertezze tipiche del settore edile. La redditività in questo settore è strettamente legata alla capacità di acquisire e gestire commesse con margini sufficienti a coprire i costi fissi aziendali.

Il budget dovrà pianificare le entrate e le uscite su base mensile o trimestrale, cercando di coprire i costi fissi con i margini derivanti dalle commesse acquisite, nel caso di specie dovrà essere più dinamico tenendo di conto anche dell'incertezza nell'acquisizione delle commesse e della variabilità dei tempi di completamento con conseguenti slittamenti finanziari. Questa peculiarità genera l'esigenza di mantenere un monitoraggio costante.

In conclusione, la volatilità del mercato edile ed immobiliare, la particolare incertezza normativa in cui si è trovato il settore, la difficoltà di dialogo tra figure professionali con diverse specializzazioni e le rischiose esigenze finanziarie, rendono necessario, se non imprescindibile, creare un adeguato sistema di controllo delle performance.

UNGDCEC

24 ORE
PROFESSIONALEVALORE24
I SOFTWARE DEL GRUPPO 24 ORE

TUTTI GLI STRUMENTI DI BILANCIO CHE CERCHI IN UN UNICO SOFTWARE

Valore24 Bilancio Cloud è la **soluzione online completa e modulare** che offre il controllo delle **performance aziendali**. Grazie alla nostra soluzione, avrai accesso a strumenti avanzati per:

- > il bilancio di esercizio e consolidato con la nota integrativa e relazione sulla gestione;
- > l'analisi di bilancio e valutazione del merito creditizio e Benchmark;
- > la dichiarazione di sostenibilità con l'informativa in ambito ESG;
- > la valutazione degli adeguati assetti e la misurazione dello stato di salute dell'azienda.

VALORE24
Bilancio Cloudvalore24.com/bilancio-cloud



Introduzione alle Società Benefit: dal concetto di purpose-driven alle differenze con B Corp

Maria Beatrice Mangi, Antonella Quindici, Federico Schneble, Componenti Commissione Sostenibilità e Business Reporting UNGDCEC

UNGDCEC

In Italia la definizione di “Società Benefit” viene disciplinata per la prima volta con la Legge di Stabilità del 2016, L. del 28/12/2015 n. 208, commi dal 376 al 384¹: *“La presente legge ha lo scopo di promuovere la costituzione e favorire la diffusione di società, denominate Società Benefit, che nell’esercizio di un’attività economica, oltre allo scopo di dividerne gli utili, perseguono una o più finalità di beneficio comune e operano in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri portatori di interesse”*.

Nella descrizione sopra esposta dalla L. 208/2015 sono identificati tre concetti chiave:

- PURPOSE
- BENEFICIO COMUNE
- IMPATTO

Le società di successo perseguono VISION, MISSION e VALORI AZIENDALI, ma da qualche anno è stato introdotto il PURPOSE², termine con cui si indica lo scopo più elevato per cui un’azienda esiste, il più profondo, che qualifica l’esigenza di esistere nel lungo termine per rispondere a determinati bisogni o ideali.

Del purpose ne ha parlato nel 2018 Larry Fink, Presidente e Ceo di BlackRock, in una lettera³ agli investitori, nella quale affermava che un’azienda senza PURPOSE avrebbe, nel tempo, perso la fiducia degli stakeholders e di conseguenza non sarebbe riuscita a permanere sul mercato.

Il secondo fondamentale concetto è il BENEFICIO COMUNE. Tale concetto viene definito per la prima volta nel nostro ordinamento dalla L. 208/2015, art. 278 a) (con cui è stato introdotto il concetto di SOCIETA’ BENEFIT) come *“Il perseguimento, nell’esercizio dell’attività economica delle società benefit, di uno o più effetti positivi, o la riduzione degli effetti negativi, su una o più categorie di cui al com-*

¹ Legge di Stabilità n. 208/2015 art. 1, commi dal 376 al 383

² <https://www.eticanews.it/fink-blackrock-chiede-purpose-e-stakeholder/>

³ [https://www.morningstar.it/it/news/198865/esg-morningstar-commenta-la-lettera-di-fink-\(blackrock\).aspx](https://www.morningstar.it/it/news/198865/esg-morningstar-commenta-la-lettera-di-fink-(blackrock).aspx)



ma 376” (per categorie si intendono gli stakeholders).

Una definizione analoga è “Creazione di valore condiviso”: le Società Benefit (SB) rappresentano, infatti, un’evoluzione del concetto stesso di azienda. L’azienda da sempre crea valore, identificato nell’economia classica come profitto; in questo caso, però, il concetto è ampliato in quanto l’azienda determina anche maggior valore per gli stakeholders, creando un beneficio comune (benefit), un valore condiviso con impatti/ effetti positivi che tendono a ridurre le esternalità o gli effetti negativi.

Il terzo concetto chiave sopra esposto è l’IMPATTO: un’impresa non può prescindere dai suoi impatti anche nella definizione dei propri piani economico-finanziari nel lungo periodo.

L’impatto è sempre *inside-out*, cioè si fa riferimento all’effetto che l’azienda genera sull’ambiente esterno che la circonda.

In Italia le Società Benefit sono disciplinate e hanno un duplice obiettivo:

- perseguire una o più finalità di beneficio comune, oltre allo scopo di lucro
- operare in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri portatori di interesse.

La società benefit non è un nuovo tipo societario, in quanto possono assumere tale veste giuridica le società a scopo di lucro normate dall’articolo 2247 del C.C.⁴, ovvero:

- società semplice
- società in nome collettivo
- società in accomandita semplice
- società per azioni
- società a responsabilità limitata
- società in accomandita per azioni

Possono assumere la veste di società benefit anche:

- le società consortili ex articolo 2615-ter del c.c.
- le startup innovative

Sono escluse:

- le società cooperative sociali, in quanto hanno come oggetto esclusivo quello di “perseguire l’interesse generale della comunità alla promozione umana e all’integrazione sociale dei cittadini” attraverso: A) la gestione di servizi socio sanitari ed educativi; B) lo svolgimento di attività diverse – agricole, industriali, commerciali o di servizi – finalizzate all’inserimento lavorativo di persone svantaggiate.⁵ Si tratta inoltre di società “non profit” e perciò non perseguono il duplice scopo di lucro e beneficio comune.
- le imprese sociali, poiché esercitano in via stabile e principale un’attività economica organizzata al fine della produzione e dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale, e per le quali l’indicazione tassativa dei beni e servizi di utilità sociale è data

⁴ Libro V del Codice Civile art. 2247

⁵ L. 381 del 1991

dall'articolo 2 del Dlgs 155/2006. Anche in questo caso si tratta di forme societarie senza scopo di lucro (articolo 3, Dlgs 155/2006) e dunque al di fuori della *ratio* alla base delle società benefit.

- le società a responsabilità limitata semplificata, poiché l'atto costitutivo è redatto in conformità al modello standardizzato e perciò non ne consente la modifica.

I vantaggi di una Società Benefit

Diventare SB comporta una serie di vantaggi sia per gli shareholder, sia per gli stakeholders e permette di:

- proteggere legalmente gli amministratori della società, garantendo il duplice obiettivo di lucro e di beneficio comune;
- assicurare la trasparenza dell'attività (come viene inserito nella norma della L. 208 del 28/12/2015) in quanto evidenzia le strategie adottate dalla società;
- ottenere maggiore accesso ad investimenti a impatto sociale (*Impact Investment Capital*);
- ottenere una migliore reputazione come azienda sostenibile e perciò responsabile;
- essere più attrattiva verso giovani talenti rispetto alle società che non perseguono obiettivi di sostenibilità;
- creare network/agggregazioni e/o partnership tra imprese che condividono gli stessi valori e si prefiggono gli stessi obiettivi.

Tutti questi aspetti favoriscono il successo delle imprese benefit nel lungo periodo, oltre ad un maggior dialogo con gli stakeholders e allo sviluppo di un nuovo modello di business, caratterizzato dal valore dell'innovazione sia a livello infrastrutturale, sia organizzativo.

Le fasi di creazione del modello di società benefit

Fase 1: definire le finalità del beneficio comune.

Questa è una fase fondamentale e primaria per poter perseguire gli obiettivi nel lungo termine; l'impresa deve valutare il beneficio comune e riorganizzare la strategia dell'impresa, considerando il purpose, la visione e l'impatto che comporta il beneficio comune sulla collettività.

Se la società è di nuova costituzione, l'atto costitutivo/statuto sarà già predisposto con l'inserimento del beneficio comune; se la società, invece, è già esistente sarà necessaria una modifica per inserire tale obiettivo all'interno dell'oggetto sociale dell'attività; verranno, inoltre, modificate le responsabilità degli amministratori.

Fase 2: modifica del contratto sociale o atto costitutivo/statuto della società

Non si tratta di una trasformazione societaria, non viene modificata la veste giuridica della società ma solo il contratto sociale ossia l'atto costitutivo/statuto della stessa.



Occorre modificare:

- l'oggetto sociale della società inserendo, oltre allo scopo di lucro già presente, lo scopo del beneficio comune;
- le clausole riguardanti la denominazione e/o ragione sociale della società;
- le responsabilità e i doveri degli amministratori.

Nello statuto si dovrà introdurre una nuova clausola, oppure integrare quelle inerenti al bilancio d'esercizio, per evidenziare l'obbligo di redazione di una relazione annuale riguardante gli obiettivi del beneficio comune e i criteri adottati.

Trattandosi di una modifica statutaria, occorre tener presente che nel caso di società di capitali, l'articolo 2437 comma 1 del Codice civile, inerente al recesso del socio, consente al socio dissenziente il recesso dalla società.

Fase 3: nomina del/i responsabile/i di impatto, ossia la nomina degli amministratori della società a cui è affidato il compito di controllare che vengano perseguiti gli scopi della società, quindi lo scopo di lucro e il raggiungimento del beneficio comune, coniugando l'interesse dei soci e quello degli stakeholders. I responsabili possono essere interni o esterni all'impresa e tale funzione deve essere indicata in una specifica clausola all'interno del contratto sociale (cioè, all'interno dell'atto costitutivo/statuto) e possono essere:

- amministratore unico o più amministratori;
- dirigenti della società;
- figure esterne alla società.

I responsabili della società benefit, se non indicati nello statuto, vengono nominati dall'organo amministrativo.

I compiti del responsabile d'impatto sono diversi:

- deve curare la comunicazione, attraverso dialogo e informazione, del modello *benefit* come nuovo concetto di business;
- deve evidenziare lo scopo del beneficio comune e misurarne l'impatto verificando tutte le funzioni aziendali della società;
- può promuovere un piano di miglioramento dell'impatto con un migliore coordinamento di tutte le attività.

Fase 4 e 5: selezione di uno standard di valutazione esterno e redazione della relazione annuale.

La relazione annuale deve indicare:

- gli obiettivi specifici per il raggiungimento del beneficio comune, descritti analiticamente, e le azioni svolte dagli amministratori per raggiungere tale obiettivo; si devono indicare anche le cause che, al contrario, possono averne impedito il raggiungimento o ne possono aver rallentato il processo;
- la valutazione dell'impatto, sulla base di uno standard di valutazione esterno.

Lo standard di valutazione esterno deve essere ben articolato ed esauriente; viene sviluppato da un ente terzo rispetto alla società e deve essere credibile e trasparente. Tra gli standard esterni più utilizzati si annoverano: gli standard del Global Reporting Initiative, oppure il BIA B Impact Assessment sviluppato da B-Lab.



La valutazione dell'impatto deve tenere in considerazione fattori interni ed esterni alla società; in modo particolare sono rilevanti la governance dell'impresa, i dipendenti della struttura, altri stakeholders della società e l'ambiente circostante in cui opera l'azienda.

Devono essere indicati, inoltre, gli obiettivi che la società benefit intende perseguire per l'esercizio successivo.

Una volta redatta, la relazione d'impatto deve essere pubblicata e pubblicizzata.

Il ruolo degli amministratori e loro responsabilità

L'impresa, nell'intento di perseguire le finalità di lucro e di beneficio comune per le società benefit, impone degli obblighi agli amministratori che riguardano essenzialmente tre aspetti:

1. le modalità di gestione della società⁶;
2. l'organizzazione dell'organigramma interno della società;
3. il reporting aziendale.

Per quanto riguarda il primo aspetto, ossia le modalità di gestione della società, s'intende il modo in cui gli amministratori possono governare l'azienda per garantire sia il perseguimento degli interessi degli stakeholders della società, sia di altre categorie ossia persone, comunità, territori e ambiente, in linea con quanto inserito nello statuto della società. Il comma 380 della L. 28/12/2015 n.208 stabilisce che "la società benefit è amministrata in modo da bilanciare l'interesse dei soci, il perseguimento delle finalità di beneficio comune e gli interessi delle categorie indicate nel comma 376, conformemente a quanto previsto dallo statuto. La società benefit, fermo quanto disposto dalla disciplina di ciascun tipo di società prevista dal codice civile, individua il soggetto o i soggetti responsabili a cui affidare funzioni e compiti volti al perseguimento delle suddette finalità."

Si parla, perciò, di bilanciamento degli interessi, un criterio fondamentale nella gestione e nel raggiungimento degli obiettivi di beneficio comune, senza compromettere né lo scopo di lucro né il beneficio comune. La Legge non fornisce chiari criteri secondo cui si dovrebbe gestire la società, per questo motivo, si ipotizza che si possano utilizzare i principi sviluppati in materia di direzione e coordinamento ex articoli 2497 e seguenti del Codice civile, secondo cui gli amministratori devono seguire il principio di una gestione orientata al prudente equilibrio di più interessi, mantenendo elevati livelli di diligenza e perizia.

Il secondo aspetto, ossia la definizione di un organigramma interno, sottolinea l'importanza dell'organo amministrativo di individuare il/i responsabile/i d'impatto a cui affidare le funzioni e i compiti di perseguimento delle finalità di beneficio comune (Legge del 2015, al comma 381). Non vengono definiti parametri di scelta per cui gli amministratori hanno piena libertà. Il ruolo degli amministratori della società non viene meno una volta scelto il responsabile d'impatto, poiché sono sempre tenuti al cosiddetto principio di "agire informato" nei confronti degli stakeholders, con garanzia di equilibrio degli interessi delle varie categorie di riferimento.

⁶ Andersen, Società benefit: beneficio comune e responsabilità degli amministratori



Gli amministratori, infine, hanno un terzo compito fondamentale, ossia quello del reporting aziendale; sono obbligati ad allegare al consueto bilancio d'esercizio annuale della società, una relazione in cui vengono specificate le attività svolte dall'azienda, le modalità di raggiungimento degli obiettivi che si era preposta per ottenere il beneficio comune e i risultati dell'anno. Tale relazione deve, perciò, includere:

- la descrizione analitica degli obiettivi specifici, delle modalità e delle azioni attuate per il perseguimento delle finalità di beneficio comune e delle eventuali circostanze che lo hanno impedito o rallentato;
- la valutazione dell'impatto positivo generato, utilizzando lo standard di valutazione esterno con le caratteristiche descritte dal legislatore e cioè tenendo presente del governo d'impresa, dei lavoratori, degli altri stakeholders e dell'ambiente;
- una parte dedicata alla descrizione dei nuovi obiettivi che l'impresa intende perseguire nell'esercizio sociale successivo.

Se non venissero perseguite le finalità di beneficio comune, verranno applicate le norme in materia di pubblicità ingannevole, nonché quelle contenute nel Codice Civile in materia di pratiche commerciali scorrette (di cui si parlerà nel paragrafo successivo).

UNGDCEC

I rischi della società benefit

I rischi delle società benefit sono essenzialmente tre:

- RISCHIO REPUTAZIONALE;
- RISCHIO SANZIONATORIO;
- RISCHIO RESPONSABILITÀ DELL'ORGANO AMMINISTRATIVO.

Se la società benefit non riesce a perseguire l'obiettivo di beneficio comune insorge un rischio reputazionale nei confronti degli stakeholders.

Se non si opera per il raggiungimento del beneficio comune possono verificarsi gli estremi per incorrere nella contestazione di pubblicità ingannevole o pratica commerciale ingannevole. Viene definita pubblicità ingannevole, secondo il Dlgs 145 del 2 agosto 2007, una pubblicità che è idonea ad indurre in errore le persone fisiche o giuridiche alle quali è rivolta o che essa raggiunge e che, a causa del suo carattere ingannevole, possa pregiudicare il loro comportamento economico ovvero che, per questo motivo, sia idonea a ledere un concorrente⁷. Anche il Codice del Consumo sorveglia le società benefit secondo il decreto legislativo del 6 settembre 2005, n. 206, in questo caso, però, controlla le pratiche commerciali ingannevoli e cioè quelle che contengono informazioni non rispondenti al vero o, seppure di fatto corrette, in qualsiasi modo, anche nella loro presentazione complessiva, inducono o sono idonee ad indurre in errore il consumatore medio⁸.

Si evidenzia che le società benefit sono sottoposte alla vigilanza da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, in breve Agcm. Si può incorrere in un rischio sanzionatorio, in cui l'Agcm, all'esito dell'istruttoria,

⁷ Linee Guida sul Reporting delle Società Benefit, NIBR Network Italiano Business Reporting – gennaio 2019

potrà vietare la diffusione della pubblicità ed irrogare una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 euro a 500.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione⁸.

Per quanto riguarda la responsabilità degli amministratori, valgono le norme stabilite dal Codice Civile a seconda della veste giuridica della società di riferimento. In particolare, si evidenzia come, nelle società di capitali, gli amministratori siano responsabili verso:

- la società;
- i creditori della società;
- i singoli soci o terzi direttamente danneggiati da atti colposi o dannosi degli amministratori.

Differenza tra Società Benefit e B Corp

La differenza principale consiste nel fatto che la **Società Benefit** è un tipo di **forma giuridica** legalmente riconosciuta che un'azienda può assumere, mentre **"B Corp"** è una **certificazione** ufficiale rilasciata da B-Lab.

B-Lab è un'organizzazione non profit che verifica, attraverso un questionario, che la società abbia determinati requisiti⁹ e, prendendo come riferimento gli stakeholders, attribuisce una valutazione. Il questionario è composto da 200 domande in base alla profilazione dell'impresa, alle attività e al modello di business di riferimento. La certificazione si ottiene con un punteggio minimo di 80 punti su 200 e va rinnovata ogni due anni.

UNGDCEC

Gli aspetti fiscali

Imposte dirette

Le Società Benefit, come detto, non sono una tipologia di soggetti economici distinti dalle società commerciali "comuni", di queste ultime mantengono tutti i requisiti legali e fiscali previsti ai quali aggiungono ulteriori elementi specifici volti a perseguire il beneficio comune, operando in modo responsabile, sostenibile e trasparente.

Conseguentemente le società benefit devono sottostare a quanto disposto dal Tuir in merito alla determinazione del reddito imponibile ai fini dell'Ires. Allo stesso tempo dette società, al fine di perseguire le finalità di beneficio comune determinate dalla medesima, si trovano a dover sostenere costi ed oneri specifici, per i quali si pone il tema del corretto trattamento tributario.

Dal punto di vista fiscale, la normativa in materia di società benefit non disciplina espressamente il trattamento dei costi sostenuti afferenti le attività utili e necessari al perseguimento delle finalità di beneficio comune di cui si è scritto nei paragrafi precedenti. Appare subito chiaro che la prima tematica da affrontare sia quella sulle modalità con le quali sia possibile conciliare il principio di inerenza con la necessità di operare in modo sostenibile, mediante il bilan-

⁸ Linee Guida sul Reporting delle Società Benefit, NIBR Network Italiano Business Reporting – gennaio 2019

⁹ Società Benefit e B-Corp in Italia: facts & figures, ESG 360, Sophie Bertolotto e Marco Seregni



ciamento degli interessi dei soci, dei portatori di interesse ed il perseguimento delle finalità di beneficio comune.

Partendo da questa impostazione il giudizio sull'inerenza di un componente negativo di reddito deve essere volto a cogliere il collegamento, anche in via prospettica, tra il costo sostenuto e l'attività svolta. Nel caso delle società benefit i costi e gli oneri sostenuti con riferimento alle finalità di beneficio comune statutariamente previste possono risultare inerenti all'attività svolta e quindi essere considerati pienamente deducibili ai fini delle imposte dirette.

Lo svolgimento di attività aventi come finalità il beneficio comune è condizione inderogabile affinché una società possa essere qualificata come "benefit". Giova ricordare altresì che, in base al comma 381 della legge 208/2015, l'inosservanza degli obblighi previsti costituisce uno specifico inadempimento dei doveri previsti per gli amministratori di dette società. Ne deriva che la realizzazione di attività di beneficio comune risulta inequivocabilmente collegata all'attività economica della società.

Sulla base di quanto sopra si può ritenere che si realizzi quell'indissolubile legame tra la spesa e l'attività dell'impresa, il principio di inerenza citato, anche per tutti gli oneri sostenuti al fine di perseguire le finalità di beneficio comune specificatamente indicate nell'oggetto sociale.

Sotto un profilo prettamente giuridico l'inerenza delle spese e degli oneri in argomento è confermata indirettamente anche dal fatto che, come anticipato, la legge prevede delle disposizioni specifiche volte a garantire la trasparenza dell'operato della società, in mancanza delle quali sono previste delle sanzioni in materia di pubblicità ingannevole, la cui la vigilanza spetta all'Autorità garante per la concorrenza e del mercato.

Fin dagli anni '80 si è consolidato un orientamento ministeriale secondo il quale il principio generale di deducibilità fiscale è quello che *"pone come condizione il requisito della "inerenza" dei costi e degli oneri, inteso non soltanto nella obiettiva riferibilità dell'onere all'esercizio d'impresa, ma anche nella ricorrenza di quel concetto di "inevitabilità" dello stesso"*¹⁰. In un intervento successivo¹¹ vi è stata un'ulteriore apertura secondo il quale *"concetto d'inerenza non è più legato ai ricavi dell'impresa, ma all'attività della stessa, con la conseguenza che si rendono deducibili tutti i costi relativi all'attività dell'impresa e riferentisi ad attività ed operazioni che concorrono a formare il reddito d'impresa"* e in questo senso *"anche costi ed oneri sostenuti in proiezione futura.....dalle quali possano derivare ricavi in successione di tempo"*.

La giurisprudenza di legittimità conferma in recenti pronunciamenti¹² che il principio di inerenza, nella determinazione del reddito d'impresa, deve essere inteso come una vicenda solo di tipo qualitativo, escludendo ogni valutazione di tipo quantitativo, considerando i parametri di congruità e antieconomicità solo meri indici sintomatici dell'inesistenza di tale requisito¹³. Da quanto di-

¹⁰ Risoluzione ministeriale 517 del 6/9/1980

¹¹ Circolare ministeriale 30/9/944 del 7/7/1983

¹² Ordinanza Corte di Cassazione n. 450/2018

¹³ Cass. 18904/2018 e 33568/2022



sposto dalla Suprema Corte appare chiaro che il principio di inerenza possa considerarsi “sovraordinato” rispetto a quanto disciplinato nell’articolo 109, comma 5 del Tuir, operando quindi preventivamente ad un livello generale e superiore, anche in via prospettica.

In conclusione, tali spese e oneri non possono che essere ritenuti inerenti per la società benefit, quindi deducibili anche in coerenza del citato articolo 109, comma 5 del Tuir, non potendo essere considerati estranei all’esercizio dell’attività né tantomeno essere reputati in qualche modo “agevolazione”.

In questo contesto però appare quantomeno auspicabile, al fine di consolidare lo sviluppo delle società benefit, una presa di posizione da parte dell’agenzia delle Entrate in merito alla deducibilità delle spese sostenute per il perseguimento delle finalità di beneficio comune per come previste ed indicate nell’oggetto sociale.

Iva

Le Società Benefit, introdotte dall’articolo 1 co. 376 della L. 208/2015, sono da qualificarsi come soggetti passivi Iva ai sensi dell’articolo 4 c. 2 n. 1) del Dpr 633/72, in quanto enti costituiti in forma societaria.

Per tali soggetti opera, dunque, ai fini Iva, la presunzione assoluta di commercialità, non rileva, quindi, la circostanza che le attività da essi svolte siano finalizzate a perseguire anche interessi di natura collettiva.

La normativa attualmente in vigore non prevede specifiche agevolazioni per le società in commento; pertanto, le cessioni di beni e le prestazioni di servizi poste in essere da queste ultime costituiscono operazioni soggette ad Iva secondo le regole ordinariamente previste per gli enti commerciali.

In merito alla detraibilità dei costi ed oneri afferenti alle attività per il perseguimento delle finalità di beneficio comune non può che farsi riferimento a quanto menzionato nel paragrafo precedente, considerando l’Iva sostenuta per gli stessi come detraibili.

Conclusioni

Le Società Benefit stanno assumendo sempre più rilevanza nello scenario economico nazionale ed internazionale. Si tenga presente che solo nel 2010 il Maryland negli Usa ha approvato una legislazione per le benefit corporation. Sono seguiti negli anni altri stati federali degli Usa che hanno approvato tale legislazione. L’Italia ha introdotto le Società Benefit nel 2016, ponendosi come la seconda Nazione a livello mondiale che abbia riconosciuto legalmente tale modello. Le Società Benefit si sono diffuse successivamente anche in diversi paesi dell’America latina come Colombia, Porto Rico, Ecuador, Perù e in Europa sono presenti in Francia con le *Entreprises à mission* e in Spagna con le *Sociedades de Beneficio e Interés Común*.

Sempre più attenzione si sta dunque ponendo verso le Società Benefit anche grazie ai vantaggi che conseguono a quella che può essere definita come una vera e propria rivoluzione del modo di concepire il fare impresa.

I principali vantaggi che scaturiscono per le Società Benefit sono:

- Il miglioramento della reputazione aziendale



UNGDCEC

In questi anni è in forte crescita l'attenzione dei consumatori verso l'operato etico delle aziende e spesso si predilige fare acquisti a sostegno di società che dimostrano un costante impegno verso il bene comune a dispetto di quelle che non sono in prima linea nella gestione di tali tematiche. Le Società Benefit riescono ad avere una maggiore fidelizzazione dei clienti anche col passare degli anni in quanto i consumatori percepiscono la serietà dell'impegno che l'azienda ha assunto nei confronti delle tematiche sociali e ambientali e la reputano maggiormente credibile rispetto alla altre. Allo stesso tempo la trasparenza delle Società Benefit è considerata molto importante per accrescerne la fiducia da parte dei consumatori e differenziarla dai competitors in quanto un'azienda trasparente viene vista come un'azienda affidabile e che non antepone le mere logiche di profitto a discapito della collettività. Inoltre, le Società Benefit riescono ad avere ottime relazioni con gli stakeholders in quanto si impegnano a rendicontare non solo i risultati economici ma anche quelli in campo sociale e ambientale, offrendo una visione completa del loro impatto sulla realtà circostante, che contribuisce a migliorare i consensi.

- Maggiore attrazione di investimenti da Terze Parti

Sono in crescita gli investitori che preferiscono indirizzare i loro capitali verso forme di investimento che siano in linea con i loro valori etici e che non siano solo redditizie. In particolare, sempre più Fondi d'investimento preferiscono non acquistare azioni di società che non garantiscono adeguati livelli di sostenibilità e indirizzarsi verso società che oltre a fornire un margine diano anche garanzia di un positivo impatto sociale.

- Forte propensione all'innovazione aziendale

Le Società Benefit molto spesso hanno una forte propensione all'innovazione aziendale in quanto stimolate alla ricerca di soluzioni creative e al tempo stesso sostenibili in modo da avere ritorni positivi sull'impatto sociale e ambientale.

- Maggiore attrazione e retention dei talenti in azienda

I lavoratori, in special modo i giovani, dimostrano molta più attenzione rispetto al passato nei confronti delle tematiche sociali e ambientali e preferiscono lavorare per aziende che sono impegnate in politiche attive di sostenibilità. Le Società Benefit riescono, dunque, ad essere maggiormente attrattive verso i lavoratori di talento, che hanno maggiore possibilità di scegliere con chi lavorare, e riescono a fidelizzarli, riducendo i tassi di turnover e creando maggior coinvolgimento nelle risorse aziendali.

- Creazione di partnership con imprese sostenibili

Le Società Benefit riescono a creare efficaci reti di network con le altre imprese che perseguono la sostenibilità, giungendo a siglare delle partnership che risultano essere vantaggiose per tutte le parti coinvolte e che consentono di unire gli obiettivi economici a quelli etici e sociali.

- Miglioramento nei processi aziendali

Una maggiore attenzione alle tematiche di sostenibilità comporta la ridefinizione dei processi aziendali con particolare attenzione verso i temi ambientali, etici e sociali, evitando eventuali coinvolgimenti in cause civili o addirittura penali per illeciti in tali ambiti talvolta commessi per l'inadeguatezza dei processi organizzativi



- Vantaggi fiscali e normativi

In alcuni Stati le Società Benefit possono godere di agevolazioni fiscali e di altri incentivi derivanti dalla normativa in vigore, ottenendo vantaggi concreti sia in termini di riduzione della tassazione, sia per la possibilità di accedere ad altri programmi di incentivazione statale. Si tenga comunque presente che costituire una Società Benefit comporta anche il sostenimento di alcune importanti sfide legate alla complessità dovuta alla combinazione di obiettivi di profit con obiettivi ad impatto sostenibile ed occorre, dunque, un necessario ripensamento del modello classico d'impresa.

Le Società Benefit rappresentano un modello societario e gestionale innovativo, che fornisce la possibilità di avere un impatto profondo su tutto ciò che ci circonda, contribuendo a creare un'economia più sostenibile e responsabile.

UNGDCEC



La stipula dei patti di riservatezza e la determinazione delle penali di indennizzo quali attività prodromiche alle operazioni di M&A

Stefano Vitagliano, Componente CdA di International Union Young Accountants (IUYA)

Alberto Tealdi, Componente CdA Fondazione Centro Studi UNGDCEC

UNGDCEC

I profili civilistici dei patti di riservatezza

Nell'ambito dei rapporti di natura commerciale che si instaurano tra due o più operatori economici, specialmente nei contesti riguardanti operazioni societarie straordinarie e tipicamente nella fase di *due diligence* prodromica alla finalizzazione dello schema negoziale, accade inevitabilmente che le parti scambino tra loro documenti ed informazioni aventi natura confidenziale.

In simili contesti non è infrequente che i soggetti coinvolti¹ disciplinino le pattuizioni concernenti il reciproco scambio di dati, notizie ed informazioni mediante appositi patti di riservatezza².

Dette pattuizioni, per effetto delle quali una parte, il potenziale acquirente, si obbliga a non divulgare le informazioni confidenziali, di qualsivoglia natura, ricevute dalla società *target* e ad utilizzarle per i soli fini concordati, integrano, a tutti gli effetti, un accordo tra le parti volto a regolare un rapporto giuridico patrimoniale e sono pertanto qualificabili come un contratto ai sensi dell'articolo 1321 c.c.³

La *ratio* sottesa alla sottoscrizione dei patti di riservatezza, specialmente nell'ambito delle operazioni di *mergers and acquisitions*, è duplice; dalla prospettiva della parte ricevente vi è la necessità di accedere ad informazioni riservate relative, ad esempio, al *know-how* ed ai processi produttivi della *target*, al fine di valutare compiutamente la convenienza e l'opportunità della prospettata acquisizione, quest'ultima, a sua volta, deve scongiurare la divulgazione ovvero l'utilizzo per scopi ultronei al contesto negoziale dei dati condivisi, i quali, non di rado, potrebbero rappresentare un elemento chiave del vantaggio competitivo acquisito dalla società sul mercato.

¹ Nella prassi negoziale interna il soggetto che riceve le informazioni è abitualmente definito come "parte ricevente" mentre colui che fornisce le informazioni "parte divulgatrice". Avendo riguardo invece al contesto internazionale il primo viene abitualmente definito "receiving party" mentre il secondo "disclosing party" o "discloser"

² I quali, nella prassi internazionale, vengono altresì identificati con le locuzioni "Confidentiality agreement" o "Non disclosure agreement"

³ G.DE NOVA, *Il Sale and Purchase Agreement: un contratto commentato*, Giappichelli, Torino, 2024



Si è sin qui pensato al patto di non concorrenza come ad un'obbligazione, sulla cui specie torneremo in seguito, assunta dal potenziale acquirente nei confronti della società *target*. Invero, non di rado, la complessità delle operazioni di *mergers and acquisitions*, richiede che entrambe le parti scambino tra loro informazioni riservate nel rispettivo possesso, al fine di valutare la conseguibilità di possibili sinergie positive scaturenti dalla transazione. In simili contesti, pertanto, gli accordi di riservatezza dovranno essere strutturati in modo tale da garantire il reciproco impegno alla tutela dei dati ed al loro utilizzo nell'esclusivo ambito della trattativa condotta.

Entrando nel merito del rapporto obbligatorio, l'impegno assunto dalla parte ricevente è qualificabile quale obbligazione negativa⁴, di non fare, relativamente all'utilizzo delle informazioni riservate per scopi estranei al contesto negoziale e di non dare avendo riguardo all'obbligo di non divulgare le stesse a terze parti.⁵ Ne consegue come la soddisfazione del creditore debba derivare dal comportamento omissivo del debitore, la cui violazione delle pattuizioni di riservatezza comporterà, verosimilmente, la corresponsione di una penale a titolo di indennizzo.

Come autorevole dottrina ha ribadito⁶, le obbligazioni negative, comportando una restrizione della libertà individuale e, conseguentemente, del funzionamento del libero mercato, sono viste con un certo sfavore dall'ordinamento, il quale richiede, pertanto, che siano contenute in ragionevoli limiti di tempo⁷.

Da ciò discende che le parti dovranno necessariamente prevedere una specifica durata delle pattuizioni di riservatezza, al termine della quale, la parte ricevente, avrà facoltà di utilizzare e divulgare, a proprio piacimento, le informazioni ricevute. Si comprende, conseguentemente, come dalla prospettiva della parte divulgatrice tale durata assurga ad elemento focale del patto di riservatezza, dovendo essere sufficientemente lunga per assicurarle che un'eventuale futura divulgazione dei dati condivisi ovvero un uso degli stessi, da parte della parte ricevente, per scopi difformi a quelli originariamente concordati, non possa arrecarle alcun danno.

È stato osservato⁸ come la tradizionale impostazione dei patti di riservatezza, sin ora brevemente ricostruita, porti a configurare questi, sul piano sostanziale, quali accordi di cessione differita delle informazioni riservate, la cui titolarità risulterebbe trasferita alla parte ricevente al termine della durata del contratto ed il cui solo rimedio, in favore della parte divulgatrice, per scongiurare i danni potenziali

4 Per una definizione del concetto di obbligazione negativa, M. AMBROSOLI, *Le Obbligazioni*, Giappichelli, Torino, 2024

5 Per una disamina più approfondita circa la natura giuridica dei patti di riservatezza nonché circa la durata degli stessi si veda, P. ZANONI, L. CASATI, *La durata dei patti di riservatezza: dal termine di un obbligo di non fare al termine del diritto d'uso del bene informazione*, I Contratti, 5/2018, p.597. Si muove dall'osservare come, a differenza della comune obbligazione negativa, caratterizzata da una mera compressione della sfera giuridica del debitore, nell'ambito dei patti di riservatezza, avendo riguardo alla parte ricevente, detta compressione è preceduta dall'ampliamento della sfera giuridica per effetto della condivisione delle informazioni riservate. Ne consegue come, non integrando pienamente, il patto di riservatezza, i requisiti caratterizzanti l'obbligazione negativa, si potrebbe interpretare lo scambio di informazione come la concessione di una licenza d'uso e non più come un atto costitutivo di un'obbligazione.

6 M. AMBROSOLI, op.cit.

7 Si veda, in tal senso, quanto disposto dall'art.1379 c.c. circa il divieto di alienazione nonché dall'art.2596 c.c. che limita ad un massimo di cinque anni la durata del patto di non concorrenza.

8 P. ZANONI, L. CASATI, op.cit.



derivanti dall'uso improprio o dalla divulgazione dei dati, risieda nell'individuare una durata dell'accordo almeno pari al periodo di obsolescenza dei dati stessi. Diversamente, si potrebbe infine pensare, in un'ottica di tutela della parte divulgatrice, di affiancare all'obbligazione negativa, un ulteriore impegno in capo alla parte ricevente, avente carattere positivo, e consistente nel restituire ovvero nel distruggere le informazioni riservate ricevute al termine della durata del patto di riservatezza.

Il trattamento ai fini delle imposte indirette e dirette delle penali contenute nei patti di riservatezza

Detto degli aspetti legati alla sfera contrattuale del patto di riservatezza, la penale, che presumibilmente è ivi contenuta e che scatta nel momento in cui vengono disattese le condizioni sottoscritte nell'accordo, a sua volta può avere delle conseguenze di natura fiscale sia ai fini della tassazione indiretta dell'atto stesso sia ai fini dell'imposizione diretta nel momento in cui viene corrisposta.

In tema di tassazione indiretta la recente risposta ad interpello, dell'agenzia delle Entrate, n. 183, del 18 settembre u.s., ha finalmente (si spera) messo un punto fermo sulla diatriba relativa all'autonoma tassazione, ai fini dell'imposta di registro, delle clausole penali inserite all'interno dei contratti. In particolare, nonostante gli interventi in senso contrario da parte della giurisprudenza maggioritaria, l'Amministrazione finanziaria ha sostenuto per anni (tra le altre le risoluzioni n. 310388/1990 e n. 91/E/2004; la risposta ad interpello n. 246/2022) che la clausola penale essendo dotata di propria autonomia rispetto alle altre clausole contrattuali andava tassata in quanto disposizione a se stante "avente contenuto patrimoniale", con l'assoggettamento dell'imposta di registro in misura fissa, Euro 200,00, quale clausola contrattuale sottoposta a condizione sospensiva. L'ultima pronuncia della Corte di Cassazione, la n. 3466, del 7 febbraio 2024, ancora una volta è andata nel senso opposto rispetto alla posizione dell'Amministrazione finanziaria ed ha indotto, presumibilmente, l'agenzia Entrate ad allinearsi mediante l'emanazione del recente documento di prassi. In sostanza quindi nella risoluzione, che riguarda una penale contenuta all'interno di un contratto di locazione, l'agenzia delle Entrate partendo dall'articolo 1382 del codice civile "*la clausola, con cui si conviene che, in caso di inadempimento o di ritardo nell'adempimento, uno dei contraenti è tenuto a una determinata prestazione, ha l'effetto di limitare il risarcimento alla prestazione promessa, se non è stata convenuta la risarcibilità del danno ulteriore. La penale è dovuta indipendentemente dalla prova del danno*" ritiene che la previsione di una penale all'interno di accordi contrattuali non abbia propria autonomia in quanto, mutando la Suprema Corte, riconosce che: "*la clausola penale ha [...] secondo la previsione codicistica, lo scopo di sostenere l'esatto, reciproco, tempestivo adempimento delle obbligazioni "principali", intendendosi per tali quelle assunte con il contratto cui accede; essa non ha quindi una causa "propria" e distinta (cosa che invece potrebbe accadere in diverse ipotesi, pur segnate da accessoria, come quella di garanzia), ma ha una funzione servente e rafforzativa intrinseca di quella del contratto nel quale è contenuta; dovendosi desumere pertanto che più che discendere dall'inadempimento dell'obbligazione assunta contrattualmente, la clausola penale si attiva sin dalla conclusione del*

UNGDCEC



contratto in funzione dipendente dall'obbligazione contrattuale". La penale inoltre non sopravvive autonomamente al contratto e trova in esso la sua fonte e radice.

Pertanto, la conclusione alla quale giunge l'agenzia delle Entrate è che ai sensi del comma 2, dell'articolo 21, del Tur, agli atti complessi le cui disposizioni sono rette da un'unica causa economico-giuridica, derivando necessariamente per la loro intrinseca natura le une dalle altre, è soggetto a un'unica tassazione ai sensi del comma 2 dell'articolo 21 del Tur, come se l'atto contenesse la sola disposizione che dà luogo all'imposizione più onerosa ed in tale novero vi rientrano le penali. Relativamente alla tassazione diretta dell'introito derivante da una violazione del patto di riservatezza con relativa corresponsione della penale contrattualmente prevista, risulta più scarna la documentazione di prassi sul tema, che va sviscerato andando ad analizzare la giurisprudenza. In prima battuta, anche alla luce dell'ordinanza della Corte di Cassazione, n. 16561/2017, la quale conferma la deducibilità dal reddito d'impresa, a patto che vi sia la corretta contabilizzazione, delle penali contrattuali che non hanno natura sanzionatoria ma che rafforzano il vincolo contrattuale come già sopra enunciato. Se tanto mi da tanto, nell'ambito del reddito d'impresa possiamo sostenere che questi attrae tutte le tipologie di reddito e nel momento in cui la penale è deducibile per chi la sostiene, chi la percepisce, se nell'ambito del reddito d'impresa, non potrà sottrarsi alla sua tassazione.

Il medesimo ragionamento non può essere traslato nel mondo Irpef, in quanto all'articolo 6, comma 2, del Tuir è sancito che sono considerati redditi della stessa categoria di quelli perduti *"le indennità conseguite a titolo di risarcimento danni consistenti nella perdita di redditi"*. A questo punto il tema si sposta sulla definizione di "lucro cessante" e di "danno emergente". Nel primo caso siamo nella casistica di proventi che sostituiscono redditi, nel secondo caso invece si tratta di proventi finalizzati a riparare un pregiudizio di natura diversa. Sul tema la Suprema Corte, seppur in ambito di redditi di lavoro dipendente, si è più volte espressa⁹ ritenendo che sono soggetti a tassazione solo i proventi che risarciscono un danno dato dalla mancata percezione del reddito mentre non lo sono quelli che riparano un danno di natura diversa (cd. danno emergente).

Individuato il principio generale si tratta di interpretare le clausole contrattuali. La stessa Corte di Cassazione, con la sentenza n. 11307/2016, ha ritenuto che anche l'incasso di una caparra da parte del promittente venditore è da assoggettare ad Irpef qualora il suo incasso deriva da una mancata stipula di un atto di vendita che avrebbe generato reddito imponibile. Pertanto, secondo la Suprema Corte, anche l'incasso di una penale a causa del verificarsi di una condizione che preclude la conclusione di un contratto è da considerarsi un indennizzo di "lucro cessante" in quanto se il contratto fosse andato a buon fine avrebbe generato imponibile ai fini Irpef.

Nella sentenza si legge infatti che: *"in seno all'incremento patrimoniale che si verifica a vantaggio della parte non inadempiente, con l'introito della penale, sono state individuate, ai fini tributari, una componente risarcitoria della perdita subita ed una componente risarcitoria del mancato guadagno; quest'ultima "è assimilata a reddito, e quindi*

⁹ Sentenze nn. 8031/2021 – 5108/2019



assoggettata ad imposizione diretta, in quanto surrogatoria del mancato reddito a causa dell'inadempimento dell'altro contraente. Per l'individuazione di tali componenti all'interno della prestazione risarcitoria si è fatto ricorso al criterio riferito all'attitudine a produrre reddito della prestazione principale rimasta ineseguita. In caso affermativo, l'introito della penale viene a sua volta considerato reddito per la parte afferente a tale mancato reddito. Ne consegue che la penale è assoggettabile ad imposizione diretta, in quanto la prestazione principale rimasta ineseguita (cessione dell'immobile) avrebbe costituito reddito ai sensi dell'art. 67, comma 1, tuir¹⁰.

Se si riporta la posizione della Suprema Corte nell'ambito della penale relativa alla violazione del patto di riservatezza è necessario circoscrivere il contesto del patto medesimo.

Qualora questo venga sottoscritto, come normalmente avviene, agli albori di una trattativa, nel caso esso venga violato e scatti la clausola penale non si può certo sostenere che siamo in una situazione di danno "lucro cessante" in quanto non vi è correlazione tra la violazione del patto e la definizione della trattativa che può essere andata a buon fine o meno indipendentemente dal patto in commento; pertanto si ritiene che di essere in presenza di un danno emergente che va a risarcire un pregiudizio di natura diversa da quello reddituale.

Diverso è il caso in cui lo stesso patto sia "annegato" all'interno di un accordo preliminare tra le parti e la sua violazione sia causa di risoluzione dell'accordo medesimo. In questo caso l'eventuale penale potrebbe in effetti essere risarcitoria del mancato reddito derivante dalla cessione che non si è verificato proprio a causa della violazione del patto.

Infine, considerato che tali proventi, qualora concorrano alla determinazione del reddito Irpef, sono attratti nei redditi diversi di cui all'articolo 67 del Tuir, pertanto tassati sulla base del principio di cassa.

UNGDCEC

¹⁰ In tale senso si segnala anche la Sentenza n. 235/2022 della Commissione Tributaria Regionale della Sardegna.

**NEWS
E APPROFONDIMENTI**

Due diligence veloci nelle operazioni di fusioni e scissioni

Giulia Gentile, Giuliano Iannaccone, Martina Calcaterra, Oreste Pollicino, *Il Sole 24 Ore*, Estratto da "Norme & Tributi", 18 settembre 2024

NEWS
E APPROFONDIMENTI

Due le dimensioni da considerare per valutare l'impatto dell'IA nel campo delle acquisizioni e fusioni ("M&A"): da una parte, come il mondo M&A abbia recepito l'espansione del mercato dell'IA, e dall'altra come gli avanzamenti tecnologici abbiano influenzato la pratica professionale degli avvocati M&A.

Sul primo punto, l'espansione del mercato dell'IA ha immediatamente impattato le operazioni M&A a livello globale. Come riportato dalla think tank Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances in un report del 2024, nel 2021 l'industria IA ha registrato un volume record di operazioni tra fusioni e acquisizioni pari a 137, per un totale di 24 miliardi di dollari. Questo è stato, tuttavia, solo un picco: nel 2022 le fusioni e acquisizioni hanno raggiunto un valore aggregato di 2,3 miliardi di dollari, con 121 operazioni e una riduzione del valore totale del 90%, mentre nel 2023 l'istituto ha riportato 104 operazioni pari a 4,9 miliardi di dollari. Per la prima metà del 2024, il Boston Consulting Group riporta dati di ripresa e di aumentata fiducia per le operazioni M&A nel settore IA, con incrementi rispetto allo stesso periodo.

L'adozione di misure più o meno vincolanti di regolamentazione dell'IA a livello internazionale con l'adozione della Convenzione Quadro sull'IA del Consiglio d'Europa, nell'Unione Europea con il relativo regolamento (di cui alcune sezioni già in vigore a partire da settembre 2024) e in giurisdizioni come quelle statunitense (si veda il «Blueprint for an AI Bill of Rights») e inglese (si veda il foglio bianco «AI regulation: a pro-innovation approach») sembrano aver dato fiducia agli operatori del mercato. L'IA è qui per rimanere, e le nuove regole danno lungimiranza e sostenibilità al settore. Allo stesso tempo, bisognerà osservare come queste concentrazioni di potere e mercato si interfacceranno con le regole della concorrenza, e il loro impatto sui consumatori.

Spostandoci ora sulla seconda questione (quella dell'influenza dell'IA sugli avvocati nel settore M&A), vari studi legali hanno riportato come gli sviluppi dell'IA abbiano ulteriormente velocizzato e migliorato la due diligence. Con l'avanzamento delle tecniche di machine learning e natural language processing, grandi quantità di documenti, contratti e dati finanziari possono essere



velocemente analizzati e processati. Ad esempio, il machine learning può essere usato per identificare inconsistenze, connessioni o pattern nell'ambito dei documenti di transazioni M&A, con una velocizzazione ulteriore delle attività di due diligence.

Tuttavia, le complicazioni non mancano. Innanzitutto, il training dei modelli di machine learning richiede tempo e risorse. Ancora, sussiste una questione relativa alla volontà dei clienti di dare il consenso affinché studi legali possano utilizzare documenti usati in operazioni precedenti per allenare i modelli di machine learning impiegati in attività di diligenza. Un'altra sfida è legata alle attività di due diligence: per poter utilizzare tecniche di IA, è necessario che sia buyer che seller side di una transazione M&A si accordino per digitalizzare le loro procedure di diligenza e di disclosure. La creazione di virtual data room porta con sé ulteriori complicazioni legate all'accesso, protezione dei dati personali e cybersecurity, inter alia.

Come indicato in un recente report di Deloitte, il lavoro legale è rimasto in larga parte simile a quello del periodo pre-IA, e solo pochi studi legali stanno effettivamente traendo vantaggi da queste nuove tecnologie. I prossimi mesi saranno cruciali per lo sviluppo della pratica forense e il suo futuro, ben oltre i confini del mondo M&A.

NEWS
E APPROFONDIMENTI

Martina Calcaterra e Giuliano Iannaccone - Studio legale Tarter Krinsky & Drogin LLP, Giulia Gentile - Università di Essex, Oreste Pollicino - Università Bocconi



Fusioni e acquisizioni in calo ma 84 su 303 deal sono nel food

Maria Teresa Manuelli, *Il Sole 24 Ore*, Estratto da "Food24", 20 luglio 2024

NEWS
E APPROFONDIMENTI

Diminuiscono le operazioni di mergers and acquisitions (M&A) nei consumer markets, sia come numero sia come valore complessivo, ma l'alimentare continua a guidare la classifica dei settori più dinamici secondo la 27esima PwC Global Annual CEO survey. «Anche se in generale ci sono segnali di calo dei tassi di inflazione e di interesse – afferma Emanuela Pettenò, partner PwC Italia, consumer markets & markets deals leader – agli investitori serve ancora tempo per fare chiarezza sull'evoluzione dei prossimi mesi. Mi riferisco in particolare alle dinamiche inflattive su costi, energia, prezzi di vendita e sulla capacità di mantenere nel medio termine i livelli di marginalità del 2023».

Il mercato italiano dell'M&A nel 2023, infatti, si è chiuso con un calo del 4,4% in termini di operazioni completate in ambito consumer e del -51% in termini di valore. Le operazioni domestiche (Italia su Italia) rappresentano il 67% del totale.

Il food in particolare ha visto un calo nel numero di operazioni addirittura del 14%. Resta, però, alla guida dei diversi comparti con 84 operazioni completate su un totale di 303. Rimane stabile anche la quota di operazioni sponsorizzate da fondi (42%), che non includono le acquisizioni di piattaforma e gli add-on (classificate tra le operazioni di investitori industriali "corporate").

Dando uno sguardo al 2023, le più significative operazioni in ambito food sono state guidate dal perseguimento di una strategia di crescita internazionale (nuovi mercati, nuovi brand), come l'acquisizione di Beam Holding (produttore di cognac, in Francia) e di Del Professore (distilleria, in UK) da parte di Campari o della divisione ingredienti di Kerry Group da parte di Irca, al fine di entrare nel mercato americano. Interessante anche l'acquisizione di Fresystem da parte di Ferrero, per mettere in sicurezza il comparto frozen bakery, anticipando il risiko di operazioni del 2024 nel comparto iniziate con Forno d'Asolo/Sammontana/Investindustrial e previste continuare con Gelit (dismissione di Progressio) e altre aziende in portafoglio di fondi di private equity.

«Nel 2024 – prosegue Pettenò – continuiamo a vedere spazio per operazioni di rifocalizzazione del portafoglio dei grandi operatori industriali, sia in termini di acquisizioni, che di dismissioni selettive, oltre a investimenti in tecnologie



di accesso diretto al consumatore (digital channels ecc). Potenzialmente vediamo anche spazio per M&A sulle aziende che lavorano per private label. Altro segmento interessante è quello relativo ai prodotti a base di ingredienti innovativi/plant based». Le tematiche Esg (environmental, social e governance, ndr) saranno infatti centrali per la valutazione delle opportunità di investimento in questo ambito.

Guardando invece alla ristorazione, il 2023 ha consolidato una crescita dell'8,4% (dati Confimprese), con +10% nel comparto delle catene. Questo inizia a stimolare l'interesse dei fondi, che hanno in passato investito nel settore, a monetizzare una volta recuperati i valori pre Covid. Il 2024 si è aperto infatti con la cessione di Piadineria da Permira a CVC, che ha dato il via a una stagione di operazioni sul settore (Pokescuse passata a I love Poke, Temakinho da Cigierre alla holding Mutares o Fedegroup che si assicura Artisti del Vegetariano) sia per quanto riguarda add-on che cessioni di catene in mano a fondi di private equity che erano state rimandate negli scorsi anni.

NEWS
E APPROFONDIMENTI



M&A, in Italia nel 2024 attese operazioni per 80 miliardi

Carlo Festa, *Il Sole 24 Ore*, Estratto da "Dossier", 19 luglio 2024

NEWS
E APPROFONDIMENTI

Il mercato delle fusioni e acquisizioni è pronto a tornare a ridosso della soglia degli 80-90 miliardi di euro in Italia entro fine anno. Secondo alcuni analisti, in caso di qualche mega-deal a sorpresa, potrebbe anche avvicinarsi a quota 100 miliardi. Nei primi 6 mesi dell'anno è stata infatti toccata quota 46,5 miliardi di euro (+146 % rispetto allo stesso periodo dello scorso anno). Per fare un confronto, il valore di mercato di tutto il 2023 è stato 38 miliardi e quindi è stato superato l'intero controvalore dello scorso anno.

In termini di numero, nel primo semestre le operazioni sono state 683 con prevalenza di investimenti esteri su Italia. A livello settoriale, i tre principali macrosettori a cui è attribuibile circa il 73% dei valori registrati nel primo semestre del 2024 sono stati Tmt (technology, media e telecom) con 15,4 miliardi di euro, poi energy & utilities con 13,4 miliardi e l'industrial markets con 5 miliardi.

In particolare, il settore Tmt, nello specifico le telecomunicazioni, guida la classifica delle principali 10 operazioni M&A del primo semestre 2024, grazie all'operazione che ha visto la holding Optics Bidco (costituita da Kkr, Abu Dhabi Investment Authority, Canada Pension Plan Investment Board, ministero dell'Economia ed F2i) acquisire il 100% della rete fissa di Tim (NetCo) per circa 14,2 miliardi.

Entro fine anno, secondo Kpmg, si attendono poi che vadano a chiusura operazioni annunciate per oltre 40 miliardi di euro, che aggiunte ad altre possibili cessioni potrebbero portare il mercato complessivo tra gli 80 e i 90 miliardi di euro con circa 1.200 transazioni su base annua. Diverse le transazioni che potrebbero concretizzarsi nei prossimi mesi.

Tra i deal annunciati e non ancora conclusi in Italia nel comparto energy, c'è stato l'avvio di un periodo di negoziazione in esclusiva per l'acquisto del 100% del capitale di 2i Rete Gas da parte di Italgas, ma anche il riassetto delle reti elettriche in Lombardia, con l'acquisizione da parte di A2a del ramo di rete elettrica gestito da e-distribuzione (gruppo Eni) in alcune aree della Lombardia nelle province di Milano e Brescia.

Nel settore consumer markets il gruppo Newlat ha comunicato alla l'intenzione di rilevare (entro la fine del mese di luglio) la totalità del capitale sociale di



Princes Limited, storico gruppo alimentare con sede nel Regno Unito di proprietà di Mitsubishi Corporation per circa 700 milioni di sterline.

Nel comparto industriale, è previsto a luglio il closing di Prysmian per l'acquisizione della società quotata statunitense Encore Wire, produttrice di cavi elettrici in rame ed alluminio per il settore energy. Leonardo starebbe preparando l'offerta per creare un polo Made in Italy per i veicoli militari, valutando l'acquisizione dell'asset Iveco Defence Vehicles di Iveco Group NV. Leonardo ha poi firmato un accordo vincolante per la cessione della linea di business "Underwater Armaments & Systems" a Fincantieri per circa 415 milioni di euro.

Nel settore finanziario, si attende la finalizzazione del conferimento del ramo di attività della monetica di Banco Bpm per circa 600 milioni di euro nel veicolo PayHolding che sarà controllato al 43% da Fsi e al 29% ciascuno da Banco Bpm e Iccrea. Oltre alla maggiore contendibilità di Mps, gli occhi sono puntati sulla attesa dismissione, da parte del Mef, delle quote direttamente detenute in Poste Italiane per un controvalore che potrebbe ammontare a circa 4,4 miliardi. Valore, tuttavia, che può prescindere dalla tempistica di realizzazione dell'operazione, che va inquadrata nell'orizzonte triennale 2024-2026.

Inoltre, nel settore dei trasporti la Commissione europea è pronta a dare il via libera all'operazione che consentirà a Lufthansa di acquistare dal Mef una quota del 41% di Ita Airways. Ciò avverrà mediante la sottoscrizione di un aumento di capitale riservato del valore di 325 milioni di euro. Lufthansa avrà poi un'opzione per salire fino al 100% di Ita Airways.

NEWS
E APPROFONDIMENTI

TRACCIAMO LA ROTTA PER LA CRESCITA PROFESSIONALE DEI COMMERCIALISTI

Scopri i prodotti e i servizi progettati per potenziare le competenze
e affinare le abilità dei giovani professionisti del fisco



Formazione

Segui il vento dei nuovi trend:
specializzati con
la formazione mirata
dei migliori Esperti.



Network

Sali a bordo!
Entra nel nostro network
e cogli le opportunità
per emergere!



Servizi

Naviga in sicurezza
nel tuo lavoro con i nostri
servizi informativi e
software innovativi.



