

NUMERO 1 - LUGLIO 2023

NEWSLETTER DI AGGIORNAMENTO

Realizzata da 24 Ore Professionale
in collaborazione JLC Centro Studi



24ORE
PROFESSIONALE

Centro Studi

Newsletter di approfondimento

Realizzata in collaborazione
con 24 Ore Professionale

24ORE
PROFESSIONALE



Centro Studi

Newsletter realizzata in collaborazione
con 24 Ore Professionale
per JLC Centro studi

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

**Sede legale
e amministrazione:**
Viale Sarca, 223 - 20126 Milano

Redazione:
24 ORE Professionale
© 2023 Il Sole 24 ORE S.p.a.
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione
anche parziale e con
qualsiasi strumento.

Chiusa in redazione:
17 luglio 2023

contenuti

JLC Centro Studi

| | |
|--|----|
| ESG e Crisi d'impresa: quali connessioni? | 3 |
| La fideiussione e il contratto autonomo di garanzia | 4 |
| AI Act e il futuro della privacy nelle società | 6 |
| Rating ESG: verso una omogeneizzazione della valutazione della sostenibilità | 7 |
| Si avvicina la scadenza per gli obblighi in materia di whistleblowing | 9 |
| Il sequestro e la confisca dei conti correnti cointestati | 11 |

NEWS E APPROFONDIMENTI

a cura di 24 Ore Professionale

| | |
|---|----|
| Fondo di garanzia Pmi, verifica sulle dimensioni affidata alle banche | 14 |
| Direttiva NIS 2, la cibersicurezza della catena di approvvigionamento | 16 |
| Nel Codice della crisi centrale il risanamento dell'impresa | 20 |
| Transazione fiscale, limitata l'omologazione forzosa | 23 |
| No ai piani di risanamento oltre i cinque anni: sono poco verosimili | 26 |
| DL LAVORO - Obblighi di trasparenza assolti sul sito del ministero del Lavoro | 28 |
| Semplificazioni contabili, progetto Oic per le Pmi | 30 |
| Credito alle aziende, nel 2023 risale la curva del tasso di default | 32 |
| I mercati finanziari sono un'occasione da non perdere per le Pmi | 34 |
| Cyber Resilience Act, estesa la responsabilità delle aziende software per l'intero ciclo di vita del prodotto | 36 |
| Finanza alternativa. Pmi in cerca di credito più flessibile e diversificato | 39 |
| Oneri per le imprese e ricadute sui modelli organizzativi della nuova norma sul whistleblowing | 41 |
| Il "work for equity" applicato agli amministratori di start-up e pmi innovative | 43 |
| Direttiva CSR e normativa comunitaria ESG, si amplia la responsabilità delle imprese in tema di economia sostenibile | 47 |
| Passaggio generazionale delle PMI, integrazione dei sistemi di compliance per governare il cambiamento e gestire la crisi | 51 |

ESG e Crisi d'impresa: quali connessioni?

Avv. Luca Baj - Studio Legale Jlc

La transizione dell'impresa verso mercati finanziari sostenibili avrà un impatto rilevante nel rapporto con il sistema dei controlli imposti dalla disciplina dell'insolvenza. La presenza di presidi di *governance* adeguati rispetto ai rischi di sostenibilità, infatti, si pone in senso costruttivo rispetto al credito erogabile e al suo costo, con conseguente ripercussione sull'equilibrio economico e finanziario. La nuova matrice ESG impone il tracciamento delle diverse dinamiche aziendali, e ancor più induce alla costruzione di schemi di *compliance* e di vigilanza particolarmente complessi, ma che convergono nell'interesse diffuso alla stabilizzazione dell'impresa sul mercato.

Un ruolo centrale sarà ricoperto dal settore bancario nel contesto della prevenzione della crisi attraverso il monitoraggio degli indici di crisi da parte degli intermediari finanziari e delle procedure a minor impatto sociale per la soluzione della crisi laddove questa sia già conclamata.

Gli assetti volti alla individuazione tempestiva dei segnali di *alert*, e quindi, in via anticipata, dello stato di crisi, non potranno ignorare l'impatto potenziale dei rischi ESG rispetto anche alla sostenibilità del debito e alla prosecuzione a lungo termine della produttività efficiente dell'impresa. Le imprese meno sostenibili saranno identificate a maggior rischio, proprio in considerazione della pronosticabile incapacità di elaborazione di progetti di sostenibilità e mitigazione dei rischi ESG.

Assetti organizzativi e amministrativi sensibili ai rischi ESG, incidendo sull'esposizione debitoria, potrebbero prevenire ovvero ritardare peggioramenti di situazioni che implicherebbero l'attivazione tempestiva degli strumenti di contrasto alla crisi da parte degli amministratori.

Un sistema di incentivi per le banche verso il finanziamento agevolato ad imprese che presentano rischi di sostenibilità minori si dovrebbe tradurre in una forte spinta per le imprese finanziate a considerare i fattori di sostenibilità ai fini di conservazione della continuità aziendale. Il rischio connesso non manca: l'adozione da parte del sistema bancario di rigidi parametri di rilevazione di fattori ESG positivi potrebbe condurre ad un peggioramento delle condizioni di erogazione del credito alle piccole imprese che non siano in grado di mantenere virtuosi sistemi di efficienza.

La ricerca dell'equilibrio sarà una frontiera da esplorare.

La fideiussione e il contratto autonomo di garanzia

Avv. Cino Raffa Ugolini - Lègister Avvocati

Nella prassi bancaria, allo scopo di ottenere finanziamenti per le aziende, è spesso richiesto agli imprenditori o ai soci di società di **prestare garanzie personali**.

La fideiussione

Il **fideiussore** si obbliga personalmente verso il creditore per garantire l'adempimento di obbligazioni altrui. La fideiussione si caratterizza per l'accessorietà rispetto all'obbligazione garantita: se quest'ultima non è valida, neppure la fideiussione lo è e il fideiussore può eccepire al creditore le stesse eccezioni che spettano al debitore principale.

Il creditore può chiedere l'adempimento sia al debitore principale che al fideiussore e si può escludere la necessità della preventiva escussione del debitore principale.

Se la fideiussione è prestata per un'obbligazione condizionale o futura, deve essere fissato **l'importo massimo garantito** (art. 1938 c.c.). È questo il caso delle **fideiussioni cd. omnibus**, a garanzia di una o più operazioni bancarie, fino alla soglia massima stabilita nel contratto. **L'associazione bancaria italiana** ha elaborato un **modello di fideiussione omnibus**, che deroga alla disciplina codicistica. Nel 2005 la **Banca d'Italia** ha stabilito che le fideiussioni omnibus conformi a tale modello siano da ritenersi **nulle per violazione della normativa antitrust**. Secondo l'interpretazione prevalente, la nullità non investe l'intero contratto di fideiussione, ma solo le singole clausole con le disposizioni vietate dalla Banca d'Italia.

Differenze con la garanzia autonoma

Le garanzie personali atipiche si connotano essenzialmente per **l'assenza di accessorietà** dell'obbligazione del garante rispetto a quella del debitore principale.

Cosa può fare il fideiussore

Qualora il contratto preveda che **"il garante è tenuto a pagare immediatamente l'azienda di credito, a semplice richiesta scritta, anche in caso di opposizione del debitore, quanto dovutole per capitale, interessi, spese, tasse ed ogni altro accessorio"**, si ritiene che sia derogata la disciplina della fideiussione in relazione al beneficio di preventiva escussione del debitore principale e

alla possibilità per il garante di sollevare al creditore le eccezioni del rapporto principale.

È quindi **necessario affidarsi a dei professionisti legali competenti** per stabilire le possibilità e le condizioni per liberarsi dai rischi associati a queste garanzie, anche verificando l'eventuale eccezione di nullità della fideiussione per violazione della normativa antitrust.

AI Act e il futuro della privacy nelle società

Avv. Elena Albricci - Studio Legale JLC

L'utilizzo dell'intelligenza artificiale per il trattamento dei dati e per la creazione di processi di decisione automatizzata basati sull'elaborazione algoritmica di dati ha portato il Legislatore Europeo a dover delineare un quadro normativo volto ad uniformare i sistemi di intelligenza artificiale ai valori ed ai diritti sanciti dall'Unione Europea, compreso il diritto alla privacy.

Il Parlamento Europeo, infatti, ha recentemente approvato la bozza dell'Artificial Intelligence Act, ovvero, la prima regolamentazione sull'Intelligenza Artificiale che istituisce un quadro giuridico uniforme volto a regolare lo sviluppo, la commercializzazione e l'uso di questo tipo di tecnologie.

Come per il GDPR, anche dopo l'entrata in vigore dell'AI Act verrà concesso un periodo di circa due anni per consentire alle società di uniformarsi a tale normativa. Le imprese, infatti, dovranno individuare i rischi che possono ingenerare gli strumenti di AI ed essere in grado di rispettare i diritti fondamentali delle persone, compreso il diritto alla privacy, evitando discriminazioni o manipolazioni indebite.

Si tratta di due argomenti strettamente legati: spesso la tecnologia viene in aiuto soprattutto per la gestione, archiviazione e trattamento dei dati. Basti pensare all'intelligenza artificiale applicata in ambito lavorativo per agevolare processi legati alla valutazione della performance dei lavoratori o alla selezione del personale.

Il legame tra l'AI Act e Privacy emerge anche dalle novità dell'ultima versione approvata, in particolare relativamente al divieto di utilizzo di sistemi di identificazione biometrica "in tempo reale" negli spazi pubblici e l'introduzione dell'obbligo di trasparenza per permettere l'individuazione delle aziende che sfruttano l'AI nella propria operatività. Considerato che si tratta di argomenti che stanno riscuotendo particolare interesse ed una forte crescita anche tra le PMI, ed alla luce del fatto che l'inosservanza di tale norma o la sua cattiva applicazione potrà esporre le società anche a sanzioni privacy, non resta che chiedersi se le società italiane riusciranno ad adeguarsi in tempo.

Rating ESG: verso una omogeneizzazione della valutazione della sostenibilità

Avv. Sara Vetteruti - Studio Legale Jlc

La sostenibilità ed il progressivo cammino verso la “transizione energetica” stanno diventando obiettivo primario politico istituzionale, perseguito in molteplici ambiti, sulla spinta di ragioni non solo di carattere sociale, ma anche ed in particolare di carattere ambientale, economico e geopolitico. Oggi la sostenibilità è infatti un obiettivo a cui deve ispirarsi il mondo produttivo, e l’apporto finanziario da parte del sistema bancario e di quello degli investitori è ormai indirizzato alle imprese protese al raggiungimento di questo traguardo.

Centrale è chiaramente il ruolo delle PMI, che rappresentano oltre il 90% delle imprese italiane, laddove più PMI si renderanno virtuose nel perseguire la sostenibilità più rapida potrà essere la transizione energetica, e maggiore sarà la loro attrattività per la finanza sostenibile, il cui sguardo è diretto verso le imprese che adottano fattori di tipo ambientale, sociale e di governance.

Naturalmente il riferimento è ai principi ESG - Environmental, Social and Corporate Governance. Insieme di standard operativi a cui si devono ispirare le *operations* di un’azienda per garantire il raggiungimento di determinati risultati ambientali, a livello sociale e di governance dell’impresa.

L’UE, in tale contesto, si è fatta promotrice di una regolamentazione alla quale ben sta rispondendo il mondo finanziario, in particolare attraverso il Regolamento UE (cd. SDFR) 2019/2088, il quale ha fornito una definizione di investimento sostenibile, ha contribuito alla classificazione dei prodotti finanziari in funzione dei fattori di sostenibilità, ponendosi altresì l’obiettivo di armonizzazione della «trasparenza per i partecipanti ai mercati finanziari [...] per quanto riguarda l’integrazione dei rischi di sostenibilità [...]».

Tali interventi normativi, tuttavia, non appaiono sufficienti.

Sebbene i principi ESG si caratterizzino per una grande trasversalità, così assumendo un grande potenziale anche in termini di valutazione delle imprese, quale giudizio sintetico che certifica la solidità di un emittente, di un titolo o di un fondo dal punto di vista degli aspetti ambientali, sociali e di governance, non si è ancora raggiunta una standardizzazione di tale valutazione.

A fronte di una copiosa attenzione a livello normativo istituzionale sufficientemente armonizzata sulla tematica, permangono ancora diversi sistemi di valutazione riconducibili al cd. Rating ESG.

Al fine di consentire una omogeneità nella metodologia di valutazione della sostenibilità e di risolvere la confusione nell'attuale contesto di mercato, diventa sempre più urgente l'individuazione di criteri uniformi per la assegnazione di Rating ESG. Urgenza che è stata colta di recente dalla Commissione Europea, la quale si è resa promotrice di una proposta di Regolamento Europeo in materia di attività collegate proprio al Rating ESG, pubblicata il 13 giugno 2023.

Si resta quindi in attesa degli ormai prossimi sviluppi normativi.

Si avvicina la scadenza per gli obblighi in materia di *whistleblowing*

Avv. Giulio Rivera - *Lègister Avvocati*

Per ottemperare al D.lgs. n. 24/2023 (di attuazione della **Direttiva UE 1937/2019**) riguardante la protezione del **whistleblower**, ossia di chi segnala attività illecite all'interno di un'organizzazione pubblica o privata, i soggetti pubblici e quelli privati con almeno **50 dipendenti** (a pena di sanzioni da 10.000 a 50.000 euro) devono attivare entro il prossimo **15 luglio** (per i soggetti privati che occupano fino a 249 dipendenti l'obbligo decorre invece dal **17 dicembre 2023**) un proprio **canale di segnalazione**, che garantisca la **riservatezza del contenuto della segnalazione**, dell'**identità del segnalante** e **delle persone** nella stessa menzionate.

Gestione delle segnalazioni

Il **canale deve consentire di ricevere le segnalazioni in forma scritta** (anche in via informatica) o in **forma orale** (telefono e messaggistica vocale). La sua gestione deve essere affidata ad un ufficio interno o soggetto esterno a ciò dedicato, autonomo e con personale specificamente formato. Per i soggetti pubblici, il decreto individua il **Responsabile della prevenzione della corruzione e della trasparenza ("RPCT")**. I soggetti privati potrebbero invece ad esempio incaricare l'**ufficio di compliance aziendale** o l'**ODV ex D.lgs. 231/2001**. **Dell'istituzione del canale di segnalazione** deve essere fornita adeguata e chiara informativa, facilmente visibile nei luoghi di lavoro o in una **sezione dedicata del sito internet aziendale**.

Canali di segnalazione condivisi

Il D.lgs. 24/2023 prevede, come la Direttiva 1937/2019, la possibilità di **condividere i canali di segnalazione**: per il settore pubblico, unicamente per i comuni diversi dai capoluoghi di provincia; per il settore privato, unicamente per i soggetti che hanno impiegato nell'ultimo anno una media di dipendenti **non superiore alle 249 unità**. Questo aspetto potrebbe interessare i gruppi e le multinazionali, nell'ottica di centralizzare la gestione delle segnalazioni. Sul punto si è pronunciata la **Commissione Europea** in due **comunicazioni del giugno 2021**, in cui chiarisce che potrebbe essere compatibile con la **Direttiva 1937/2019** creare o mantenere **funzioni di whistleblowing centralizzate a livello di gruppo** e che le varie filiali possano beneficiare delle risorse

investigative della capogruppo, purché **la filiale impieghi meno di 250 dipendenti**, i **canali di segnalazione** esistano e restino attivi a livello di quest'ultima e il segnalante possa richiedere che la **segnalazione venga gestita a livello locale**.

Il sequestro e la confisca dei conti correnti cointestati

Avv. Federico Luppi - Studio Legale Diodà

La questione oggetto della presente analisi attiene al caso in cui siano sequestrate somme di denaro presenti su un conto corrente cointestato all'indagato e ad un soggetto terzo (ossia estraneo al reato).

In via generale, occorre distinguere l'ipotesi di un sequestro non finalizzato alla confisca (art. 321, comma 1, c.p.p.), da quella in cui il provvedimento cautelare sia funzionale alla confisca c.d. diretta o per equivalente (c.d. di valore).

Pur essendo pacifico che anche le cose (tra le quali il denaro) di proprietà di un terzo estraneo all'illecito possono essere oggetto di sequestro preventivo, la Suprema Corte (Sez. III n. 57595/18) ha richiesto, qualora il provvedimento non sia diretto alla confisca, l'accertamento dell'esistenza di un collegamento tra il reato ed il denaro). In altri termini, occorre verificare che il denaro oggetto del provvedimento *"costituisca il prodotto, il profitto o il prezzo del reato, oppure sia servito a commetterlo, ovvero sia concretamente destinato alla commissione dello stesso."*

In tale ipotesi, non essendo sufficiente una relazione meramente occasionale tra il denaro ed il reato, se la somma presente su uno specifico conto cointestato (con la persona sottoposta ad indagini) non deriva dalla commissione del reato contestato, non potrà essere adottato il provvedimento, ex art. 321, comma 1, c.p.p..

Se il sequestro è funzionale alla confisca diretta del denaro (quale profitto o prezzo del reato) sarà necessario svolgere un'indagine circa la provenienza e la pertinenza dei flussi di cassa che hanno alimentato il conto in questione (Sez. II n. 46066/21).

Il cointestatario, estraneo al reato, dovrà dimostrare che le somme di denaro presenti sul conto corrente siano confluite per ragioni che nulla hanno a che vedere con il soggetto indagato (e con il reato; S.U. n. 31617/2015).

Tale principio è stato ribadito dalla Suprema Corte (Sez. III n. 19435/22): "è necessario accertare la derivazione del denaro staggito e la sua provenienza dall'indagato, dovendosi verificare, anche solo a livello indiziario, se ed in che misura il conto corrente in questione sia stato alimentato con risorse derivanti dalla commissione del reato".

Il sequestro preventivo finalizzato alla confisca diretta del profitto o del prezzo del reato può essere, quindi, disposto solo se: (i)

il denaro proviene dall'indagato e (ii) il conto corrente sia alimentato da risorse derivanti dalla commissione del reato (Sez. VI n. 19766/2019).

Ciò che deve essere accertato non è la materiale disponibilità del denaro presente sul conto corrente cointestato, bensì che lo stesso provenga dalla persona sottoposta alle indagini (Sez. VI, n. 25427/2020): dunque, l'accertamento probatorio deve essere condotto al momento precedente la costituzione della comunione sul denaro.

Viceversa, qualora il sequestro sia funzionale alla confisca per equivalente (o di valore), non essendo operante il vincolo di derivazione pertinenziale tra il denaro presente sul conto cointestato ed il reato, la misura potrà essere eseguita sull'intera somma giacente, essendo questa nella libera disponibilità di ciascuno dei cointestatari.

NEWS
E APPROFONDIMENTI

24ORE
PROFESSIONALE

Fondo di garanzia Pmi, verifica sulle dimensioni affidata alle banche

Il Sole 24 Ore , Estratto da "Norme&Tributi", p.38, 6 luglio 2023

Cambiano le regole di ingaggio del Fondo di garanzia per facilitare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese: è stato approvato il decreto ministeriale 30 giugno 2023 deputato a chiarire il funzionamento del Fondo e a delimitare le responsabilità. Una su tutte: la dimensione di Pmi deve essere verificata dalla banca che concede il finanziamento. Se l'azienda dichiara il falso e la banca non corregge l'errore, la garanzia è inefficace. Con lo stesso decreto, approvato dal ministero delle Imprese e del Made in Italy, sono stati recepiti i nuovi regolamenti di esenzione per il settore agricolo e per il settore della pesca e acquacoltura (in vigore dal 1° gennaio 2023). Oltre a ricapitolare le percentuali di garanzia (riportate nello specchio in basso), variabili a seconda del tipo di intervento, il decreto specifica che, in caso di garanzia diretta, l'importo massimo garantito per soggetto beneficiario finale è pari a 2,5 milioni. L'importo deve essere conteggiato tenendo conto delle quote di capitale già rimborsate dal medesimo soggetto beneficiario finale in relazione alle operazioni garantite. La richiesta di ammissione alla garanzia deve essere inviata esclusivamente attraverso l'apposita funzionalità del portale. Prima dell'invio al Gestore del fondo della richiesta di ammissione alla garanzia, la banca o società di leasing che concede il finanziamento, subordinato al rilascio della garanzia, ha l'obbligo di acquisire e di conservare la domanda di agevolazione, debitamente compilata e sottoscritta dal legale rappresentante dell'impresa. Insieme a questa deve conservare la documentazione sulla cui base è inviata la richiesta di ammissione alla garanzia. Sono gli istituti finanziari che hanno l'obbligo, a pena di inefficacia della garanzia, di verificare che i dati contenuti nella domanda di agevolazione siano coerenti con l'attestazione del soggetto beneficiario finale relativa al possesso del requisito di Pmi contenuta nella domanda di agevolazione stessa. La richiesta di ammissione alla garanzia deve contenere tutti i dati e le informazioni necessari ai fini della verifica dei requisiti di ammissibilità e dell'espletamento delle ulteriori attività istruttorie da parte del gestore del Fondo e della concessione della garanzia. Per tutte le operazioni finanziarie, devono essere comunicati il tasso (fisso o variabile) e le eventuali commissioni bancarie applicate. In particolare, per il tasso, devono essere indicati il parametro di riferimento, il relativo valore, lo spread applicato e il tasso finito. Per le richieste di ammissione alla riassicurazione e/o controgaranzia deve essere

comunicato il costo della garanzia rilasciata al soggetto beneficiario finale. Nel caso delle operazioni di microcredito deve essere indicato anche il costo dei servizi ausiliari connessi a tale tipologia di operazione finanziaria. La garanzia non può avere una durata superiore a quella dell'operazione finanziaria garantita ovvero, in caso di riassicurazione e/o controgaranzia, alla durata della garanzia rilasciata dal soggetto garante.

| FASCIA DI VALUTAZIONE DEL BENEFICIARIO FINALE | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| FINANZIAMENTI FINO A 36 MESI | | | | |
| 30% | 40% | 50% | 60% | Non ammissibile |
| FINANZIAMENTI OLTRE 36 MESI | | | | |
| 50% | 60% | 70% | 80% | Non ammissibile |
| FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE, INCLUSE LE OPERAZIONI DI SOTTOSCRIZIONE DI MINI BOND, SENZA PIANO DI AMMORTAMENTO O CON PIANI DI AMMORTAMENTO CON RATE DI DURATA SUPERIORE A UN ANNO | | | | |
| 30% | 30% | 30% | 30% | Non ammissibile |
| FINANZIAMENTO DEL RISCHIO | | | | |
| 50% | 50% | 50% | 50% | Non ammissibile |
| OPERAZIONI FINANZIARIE A FRONTE DI INVESTIMENTI; OPERAZIONI NUOVA SABATINI; PMI INNOVATIVE | | | | |
| 80% | 80% | 80% | 80% | Non ammissibile |
| START UP; START UP INNOVATIVE E INCUBATORI CERTIFICATI; OPERAZIONI DI MICROCREDITO; OPERAZIONI FINANZIARIE DI IMPORTO RIDOTTO | | | | |
| 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |

Direttiva NIS 2, la cibersecurity della catena di approvvigionamento

di Giovanni Ciano

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 28 giugno 2023

Il 13 giugno 2023 l'ENISA ha pubblicato il report "Good Practices for Supply Chain Cybersecurity"

La direttiva NIS 2 stabilisce un quadro normativo volto a migliorare il livello di cibersecurity dell'Unione europea.

La Direttiva si applica principalmente agli organismi di medie e grandi dimensioni che operano nei settori elencati nell'allegato I ("Settori ad alta criticità", tra cui l'energia, i trasporti e il settore bancario) e nell'allegato II ("Altri settori critici", tra cui i servizi postali, la gestione dei rifiuti e la produzione di alimenti).

I soggetti che rientrano nell'ambito di applicazione della direttiva sono classificati in due categorie, essenziali e importanti, in funzione della loro importanza per il settore o il tipo di servizi che forniscono, nonché delle loro dimensioni.

I rischi della catena di approvvigionamento

L'art. 21 della NIS 2 richiede agli Stati membri di assicurare che i soggetti essenziali e importanti adottino misure adeguate e proporzionate per gestire i rischi relativi alla sicurezza dei sistemi informatici e di rete. La sicurezza della catena di approvvigionamento rientra tra i minimi requisiti di sicurezza stabiliti dalla norma.

In tale ambito, il legislatore ha evidenziato le criticità delle PMI, le quali stanno diventando sempre di più il bersaglio di attacchi informatici nella catena di approvvigionamento a causa delle loro misure meno rigorose di gestione del rischio di cibersecurity. Tali attacchi non hanno conseguenze limitate alle PMI, ma possono avere un effetto a cascata su soggetti essenziali e importanti, di cui tali PMI sono fornitori.

Considerando che le PMI affrontano sfide specifiche in materia di cibersecurity, come la scarsa consapevolezza informatica, l'elevato costo delle soluzioni di cibersecurity e l'aumento del

livello di minaccia, dovuto ad esempio ai ransomware, la Commissione ritiene che esse necessitino di linee guida e assistenza su tali aspetti.

Ai sensi del considerando 59 della NIS 2, la Commissione, l'ENISA e gli Stati membri dovrebbero continuare a promuovere gli allineamenti agli standard internazionali e alle migliori prassi industriali esistenti nel settore della gestione dei rischi, tra cui le valutazioni della sicurezza della catena di approvvigionamento.

Il report dell'ENISA

Il 13 giugno 2023 l'ENISA ha pubblicato il report *"Good Practices for Supply Chain Cybersecurity"*, che fornisce una panoramica delle attuali pratiche di sicurezza informatica della catena di approvvigionamento, adottate dai soggetti essenziali e importanti dell'Unione europea. L'attenzione è principalmente rivolta alla catena di approvvigionamento di *Information and Communications Technology* (ICT) o di *Operational Technology* (OT). Dai dati raccolti, emerge il seguente quadro:

1. Nonostante le organizzazioni comprendano l'importanza della sicurezza della catena di approvvigionamento, non allocano le risorse necessarie per la relativa cibersicurezza.
2. Anche quando investono in progetti di cibersicurezza della catena di approvvigionamento ICT/OT, nella maggior parte dei casi ciò avviene senza una struttura di governance aziendale chiara, che consideri i costi e i benefici dell'implementazione delle pratiche e dei controlli.
3. Le organizzazioni con procedure aziendali relative alla cibersicurezza della catena di approvvigionamento ICT/OT sono la minoranza.
4. Il settore bancario è il settore con le politiche di cibersicurezza della catena di approvvigionamento ICT/OT più consolidate.
5. La classificazione di un incidente della catena di approvvigionamento è complicata a causa della mancanza di criteri concreti.
6. Le certificazioni sono il modo preferito dalle organizzazioni per seguire le pratiche di cibersicurezza dei fornitori; i costi sono però elevati.
7. Le organizzazioni intervistate concordano sul fatto che requisiti di cibersicurezza comuni per prodotti e servizi sarebbero vantaggiosi per il mercato.
8. È possibile migliorare la competenza delle organizzazioni sui propri asset informativi.
9. La maggioranza delle organizzazioni intervistate non dispo-

ne di un sistema di gestione delle vulnerabilità che copra tutti gli asset organizzativi.

10. La gestione delle vulnerabilità e i test dei prodotti contribuiscono a migliorare il livello di sicurezza della catena di approvvigionamento ICT/OT.

L'ENISA indica poi delle buone pratiche, che possono essere implementate dai clienti o dai loro fornitori, distinte nelle seguenti aree:

- approccio strategico aziendale;
- gestione del rischio della catena di fornitura;
- gestione delle relazioni con i fornitori;
- gestione delle vulnerabilità;
- qualità dei prodotti e delle pratiche per fornitori e prestatori di servizi.

Conclusioni

Infine, con l'obiettivo di indirizzare lo sviluppo della sicurezza della catena di approvvigionamento ICT/OT, il report individua le seguenti problematiche e buone pratiche:

Terminologia. Una significativa sfida deriva dalla terminologia, posto che, in tutti i documenti esaminati sono state identificate, definizioni non univoche nell'ambito della sicurezza della catena di approvvigionamento. Ciò crea confusione, rende difficile il confronto tra i diversi approcci, e può rappresentare una sfida per l'attuazione della direttiva NIS2. Pertanto, dovrebbero compiersi sforzi per creare una terminologia comune.

Limiti delle buone pratiche/standard. Le buone pratiche descritte nel report possono contribuire a un miglioramento della sicurezza della catena di approvvigionamento, ma non tutti i rischi possono essere mitigati attraverso la sola implementazione delle buone pratiche. In particolare, le funzioni nascoste e le capacità di accesso non documentate (backdoor) nei componenti hardware non possono essere identificate esaustivamente tramite le certificazioni più comuni o i test di penetrazione standard.

Rischi a livello di Stato membro. Gli attacchi sovvenzionati a livello statale utilizzano mezzi sofisticati con risorse estese. Tali rischi richiedono capacità avanzate di gestione del rischio, che una organizzazione difficilmente può acquisire. Può essere quindi necessaria la gestione da parte dello Stato membro, ad esempio coinvolgendo i servizi di intelligence.

Condivisione delle informazioni. Per affrontare le vulnerabilità zero-day, i.e. le vulnerabilità per cui non vi è ancora una soluzione, è opportuno sviluppare la condivisione delle informazioni tra gli Stati membri.

Testing. Poiché i soggetti essenziali e importanti forniscono servizi critici per il funzionamento della società, il testing degli asset critici dovrebbe essere parte integrante delle procedure di acquisto.

Piattaforme di testing condivise. È fondamentale creare piattaforme condivise di *testing* della sicurezza nell'ambito ICT/OT tramite finanziamenti pubblici e privati.

Nel Codice della crisi centrale il risanamento dell'impresa

di Filippo D'Aquino

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Focus Norme Tributi", p.2, 23 giugno 2023

Il punto

Il Codice della crisi d'impresa ha spostato l'asse delle procedure concorsuali dalla liquidazione concorsuale al risanamento dell'impresa. L'evoluzione normativa, partita con il DI 83/2012 che introduceva il concordato con continuità aziendale (articolo 186-bis della legge fallimentare), si completa dieci anni dopo, sull'onda della direttiva (Ue) n. 2019/1023, con il decreto legislativo 83/2022, che pone al centro della disciplina concorsuale la salvaguardia dei valori intangibili e della continuità aziendale. La concorsualità non può più essere predicata come un sistema di «cerchi concentrici» (Cassazione, 9087/2021) che si propagano dalla procedura liquidatoria verso le procedure una volta minori, bensì come un sistema integrato per la conservazione dei valori aziendali. Va in questa direzione l'attenzione agli assetti organizzativi dell'impresa.

Tali assetti devono risultare idonei ex ante sia a intercettare tempestivamente la perdita della continuità aziendale – postulato del bilancio di esercizio secondo le regole interne civilistiche (articolo 2423-bis, n. 1, Codice civile) e contabili, nonché internazionali – sia a individuare e adottare uno degli strumenti atti al recupero della continuità. Gli organi gestori e di vigilanza dell'impresa vengono così responsabilizzati nel preservare la continuità aziendale, con un sistema domestico di regole di *wrongful trading*.

Funzionale a una rapida emersione dell'eventuale perdita medio tempore della continuità è una procedura di allerta (la composizione negoziata della crisi), già disciplinata dal DI 118/2021 e sollecitata dal 17° e dal 22° considerando della direttiva 2019/1023. Il legislatore è giunto a dare rilievo, durante le trattative con i creditori – ove l'impresa sia insolvente ma abbia «concrete prospettive di risanamento» – al «prevalente interesse dei creditori» (articolo 21 del Codice della crisi), attribuendo dignità a portatori di interessi diversi dai titolari della proprietà formale, secondo un modello sperimentato per l'esecuzione del concordato con continuità aziendale.

La conservazione dei valori intangibili, messi a disposizione dei

creditori, introduce un concetto relativamente nuovo, il «valore di ristrutturazione», ossia un valore virtuale che si aggiunge alle fonti tradizionali dell'impresa, valutate a valori di aggressione patrimoniale e ai valori di liquidazione. La quantificazione di questo «valore di ristrutturazione» è messa, peraltro, a dura prova nella continuità indiretta, ove questo valore è difficilmente distinguibile dalla liquidazione aggregata dei beni, possibile anche in sede liquidatoria concorsuale (articolo 214) e ove la valutazione comparativa con il «valore di liquidazione» deve tenere conto non solo dei maggiori costi della ristrutturazione, ma anche della perdita di fonti proprie della liquidazione concorsuale (articolo 87, comma 1, lettera h).

Questo «valore di ristrutturazione» – e qui una delle innovazioni più rilevanti – è declinato secondo una nuova regola distributiva, la priorità relativa. Il legislatore non ha inteso perseguire la strada tradizionale della degradazione del privilegio (una volta esaurito il valore di liquidazione, tutti i crediti sono chirografari) ma ha introdotto una regola che proietta su questo maggior valore le regole distributive proprie del valore di liquidazione. Come un novello mito della caverna, la priorità relativa proietta sul valore di ristrutturazione la priorità che i creditori avrebbero ricevuto sull'intero patrimonio del debitore (quindi, si tratta di creditori che possono considerarsi costituzionalmente strategici), trattandoli in modo più favorevole rispetto ai creditori che seguono nella graduazione nella liquidazione (articoli 84, comma 6 e 112, comma 2, lettera b). Si tratta di una proiezione “virtuale”, perché i creditori posteriori possono essere soddisfatti senza dover attendere il soddisfacimento integrale dei creditori anteriori.

Questa proiezione del valore di ristrutturazione “informa”, pertanto, i criteri di formazione delle classi (i cluster in cui sono “imprigionati” i creditori ai fini del voto nel concordato), dovendo tali classi risultare differenziate per evidenziare questa ultrattività della prelazione. Inoltre – probabilmente causa l'opacità della norma di cui all'articolo 11, paragrafo 1, lettera b) della direttiva 2019/1023) – la classe assenziente determinante ai fini dell'approvazione del concordato diventa quella che sul valore di ristrutturazione riceverebbe un soddisfacimento parziale (quindi, i primi creditori insoddisfatti) ove il valore di ristrutturazione fosse distribuito ivi proiettandovisi le regole del valore di liquidazione.

Secondo un modello invalso oltreoceano (si veda § 1129 del capitolo 11 del Bankruptcy Code), l'udienza di omologa ha un ruolo centrale. Nel nostro sistema, tuttavia, la conservazione dei valori aziendali prevale sull'interesse dei creditori, tanto che il concordato potrebbe (secondo la lettura più diffusa) non essere ap-

provato dalla maggioranza delle classi (articolo 112, comma 2, lettera d). Per cui, come è stato osservato, potrebbe essere proposto “contro” i creditori. Infine, singolare è il trattamento riservato ad alcuni dei creditori costituzionalmente strategici (fisco e istituti di previdenza obbligatoria), “necessari” e non negoziali dell’impresa. Questi creditori (già sotto il vigore della disciplina previgente per effetto della legge 159/2020) sono stati per legge “espropriati” del diritto di voto, in quanto il loro voto, anche ove negativo, può essere ribaltato in sede giudiziale, qualora il tribunale ritenga che il loro trattamento sia più conveniente (o non deteriore in caso di concordato) rispetto all’alternativa liquidatoria (articolo 63, comma 2-bis e 88, comma 2-bis). L’attenzione al solo aspetto della riscossione ha fatto perdere di vista le condizioni in cui è maturata la formazione dello stock di debito, rischiando di far pagare a questi creditori il costo della ristrutturazione.

Transazione fiscale, limitata l'omologazione forzosa

di Giulio Andreani

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme e Tributi", p.27, 17 giugno 2023

Le esagerazioni dei contribuenti hanno sempre provocato una reazione del legislatore e così è accaduto anche con riguardo alla transazione fiscale. Infatti, a seguito di alcuni casi di transazioni particolarmente (e inopportuno) aggressive, con l'articolo 25 del decreto Pa, approvato il 15 giugno in Consiglio dei ministri, è stata temporalmente sospesa l'applicazione delle disposizioni recate dall'ultimo periodo del comma 2 e dal comma 2-bis dell'articolo 63 del Codice della crisi, che disciplina l'omologazione forzosa della proposta presentata nell'ambito degli accordi di ristrutturazione dei debiti; pertanto, fino all'entrata in vigore di un apposito decreto correttivo di tale articolo del Codice della crisi, significative limitazioni sono state introdotte alla omologazione forzosa della transazione, che il tribunale può disporre in caso di mancata adesione dell'amministrazione finanziaria alla proposta formulata dal debitore.

Tale reazione è stata originata, in particolare, da alcune transazioni, rigettate dalle Entrate ma omologate forzosamente dai competenti tribunali, che prevedevano un soddisfacimento dei crediti dell'erario non superiore al 5%, dopo che negli anni precedenti, a fronte di un incremento dell'importo di questi ultimi, gli altri debiti erano invece diminuiti (il che significa che a questi era stata destinata liquidità generata dal mancato pagamento dei tributi), e spesso escludevano accordi con altri creditori, con la conseguenza che l'erario era l'unico creditore a cui veniva richiesta una falcidia.

Si è trattato, in tali casi, di un utilizzo distorto, e dunque di un abuso, della transazione fiscale, per effetto del quale sono state di fatto aggirate e vanificate le cause di prelazione che assistono i crediti tributari; abuso che non era tuttavia agevole contrastare sulla base delle disposizioni vigenti e degli indirizzi espressi su tale tema dalla giurisprudenza. Da qui l'opportuno intervento legislativo, il quale non modifica, peraltro, le norme che disciplinano l'approvazione della proposta di transazione fiscale da parte delle Entrate, ma solo la omologazione forzosa della stessa che il tribunale può pronunciare a seguito dell'inerzia o del diniego del Fisco; non riguarda, inoltre, la transazione fiscale proposta nell'ambito del concordato preventivo.

La nuova norma prevede che, se proposta nell'ambito degli accordi di ristrutturazione dei debiti, la transazione è omologata dal tribunale, anche in mancanza di adesione dell'amministrazione finanziaria e degli enti previdenziali, quando, oltre a essere – come in passato – conveniente per i creditori pubblici rispetto all'alternativa liquidatoria e determinante ai fini del raggiungimento delle percentuali del 60 o del 30% dei crediti oggetto dell'accordo, ricorrono anche le ulteriori condizioni che seguono:

1. il soddisfacimento dei crediti tributari e contributivi è pari almeno al 30% del loro ammontare, comprensivo di sanzioni e interessi, se il credito complessivo di cui sono titolari altri creditori aderenti corrisponde ad almeno un quarto dell'intero importo dei debiti dell'impresa istante;
2. il soddisfacimento dei crediti tributari e contributivi è pari almeno al 40% del loro ammontare, comprensivo di sanzioni e interessi, e la dilazione di pagamento non eccede il periodo di dieci anni, se il credito complessivo di cui sono titolari altri creditori aderenti è inferiore a un quarto dell'intero importo dei debiti dell'impresa istante oppure se non vi è alcun altro creditore aderente all'accordo;
3. gli accordi di ristrutturazione non hanno carattere liquidatorio. Pertanto, se i debiti complessivi dell'impresa in crisi sono pari, ad esempio, a dieci milioni e quelli tributari e contributivi a sei milioni, la proposta di transazione deve prevedere un soddisfacimento di questi ultimi non inferiore al 30%, se aderiscono all'accordo altri creditori titolari di crediti per almeno 2,5 milioni (in questo caso la dilazione di pagamento può anche eccedere la durata di dieci anni); se invece aderiscono all'accordo altri creditori che sono titolari di crediti per un ammontare inferiore a quello di 2,5 milioni, o non vi aderisce alcun creditore, il soddisfacimento dei crediti tributari e contributivi deve essere pari almeno al 40% e la dilazione non può eccedere i dieci anni. In sostanza la convenienza e la natura determinante dell'adesione dei creditori pubblici non sono più sufficienti ai fini del cram down fiscale.

Le imprese che danno corso a ristrutturazioni che escludono la prosecuzione dell'attività possono continuare ad avvalersi della transazione fiscale, ma non della omologazione forzata. A seguito della sospensione dell'ultimo periodo del comma 2 dell'articolo 63, l'articolo 25 del decreto Pa stabilisce, con analogha previsione, che l'adesione dell'amministrazione finanziaria e degli enti previdenziali deve intervenire entro 90 giorni dal deposito della proposta di transazione.

Viene in tal modo ribadito che la domanda di omologazione forzata può essere presentata al tribunale, sul presupposto della

mancata adesione emergente dal difetto di pronuncia dei creditori pubblici, solo successivamente al decorso tale termine; ciò in conformità ai provvedimenti dei tribunali che sinora si sono occupati di tale fattispecie. Le nuove disposizioni sono applicabili solo alle proposte di transazione depositate successivamente alla loro entrata in vigore e pertanto non riguardano quelle presentate precedentemente, a nulla tuttavia rilevando sotto questo profilo la loro eventuale modifica a seguito delle trattative condotte con l'amministrazione finanziaria

No ai piani di risanamento oltre i cinque anni: sono poco verosimili

di Michele D'Apolito

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme & Tributi", p.26, 12 giugno 2023

Un piano di risanamento che supera un orizzonte quinquennale non è verosimile, a meno che non sia basato su previsioni analitiche od accordi contrattuali definiti. Questo è quanto stabilito in una recente sentenza del 24 aprile scorso dal Tribunale di Roma, che ha ritenuto non omologabile un accordo di ristrutturazione del debito (articolo 57 del Codice della crisi) che prevedeva il soddisfacimento dei creditori tramite una riorganizzazione aziendale, i cui flussi di continuità sarebbero serviti per pagare i creditori aderenti all'accordo, quelli estranei e l'Erario a mezzo di una transazione fiscale. Rispetto al pagamento del debito erariale, la proposta transattiva prevedeva il pagamento di una percentuale di poco superiore al 20% in dieci anni. In merito a tale punto, non essendo intervenuta l'adesione dell'agenzia delle Entrate entro i 90 giorni prescritti dall'articolo 63 del Codice, la società ricorrente aveva richiesto che i magistrati romani si pronunciassero comunque per l'omologa, anche in assenza del favore dell'amministrazione finanziaria (comma 2-bis dell'articolo 63).

L'impresa ha dunque cercato di "forzare", tramite l'intervento dei giudici, l'omologa dell'accordo anche in assenza del consenso del creditore pubblico, la cui inerzia, in passato, ha spesso ostacolato le ristrutturazioni. Presupposto della transazione fiscale deve essere, però, la maggiore convenienza dell'accordo per l'Erario rispetto alla liquidazione giudiziale, nella cui alternativa – secondo la società e l'attestatore – non avrebbe ottenuto nulla. Il tribunale ha respinto tale prospettazione, considerando non verosimile una proposta basata su un piano decennale e supportando tale considerazione con il richiamo ai «Principi per la redazione dei piani di risanamento» messi a punto dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti. Tale documento specifica come l'attendibilità di piani superiori ai cinque anni si scontri «...con problemi di prevedibilità analitica» che potrebbero venire superati solo per contratti di durata ultraquinquennale, connaturati a specifici settori (come ad esempio la gestione immobiliare od alberghiera) e debitamente attestati. Il caso sotto esame riguarda invece un gruppo di società attive nella vendita dell'energia elettrica, un comparto fortemente esposto a fattori di imprevedibilità politica ed economica, che accrescono ulteriormente l'alea di mercato e rendono le previsioni superiori ai cinque anni poco affidabili e

verificabili. La stessa società, fra le motivazioni della crisi, indica la mutevolezza delle contingenze macroeconomiche che si sono riflesse sulla marginalità aziendale, confermando l'insostenibilità di una proiezione che vada oltre i tre-cinque anni: un limite nello sviluppo dei piani di risanamento considerato invalicabile sia dalla dottrina che dalla prassi dei tribunali.

DL LAVORO - Obblighi di trasparenza assolti sul sito del ministero del Lavoro

di M.Pri.

Il Sole 24 Ore , Estratto da "Norme&Tributi Plus Lavoro ", 6 giugno 2023

Il decreto legge Lavoro (48/2023) è intervenuto, tra le altre cose, sulle informazioni e gli obblighi di pubblicazione in capo all'azienda, relativi al rapporto di lavoro. Queste disposizioni sono diventate operative l'anno scorso con il Dlgs 104/2022 (decreto Trasparenza), che ha recepito la direttiva Ue 2019/1152 irrigidendo alcune disposizioni in essa contenute.

Il Dl 48/2023 modifica il decreto Trasparenza consentendo, come consentito dalla normativa europea, di fornire parte delle informazioni rinviando a contratti collettivi o a disposizioni legislative, regolamentari, amministrative o statutarie, evitando in questo modo di dover stilare contratti di lavoro lunghi e articolati. Questa novità è valutata positivamente nella circolare 4/2023 della Fondazione studi dei consulenti del lavoro dedicata al Dl 48/2023, anche se al contempo si segnalano alcuni possibili punti di ulteriore miglioramento.

Secondo la circolare, devono continuare a essere comunicati direttamente al lavoratore: identità delle parti, luogo di lavoro, inquadramento e mansioni, durata del rapporto, tipologia contrattuale.

Invece per le seguenti informazioni si può rinviare alla norma o al contratto collettivo/aziendale:

1. durata del periodo di prova, laddove previsto;
2. diritto a ricevere la formazione erogata dal datore di lavoro, se prevista;
3. durata del congedo per ferie, nonché degli altri congedi retribuiti cui ha diritto il lavoratore o, se ciò non può essere indicato all'atto dell'informazione, le modalità di determinazione e di fruizione degli stessi;
4. la procedura, la forma e i termini del preavviso in caso di recesso del datore di lavoro o del lavoratore;
5. l'importo iniziale della retribuzione o comunque il compenso e i relativi elementi costitutivi, con l'indicazione del periodo e delle modalità di pagamento;
6. la programmazione dell'orario normale di lavoro e le eventuali condizioni relative al lavoro straordinario e alla sua retribuzione, nonché le eventuali condizioni per i cambiamenti di turno, se il contratto di lavoro prevede un'organizzazione

- dell'orario di lavoro in tutto o in gran parte prevedibile;
7. se il rapporto di lavoro, caratterizzato da modalità organizzative in gran parte o interamente imprevedibili, non prevede un orario normale di lavoro programmato, il datore di lavoro informa il lavoratore circa:
 - a) la variabilità della programmazione del lavoro, l'ammontare minimo delle ore retribuite garantite e la retribuzione per il lavoro prestato in aggiunta alle ore garantite;
 - b) le ore e i giorni di riferimento in cui il lavoratore è tenuto a svolgere le prestazioni lavorative;
 - c) il periodo minimo di preavviso a cui il lavoratore ha diritto prima dell'inizio della prestazione lavorativa e, ove ciò sia consentito dalla tipologia contrattuale in uso e sia stato pattuito, il termine entro cui il datore di lavoro può annullare l'incarico;
 8. gli enti e gli istituti che ricevono i contributi previdenziali e assicurativi dovuti dal datore di lavoro e qualunque forma di protezione in materia di sicurezza sociale fornita dal datore di lavoro stesso.

Secondo la Fondazione studi, però, le informazioni relative al punto 7 non possono essere fornite tramite rinvio, alla luce di quanto stabilito dall'articolo 4, comma 3, della direttiva Ue 2019/1152 che non prevede tale possibilità.

In base alle ultime modifiche, inoltre, i fini della semplificazione degli adempimenti... e della uniformità delle comunicazioni, il datore di lavoro è tenuto a consegnare o a mettere a disposizione del personale, anche mediante pubblicazione sul sito web, i contratti collettivi nazionali, territoriali e aziendali, nonché gli eventuali regolamenti aziendali applicabili al rapporto di lavoro». Tuttavia, le micro imprese, osserva la Fondazione studi, possono essere in difficoltà a rispettare questa disposizione perché non hanno una gestione del personale strutturata e magari nemmeno un sito internet. Per ovviare a quest'ultimo aspetto, nella circolare si propone di sfruttare al meglio quanto disposto in merito dall'articolo 1 del Dlgs 152/1997 e cioè che le informazioni che i datori di lavoro devono comunicare siano disponibili sul sito internet del ministero del Lavoro. Quest'ultimo, quindi, potrebbe essere utilizzato dai datori di lavoro per assolvere all'obbligo di pubblicazione, cioè i datori dovrebbero mettere a disposizione dell'amministrazione eventuali contratti collettivi o regolamenti aziendali da caricare sul sito ministeriale.

Semplificazioni contabili, progetto Oic per le Pmi

di Franco Roscini Vitali

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme & Tributi", p.32, 31 maggio 2023

L'economia del nostro Paese è trainata dalle Pmi, come più volte ricordato anche su queste pagine. Da ultimo, si veda l'intervista a Giulio Tremonti del 24 maggio nella quale l'ex ministro dell'Economia rammenta che siamo passati da un'Italia dominata dalla grande impresa a un sistema fondato su una rete di medie e piccole imprese. Da più parti si chiede la semplificazione delle procedure e incombenze che giornalmente le Pmi devono affrontare, dal fisco ai rapporti con la pubblica amministrazione. In questo contesto è da salutare con favore il comunicato stampa dello scorso 24 marzo dell'Organismo italiano di contabilità che informa del progetto per standard contabili adattati alle imprese di minori dimensioni. Il comunicato rammenta che il 95% delle società italiane redige il bilancio in forma abbreviata o sono micro imprese. Tuttavia è auspicabile che le semplificazioni superino le soglie del bilancio abbreviato e si estendano oltre le stesse: non si può affermare che le società che si collocano oltre tali soglie siano «grandi imprese», anche perché nel nostro Paese si tratta generalmente di realtà a carattere familiare, come ribadito al Festival dell'Economia di Trento (si veda il Sole 24 Ore del 27 maggio). Un limite ipotizzabile potrebbe essere quello previsto per l'obbligo di redazione del bilancio consolidato: 20 milioni di euro di attivi, 40 di ricavi e 250 dipendenti che devono essere superati per due esercizi consecutivi con riferimento a due limiti. Tra l'altro, questi limiti sono quelli previsti dall'articolo 3, paragrafo 3, della direttiva 139/15 con riferimento alle «medie imprese», categoria formalmente non recepita dal nostro legislatore. Gli esempi sono molti, vediamone due. Il primo riguarda l'*impairment test*, ovvero le svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali, problema quanto mai attuale anche a causa della situazione economica causate dagli eventi degli ultimi anni. Nel 2016 l'Oic ha previsto l'applicazione dell'approccio semplificato per la determinazione delle perdite durevoli di valore basato sulla capacità di ammortamento soltanto alle società che redigono il bilancio in forma abbreviata e alle micro-imprese. Pertanto, con decorrenza dal 2017, sono stati sostituiti i limiti più elevati, che consentivano l'utilizzo dell'approccio semplificato alle imprese che, per due esercizi consecutivi, non superavano nel proprio bilancio due dei già citati limiti relativi al bilancio consolidato. Ne consegue che oggi le imprese che superano i limiti dell'abbreviato devono effettuare l'*impairment*

test utilizzando il modello di riferimento che si basa sull'attualizzazione dei flussi finanziari futuri. La scelta di abbassare i limiti citati non è stata felice perché il modello di riferimento, essendo basato su presupposti finanziari, è complicato per le Pmi che non hanno le necessarie

competenze matematiche e finanziarie, così come in molti casi non le possiedono i professionisti che le seguono. La conseguenza è che, in alcuni casi, il test di *impairment* non viene più effettuato. Invece, il test basato sulla capacità di ammortamento è semplicissimo e l'imprenditore o il direttore amministrativo lo comprendono con immediatezza: si tratta di redigere conti economici che si fermano al risultato ante ammortamenti e verificare se questo consente di «recuperare/assorbire» i futuri ammortamenti. Lo stesso Oic, tra l'altro, nelle motivazioni contenute nella precedente versione dell'Oic 9 precisava che l'approccio semplificato condivide le stesse basi concettuali fondanti del modello di base, e che la sua adozione si giustifica nel presupposto che, per le società di minori dimensioni, i risultati ottenuti divergono in misura non rilevante da quelli che si sarebbero ottenuti applicando nel dettaglio le regole di riferimento: allora, inutile cambiare, complicando inutilmente la vita delle imprese senza un risultato concreto. Altra disposizione che dovrebbe essere ricondotta ai più elevati limiti citati relativi al consolidato, riguarda l'applicazione a crediti e debiti del costo ammortizzato e dell'attualizzazione. È vero che, in molte situazioni le imprese, anche per evitare le complicazioni fiscali che ne derivano, non li applicano dichiarando che l'effetto è irrilevante, questo a volte anche se border line. Si può obiettare che i debiti attualizzati consentono una miglior lettura del bilancio, dimenticandosi tuttavia che nello stato patrimoniale mancano debiti ben più consistenti, ovvero quelli dei leasing.

Credito alle aziende, nel 2023 risale la curva del tasso di default

di Michela Finizio

Il Sole 24 Ore, Estratto da "PRIMO PIANO", p.3, 22 maggio 2023

Dopo anni di rischiosità in calo, torna a risalire la curva dei default nei crediti alle imprese. A confermare le previsioni pubblicate da Abi-Cerved alla fine del 2022, sono le analisi effettuate su un campione di quasi 20mila imprese con rating creditizio emesso da Cerved Rating Agency: i default creditizi rilevati nei primi quattro mesi del 2023 sono più che triplicati (aumentati di 3,6 volte) rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. «Un aumento molto marcato - sottolinea l'amministratore delegato dell'agenzia di rating Fabrizio Negri - anche se i crediti deteriorati restano pochi e le imprese sono stabili». Il campione esaminato per Il Sole 24 Ore è differenziato per settore e dimensione e rappresentativo di oltre l'80% del fatturato complessivo delle imprese nazionali. Gli eventi di default registrati, più che triplicati rispetto all'anno precedente, si concentrano su piccole e medie imprese per oltre il 90% dei casi. «I dati riflettono il peggioramento delle condizioni di credito, cioè della capacità di ripagare il debito delle imprese italiane», commenta l'ad di Cerved Rating Agency. «Sono aumentate le tensioni alla luce di una serie di shock sequenziali (inflazione, prezzi energetici, tensioni geopolitiche, ndr) proprio nel momento in cui, dopo mesi di finanza emergenziale e moratorie, si attendeva la ripresa economica. E questo ha impedito di riassorbire i livelli di rischio», conclude Negri. Il trend, comunque, non intacca la solidità del credito alle imprese. La probabilità di default media del portafoglio di rating regolamentari resta stabile tra il 5,7 e il 5,8 per cento. Inoltre, l'agenzia di Cerved in circa mille *rating actions* effettuate negli ultimi quattro mesi ha confermato il 95% dei rating in essere, certificando una relativa stabilità del campione oggetto di valutazione. In merito al restante 5%, il 3,7% corrisponde a dei *downgrade* del rating - specialmente su imprese energivore - e l'1,3% a degli *upgrade*. I dati dell'agenzia di rating confermano le aspettative espresse nell'ultimo Outlook Abi-Cerved, pubblicato a gennaio, in cui si rilevava che il tasso di deterioramento aveva toccato il 2,3% a fine 2022 (si veda il grafico in pagina). Nonostante il dato risultasse significativamente inferiore rispetto al periodo pre-Covid (2,9% nel 2019), nel 2023 l'outlook prevedeva un incremento del tasso di deterioramento del credito alle imprese al 3,8%, un livello che non si raggiungeva dal 2017, anche se ben lontano dai preoccupanti picchi registrati nel corso della crisi sovrana (7,5% nel 2012). Osservando l'identikit delle imprese più "a rischio", nel 2023 il tasso di de-

fault potrebbe salire al 4% nelle micro-imprese e al 3,9% nelle costruzioni, il settore con il dato previsionale più elevato dopo agricoltura e servizi. L'Ance ricorda che «gran parte delle imprese impegnate nel superbonus sta subendo ritardi eccezionali nella liquidazione dei crediti, anche per importi considerevoli». Una situazione rischiosa soprattutto per le imprese minori, il cui patrimonio fatica ad assorbire i ritardi e le perdite dovute a prezzi cresciuti esponenzialmente negli ultimi mesi. Un'altra conferma arriva dall'ultimo «Studio Pagamenti 2023» realizzato da Cribis, società del gruppo Crif: nel quarto trimestre del 2022, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, il tasso di default è rimasto stabile solo per le famiglie (all'1,2%), mentre è aumentato di 3 decimi per le famiglie produttrici (al 2%), di 4 per le società di persone (all'1,5%), e di 8 decimi per le società di capitali (al 2,4%). All'inversione della curva dei default creditizi, poi, si affianca un ulteriore segnale di peggioramento, anche se lieve, nella puntualità dei pagamenti: nel primo trimestre del 2023 l'incidenza dei pagamenti in grave ritardo (oltre i 30 giorni) sale al 9,5%, dal 9,1% del trimestre precedente; nel quarto trimestre del 2022 l'incidenza dei pagamenti puntuali si assesta al 40,4% del totale, in peggioramento - per la prima volta dal 2019 - di 3 decimi rispetto al trimestre precedente (in questo caso non sono disponibili i dati relativi al primo trimestre 2023). Anche in questo caso l'incidenza dei ritardi gravi (superiori ai 30 giorni) risulta massima per le micro-imprese (10% dei pagatori totali). In pratica i ritardi gravi nei pagamenti risultano quasi doppi rispetto al dato delle imprese maggiori.

I mercati finanziari sono un'occasione da non perdere per le Pmi

di Daniela Russo

Il Sole 24 Ore, Estratto da "PLUS24", p.16, 20 maggio 2023

Nel primo trimestre del 2023, in base alla stima preliminare Istat, il Pil italiano ha segnato un aumento (+0,5% la variazione congiunturale, -0,1% alla fine del 2022) superiore a quello di Francia e Germania e del complesso dell'area euro. Il dato sintetizza un incremento del valore aggiunto nel comparto dell'industria e dei servizi e una stazionarietà dell'agricoltura. Il tessuto economico nazionale esprime numerose eccellenze, che nel corso della pandemia hanno dimostrato resilienza e capacità innovativa e partecipano alla ripresa di uno dei principali indicatori economici nazionali. In questo scenario, le Pmi svolgono un ruolo determinante per lo sviluppo, come testimoniano anche i recenti dati dell'Osservatorio Export Cna (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa): le realtà della manifattura contribuiscono alle esportazioni complessive del settore per il 48,3 per cento del totale. Stando ai dati Eurostat per il 2020, il 51,2 per cento dell'export del comparto è realizzato da imprese piccole e medie imprese. Una quota che fa dell'Italia la seconda economia europea per esportazioni manifatturiere dopo la Germania.

Avvicinare sempre più il risparmio privato all'economia reale consentirebbe di svincolarle negli investimenti dalla disponibilità immediata di mezzi finanziari, propri e di terzi, e dalla capacità di auto-sostenere la crescita. I mercati finanziari rappresentano, dunque, un'occasione imperdibile. Ne è convinto Luigi Consiglio, presidente di Gea - Consulenti di Direzione, tra i partner della rete Eccellenze di Impresa. «Negli ultimi anni il mondo ha subito tre discontinuità significative: il Covid-19, l'aumento dei costi delle materie prime e la guerra in Ucraina - spiega Consiglio -. Questi fenomeni hanno messo a dura prova l'infrastruttura aziendale del pianeta, le imprese italiane però hanno reagito meglio delle altre perché la flessibilità originaria, dovuta alla capacità di superare da sempre difficoltà interne, ha pagato in termini di allenamento. Lo scenario delle nostre imprese, dopo questa fase così complessa, paradossalmente, è migliore, il loro valore è cresciuto: fatturati e marginalità sono aumentati grazie alla resilienza, alla flessibilità e alla capacità dei nostri imprenditori di prevenire e contrastare le difficoltà». Secondo l'ultima edizione di Campioni di Italia, realizzata da Eccellenze di Impresa, il tessuto produttivo nazionale è ricco di aziende leader mondiali delle proprie

categorie, capaci di investire più dei concorrenti in ricerca e sviluppo. Se si riuscisse a rafforzare la struttura patrimoniale delle aziende con un maggior numero di mezzi propri, sarebbe possibile moltiplicare fatturato, lavoro e occupazione dell'intero Paese. Le stime di Eccellenze di Impresa evidenziano come raggiungere il livello di capitalizzazione delle aziende tedesche, circa il doppio dell'indice italiano, permetterebbe al Pil industriale di crescere del 26% e a quello totale del 6 per cento. Tra i punti di forza del made in Italy c'è l'ampia gamma di settori in cui le aziende riescono a distinguersi e primeggiare a livello internazionale. In termini di crescita e possibili rendimenti per gli investitori esistono diversi comparti da monitorare, secondo Consiglio: «La meccanica è di grande interesse, siamo leader mondiali. Anche l'high-tech è un settore da seguire con attenzione, così come la farmaceutica, il packaging, l'automotive. Design e fashion sono noti nel mondo. C'è tanta strada da fare, invece, in comparti classici, come il turismo. Dobbiamo capire che non siamo più un Paese di micro-aziende». L'invito è a guardare con maggiore ottimismo e meno pregiudizi un tessuto produttivo che potrebbe accelerare il percorso di sviluppo se adeguatamente sostenuto da capitali provenienti da fonti diverse rispetto al canale bancario. «Ci sono aziende, come Technoprobe, capaci di trasmettere un messaggio importante: non bisogna mai arrendersi, tutto è possibile dove c'è determinazione e lavoro. È fondamentale sostenere queste imprese, finanziarle. Da questa consapevolezza nasce l'idea dei Premi che Eccellenze di Impresa dedica ogni anno alle realtà produttive italiane: Attrattività finanziaria ed Eccellenze di Impresa».

Cyber Resilience Act, estesa la responsabilità delle aziende software per l'intero ciclo di vita del prodotto

di Andrea Boscaro*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 28 aprile 2023

Obiettivo della Proposta è offrire regole comuni alle aziende - produttrici, importatrici ed imprese impegnate sul fronte dello sviluppo software - affinché i beni che presentano una connessione in Rete siano improntati al rispetto della cyber-security e quindi alla sicurezza per i cittadini del continente e per le organizzazioni che vi operano

È in corso un cambiamento di scenario mondiale per cui i confini digitali stanno diventando rilevanti quanto quelli fisici. Lo ha affermato il vice segretario generale della NATO, Mircea Geoana, e lo confermano i dati registrati da *Check Point Research* secondo cui nel 2022 vi è stata a livello globale **una crescita del 40% degli attacchi informatici**. In un contesto simile, imprese e privati sono coinvolti in prima persona perché esposti a criticità che rendono necessarie strategie di difesa finalizzate a garantire la sicurezza e la continuità operativa. La natura di tale rivoluzione è **profondamente geopolitica**: proprio per la labilità dei confini digitali, diventa sempre più centrale la protezione di aziende e cittadini anche quando non si trovano nei Paesi più vicini al conflitto in Ucraina. A livello pubblico, è esemplare la deliberazione del governo lettone di spostare parte delle sue risorse in cloud su server localizzati in Lussemburgo.

In questa situazione va letta l'introduzione del **Cyber Resilience Act**, la proposta di riforma della Commissione Europea che lo scorso 15 marzo ha avuto un importante aggiornamento nel documento rilasciato successivamente alla sua discussione in seno al *Gruppo Cyber, organo tecnico del Consiglio Europeo*. Il provvedimento si pone il compito di **offrire regole comuni** alle aziende - produttrici, importatrici ed imprese impegnate sul fronte dello sviluppo software - affinché i beni che presentano una connessione in Rete siano improntati al **rispetto della cyber-security** e quindi alla sicurezza per i cittadini del continente e per le organizzazioni che vi operano.

Uno degli aspetti centrali della riforma, che abbraccia non solo i dispositivi di comunicazione digitale, ma anche **tutti i beni con-**

nessi in Rete e improntati al modello dell'Internet of Things, è l'impegno richiesto alle aziende fornitrici ad accrescere il contrasto alla **vulnerabilità dei beni agli attacchi informatici lungo tutto il ciclo di vita del prodotto**: i soggetti coinvolti saranno pertanto chiamati non solo a fornire inizialmente **un a dichiarazione di conformità e una valutazione dei rischi**, ma a mettere periodicamente a disposizione manuali di istruzione e aggiornamenti continui dei software che ne gestiscono la connessione online, volti a **preservare nel tempo gli aspetti di sicurezza in relazione ai rischi noti**. L'ultima versione della proposta prevede in particolare che le imprese impostino **l'installazione dell'aggiornamento necessario a preservare un elevato livello di sicurezza come opzione predefinita "con un meccanismo di opt-out chiaro e facile da usare"**.

Il *Cyber Resilience Act*, un provvedimento che incrocia proposte al momento in discussione come l'*AI Act* o norme complesse come il *GDPR*, muove dalla consapevolezza secondo la quale - per usare le parole della Presidente della Commissione Europea Ursula von der Leyen - *"se tutti gli oggetti sono connessi, allora ogni oggetto può essere oggetto di hacking"*.

Per questo motivo le categorie di imprese coinvolte dal provvedimento, pur escludendo coloro che gestiscono siti web o servizi in cloud non collegati con beni fisici, sono numerose e vanno dai **produttori di dispositivi digitali a chi produce sensori, da chi crea o importa sistemi di telecomunicazione a chi ne sviluppa o integra il software** e si pone il compito di superare le molteplici normative nazionali per definire **standard validi in tutto il mercato comune** e per attribuire la **responsabilità** del loro rispetto non sono nella fase di commercializzazione, ma **nelle successive fasi di uso e aggiornamento, senza il limite dei cinque anni** che era stato inizialmente inserito in sede di proposta.

La profondità della riforma si inserisce poi in una vera e propria strategia di resilienza digitale che l'Europa ha deciso di intraprendere e che non può avere nelle aziende non coinvolte dalla norma dei soggetti esclusivamente passivi.

Il fatto che ben il 28% delle PMI europee abbiano subito nel 2022 secondo Eurobarometer almeno un attacco informatico, comporta che una cultura della cyber-security debba essere promossa in modo capillare: proteggersi da attacchi informatici come *il phishing, i malware e i ransomware* e difendersi dalle campagne di disinformazione e dalle tecniche di *social engineering* che possono avere luogo via mail e sui social media invocano una **responsabilità che non può che essere diffusa lungo tutti i processi aziendali e consolidarsi nella sensibilità di ogni lavoratore**.

Se pensiamo che la password più diffusa al mondo sia "123456" e che, fra i primi posti, si colloca il termine "password", risulta chiaro che nessuna norma sarà efficace se non sarà affiancata dalla **diffusa consapevolezza dei danni finanziari, di reputazione che la vulnerabilità delle infrastrutture e il rischio della perdita di dati può produrre.**

In quest'ottica, una strategia di resilienza digitale deve includere l'accrescimento di competenze e la maturazione del ruolo che le 60 mila imprese europee impegnate nella cyber-security possono rivestire nella società e nell'economia europee.

Tale strategia, la cui governance coinvolge la fitta rete di agenzie europee e nazionali che si occupano di cyber-security così da facilitarne la collaborazione, rientra nel più vasto raggio di iniziative che vanno dagli investimenti necessari ad accrescere le risorse e le competenze necessarie alla produzione di chip in Europa alle scelte improntate alla sovranità digitale dei dati dei cittadini europei, del loro accesso e del loro trattamento che tanta parte hanno fra le norme più discusse a livello europeo.

Il conflitto in Ucraina ha rappresentato un fattore di accelerazione di queste scelte non solo perché la guerra ha avuto fin dall'inizio una connotazione ibrida, ma anche perché non secondario è il ruolo svolto dalle piattaforme digitali per preservare, proteggere e permettere la continuità delle imprese e delle organizzazioni ucraine di fronte agli attacchi russi. Il fatto infine che, grazie alla collaborazione di attori pubblici e privati, sono stati conservati online i documenti e le immagini che testimonieranno i crimini di guerra alla fine del conflitto permette di capire che il digitale non ha a che fare solo con la sicurezza, ma anche con la giustizia.

**A cura dell'Avv. Andrea Boscaro, partner di The Vortex*

Finanza alternativa. Pmi in cerca di credito più flessibile e diversificato

di Lucilla Incorvati

Il Sole 24 Ore , Estratto da "PLUS24", p.14, 22 aprile 2023

In Italia è attesa una crescita delle fonti alternative di finanziamento per le imprese (embedded finance, factoring, consumer finance, crowdfunding), guidata dalla flessibilità delle formule (processo di erogazione più rapido, maggiore diversificazione degli emittenti). Tuttavia, rispetto alla media europea, seppure in diminuzione (- 66% tra il 2007 e il 2021) da noi continua a essere maggiore l'incidenza del debito tradizionale bancario sullo stock di debito totale (51% dell'Italia vs 38% della media in Europa). «A trainare nei prossimi anni il trend di crescita della finanza alternativa contribuiranno anche investimenti e acquisizioni da parte dei player tradizionali - sottolinea Cristina Catania, partner McKinsey -. In un contesto di mercato, caratterizzato da tassi di interesse in aumento e da una crescente esigenza di ottimizzazione del costo del funding in fase di rinnovo del debito o di finanziamento di nuovi piani d'investimento, il ruolo dei fondi di private equity e venture capital è un'alternativa promettente in abbinata al credito classico». Il mercato in Italia dei fondi di private equity (Pe) e venture capital (Vc) vede investimenti in crescita (23,6 miliardi nel 2022 vs 8,2 miliardi nel 2016) e più transazioni chiuse (848 vs 322). Il capitale raccolto e non investito dagli operatori di settore è anche ai suoi massimi storici (9.4 miliardi nel 2022 vs 8.5 miliardi nel 2016) con un interesse di fondi non domestici più che raddoppiato. «Nella seconda metà del 2022 si è registrato un calo degli investimenti in Europa a causa dello scenario macroeconomico e del rialzo dei tassi d'interesse - aggiunge Catania - Ma nel primo trimestre 2023, al contrario di quanto accaduto in Europa (- 16% valore dei deal tra l'ultimo trimestre 2022, con 45 miliardi di euro e il primo trimestre 2023 con 38 miliardi di euro) in Italia gli investimenti sono stabili ai livelli 2022 (51 tra gennaio e febbraio 2023 rispetto ai 60 del 2022). È possibile una contrazione nel secondo semestre, anche se più contenuta rispetto al livello europeo ma difficile da stimare vista la fase di mercato molto incerta». Secondo l'esperta, gli investimenti dei fondi hanno dato un contributo positivo alla performance delle imprese di settori, come Pharma e Agri & Food, dove la forte creazione di valore attesa è in grado di rimborsare il debito e remunerare adeguatamente il capitale. Nonostante la crescita

del mercato del private equity e venture capital, in Italia gli investimenti sono solo lo 0,21% del Pil del Paese, a fronte di una media europea dello 0,51% e ben lontani dall'1,39% del Regno Unito (1,39%) e dello 0,72% della Francia. Anche la raccolta degli operatori domestici (4,4 miliardi nel 2021) non è pareggiabile ai livelli di Germania (4,8 miliardi) e Francia (24,5 miliardi). In questa direzione, va la recente evoluzione della normativa sui capitali (cd. Ddl Capitali) volta ad attirare nuovi investitori in Italia facendo leva su una riduzione dei costi per le aziende, una semplificazione delle procedure di ammissione alla negoziazione dei titoli e l'estensione della classificazione di Pmi, spostando il tetto della capitalizzazione massima da 500milioni al miliardo.

«Si stima che 350 società, delle quali il 10% quotate e altrettante in portafoglio di fondi - conclude Catania- trarrebbero un vantaggio da tale estensione, che favorirà nuove emissioni in Borsa senza però creare competizione con il mercato del private equity: gli investimenti dei fondi nelle società che rientrano nella nuova definizione di Pmi sono il 4% del totale investito, concentrati su target con dimensioni più contenute».

Oneri per le imprese e ricadute sui modelli organizzativi della nuova norma sul whistleblowing

di Carlotta Campeis *

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 21 marzo 2023

La nuova normativa esce dall'ambito di applicazione del Modello organizzativo, ampliando la sfera dei destinatari, l'oggetto delle segnalazioni e le modalità operative

Il 10 marzo, il Consiglio dei Ministri ha approvato in via definitiva il Decreto Legislativo di attuazione della direttiva (UE) 2019/1937 del Parlamento europeo e del Consiglio, riguardante la protezione delle persone che segnalano violazioni del diritto dell'Unione, introducendo una disciplina completa, seppur di non chiara applicazione pratica, in materia di whistleblowing.

Fino ad ora, l'onere di segnalazione era indissolubilmente legato, per le imprese, alla disciplina ex d.lgs. 231/2001 che lo prevedeva, quale requisito di idoneità ed adeguatezza dei modelli organizzativi, disponendo su criteri di applicazione e relative tutele.

La nuova normativa esce dall'ambito di applicazione del Modello organizzativo, ampliando la sfera dei destinatari, l'oggetto delle segnalazioni e le modalità operative.

Sotto il primo aspetto, sono onerate agli adempimenti (con la previsione di sanzioni pecuniarie in caso di mancato o inadempimento) tutte le imprese sopra i 50 dipendenti, e quelle sotto la predetta soglia dimensionale, purché dotate di modello organizzativo.

Anche l'oggetto delle segnalazioni è stato allargato, passando dalle violazioni del modello o degli illeciti dallo stesso previsti ad una ampia serie di violazioni di interesse europeo. Per tutti i soggetti obbligati è previsto un adeguamento alla normativa, con l'istituzione di canali interni, una procedura di gestione delle segnalazioni e l'individuazione di un soggetto deputato a riceverle, oltre che l'inserimento di sanzioni disciplinari per chi viola la riservatezza del segnalante o per chi fa segnalazioni in mala fede o infondate.

Per le imprese già dotate di modello è necessario un aggiornamento dell'esistente con le maggiori tutele previste dal decreto appena approvato o comunque un coordinamento dei nuovi o rinnovati oneri con gli adempimenti ex d.lgs. 231/2001.

Ne esce un sistema composito che prevede, nella maggior parte dei casi, due canali di segnalazione (uno per le segnalazioni *whistleblowing* ed uno per quelle 231), e due destinatari (un organismo nominato all'uopo e deputato a vagliarle, e l'Odv) che devono dialogare tra loro, potendo, le violazioni, avere aspetti di sovrapposizione e rilevanza reciproca.

La normativa si rivela, dunque, particolarmente gravosa in concreto, imponendo, anche ad aziende di ridotte dimensioni, ulteriori oneri a pena di ingenti sanzioni, pur senza un sistema organico di riferimento.

Ha cercato di chiarire e semplificare l'impatto applicativo Confindustria, che ha redatto un position paper sul tema, indicando che le imprese con meno di 50 dipendenti e dotate di Mog possono continuare ad applicare la disciplina esistente del *whistleblowing*, le Pmi, sotto i 250 dipendenti, possono semplificare gli adempimenti e condividere le risorse interne per le segnalazioni e per la loro eventuale istruttoria e tutte le altre, possono comunque utilizzare gli strumenti di segnalazione già esistenti prevedendo modifiche o adattamenti tecnici alle procedure adottate.

Rimangono comunque aperti alcuni temi critici collegati all'oggetto della segnalazione (con rischio di preferenza delle segnalazioni dell'Unione rispetto a quelle interne), all'esigibilità delle segnalazioni da parte di dipendenti e collaboratori (quanto al contenuto delle violazioni europee), oltre che all'eccessiva discrezionalità delle segnalazioni esterne, con conseguenti rischi di danni reputazionali.

** a cura dell' Avv. Carlotta Campeis*

Il “work for equity” applicato agli amministratori di start-up e pmi innovative

di Daniela Ruggiero*

Il Sole 24 Ore , Estratto da “Norme&Tributi Plus Diritto”, 15 marzo 2023

In applicazione del regime fiscale del cd. work for equity, il reddito che, ordinariamente, essendo inquadrato tra i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente, comprenderebbe anche il valore normale degli strumenti finanziari assegnati all'amministratore (art. 51 TUIR) non concorre alla formazione del reddito imponibile dei suddetti soggetti, sia ai fini fiscali, sia ai fini contributivi.

Il cd. “**work for equity**” costituisce un regime fiscale e contributivo di vantaggio, applicabile agli strumenti finanziari (ivi incluse azioni, quote, opzioni e diritti assimilati) utilizzati dalle start-up innovative per **remunerare prestazioni lavorative e consulenze qualificate**.

Il regime risulta attualmente fruibile anche dalle Piccole e Medie Imprese Innovative (“PMI Innovative”) in forza di quanto disposto dall'articolo 4 del D.L. 3 del 2015, che ha esteso larga parte delle misure già previste in favore delle start-up innovative alle PMI Innovative (sul punto, si veda la **risposta ad interpello n. 776/2021 dell'Agenzia delle Entrate**).

Il regime è stato introdotto dal Legislatore con l'art. 27 del D.L. 179 del 2012 (al quale fa rimando la norma sulle PMI Innovative), che contiene due misure rispettivamente finalizzate a:

agevolare e fidelizzare i dipendenti, i collaboratori e gli amministratori dei soggetti in questione, stabilendo l'irrilevanza fiscale e contributiva, ai fini della determinazione del reddito di lavoro dipendente e assimilato, degli strumenti finanziari ad essi assegnati da parte delle start-up innovative o delle società direttamente controllate da queste ultime (commi da 1 a 3; per comodità “**WFE Incentivante**”);

favorire l'acquisizione di opere o servizi qualificati da parte di start -up e PMI innovative, stabilendo l'irrilevanza fiscale degli strumenti finanziari ricevuti a fronte degli apporti sia di opere e servizi, sia dei crediti maturati a seguito della prestazione di opere e servizi in favore degli stessi soggetti (comma 4; per comodità, “**WFE Professionisti**”).

Elemento comune alle due misure è che, mentre i redditi (di lavoro dipendente o assimilato e di lavoro autonomo) derivanti dall'assegnazione degli strumenti finanziari non acquisiscono rilievo fiscale, **l'eventuale plusvalenza derivante dalla successiva cessione a titolo oneroso di tali strumenti finanziari è tassata al 26%** secondo le regole ordinarie previste dal Testo Unico delle **imposte sui redditi di cui al D.P.R. 917 del 1986 ("TUIR")**. Le due misure, però, pur avendo qualche tratto in comune, presentano disciplina ed effetti con significativi profili di differenziazione ed è dunque importante, innanzitutto, discernere la misura che andrà applicata alla fattispecie concreta.

Quali elementi di differenziazione, ad esempio, il regime agevolativo del **WFE Incentivante** si applica **a condizione che gli strumenti finanziari non siano riacquistati dalla start-up innovativa** o *"dalla società emittente o da qualsiasi soggetto che direttamente controlla o è controllato dalla start-up innovativa o dall'incubatore certificato"*; riacquisto che costituisce causa espressa di decadenza dal regime agevolato. Analogo vincolo non è invece previsto per l'istituto rivolto ai servizi professionali.

Altra differenza tra i due istituti è che, per quel che riguarda la misura riservata ai **prestatori di servizi professionali**, il valore degli strumenti finanziari assegnati dalla start-up **non concorre alla formazione del reddito di lavoro autonomo, ma assume rilevanza ai fini contributivi** nonché ai fini **dell'applicazione dell'Iva (circolare 16/2014)**.

In linea generale, alla luce del tenore letterale della norma, **agli amministratori si applica il WFE Incentivante**; va, però, tenuto conto che, in proposito, l'Agenzia delle Entrate ha ritenuto che tale misura **"non sia applicabile nell'ipotesi in cui l'ufficio di amministratore rientri nell'oggetto della professione esercitata dal contribuente e, quindi, il relativo reddito rientri tra quelli di lavoro autonomo in base all'articolo 50, comma 1, lett. c -bis), del TUIR"** (circolare 16/2014; in tal caso, secondo l'Agenzia, l'amministratore -professionista potrà usufruire, ricorrendone le condizioni, al WFE Professionisti).

Qui di seguito si accennano i tratti di maggior rilievo del solo WFE Incentivante.

Quanto ai beneficiari, si è già detto che vi rientrano anche gli amministratori, tranne quelli il cui reddito rientri tra quelli di lavoro autonomo.

L'Agenzia ha pure chiarito che, "in assenza di specifici vincoli in tal senso, il regime agevolativo in esame è applicabile indipendentemente dalla circostanza che sia realizzato un piano incentivante rivolto alla generalità degli amministratori, dipendenti e collaboratori continuativi della start-up *innovativa o dell'incubatore cer-*

*tificato, ovvero rivolto solamente ad alcuni di essi". Sotto questo profilo, dunque, la previsione di un accordo **"ad personam" non trova ostacoli nell'impianto normativo.***

Oggetto dell'agevolazione è il reddito "derivante dall'assegnazione ... di strumenti finanziari o di ogni altro diritto o incentivo che preveda l'attribuzione di strumenti finanziari o diritti similari, nonché dall'esercizio di diritti di opzione attribuiti per l'acquisto di tali strumenti finanziari ...".

Reddito che, ordinariamente, essendo inquadrato tra i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente, comprenderebbe anche il valore normale degli strumenti finanziari assegnati all'amministratore (art. 51 TUIR). Di questa regola ordinaria, il WFE Incentivante costituisce deroga, prevedendo che tale reddito non concorra " **alla formazione del reddito imponibile dei suddetti soggetti, sia ai fini fiscali, sia ai fini contributivi**".

Come già accennato, assumerà **rilevanza reddituale**, invece, la **successiva cessione degli strumenti finanziari** assegnati all'amministratore; in particolare, l'eventuale plusvalenza ricavata dalla cessione a terzi assume rilevanza quale reddito diverso ai sensi dell'articolo 67 del TUIR, e, per la **determinazione dell'importo imponibile delle plusvalenze** in esame, rileva **quanto previsto dall'articolo 68**, comma 6, del TUIR, secondo cui le plusvalenze "... sono costituite dalla differenza tra il corrispettivo percepito ... ed il costo od il valore di acquisto assoggettato a tassazione ...".

Di conseguenza, "in caso di assegnazione gratuita di azioni, quote o strumenti finanziari partecipativi o di esercizio gratuito di diritti di opzione attribuiti per l'acquisto di tali strumenti finanziari, il costo fiscalmente rilevante è pari a zero e l'intero corrispettivo costituisce plusvalenza imponibile quale reddito diverso" (così la circolare 16/2014).

Gli strumenti finanziari ammessi all'incentivo sono quelli "**partecipativi**" e dunque, oltre alle azioni e quote, anche gli "*strumenti finanziari similari alle azioni la cui remunerazione è costituita totalmente dalla partecipazione ai risultati economici della società emittente*" (circolare 16/2014).

Tali strumenti possono essere assegnati direttamente o tramite opzione di sottoscrizione o acquisto, oppure anche come promessa di assegnazione nel futuro.

In ogni caso, soggetto emittente deve essere o la startup/PMI o "*società direttamente controllate*" da questa.

Sotto il profilo quantitativo, la misura **non prevede "alcun limite di importo non imponibile degli strumenti finanziari"** (circolare 16/2014).

È da sottolineare che l'agevolazione è espressamente **subordinata alla condizione** che gli strumenti finanziari (o i relativi

diritti) assegnati **non siano "ceduti alla start -up innovativa o all'incubatore certificato, con cui gli amministratori, i dipendenti e i collaboratori intrattengono il proprio rapporto di lavoro o collaborazione..."** (circolare 16/2014, che cita la relazione illustrativa della norma).

Nel caso in cui **tale condizione non sia rispettata**, "l'intero valore degli strumenti finanziari o dei diritti, che non è stato assoggettato a tassazione al momento dell'assegnazione o dell'esercizio del relativo diritto, sarà assoggettato a tassazione, quale reddito di lavoro nel periodo di imposta in cui si verifica la cessione. A tal fine, pertanto, rileverà il valore che gli strumenti finanziari e i diritti rilevanti avevano al momento dell'assegnazione o dell'esercizio [del diritto] e non il diverso valore che tali strumenti finanziari e diritti avevano al momento della cessione" (circolare 16/2014, che cita la relazione illustrativa della norma).

In tal caso, ove dalla cessione "**vietata**" l'amministratore conseguiva un corrispettivo superiore all'importo attratto a tassazione quale reddito di lavoro, emergerà una plusvalenza, che andrà a sua volta sottoposta a tassazione come reddito diverso.

Quanto, infine, alle **modalità applicative del WFE Incentivante**, la "*Guida all'uso dei piani azionari e del work for equity*" realizzata dalla Segreteria tecnica del Ministro dello Sviluppo economico ("*Guida MISE*") contempla varie opzioni, quali:

- i. l'assegnazione di azioni o quote mediante **aumento di capitale a titolo gratuito**;
- ii. l'assegnazione di azioni o quote mediante **aumento di capitale a titolo oneroso**;
- iii. la **cessione di azioni o quote proprie** (precedentemente acquistate dalla start-up/PMI); iv) l'attribuzione di **s tock option, restricted stock o restricted stock unit**;
- iv. v) l'assegnazione di **strumenti finanziari partecipativi**.

Ovviamente, per ciascuna di queste ipotesi andrà verificata la compatibilità con il modello legale, i vincoli statutari e le altre condizioni previste dalla legge, non oggetto della presente analisi.

**A cura di Daniela Ruggiero - Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti*

Direttiva CSR e normativa comunitaria ESG, si amplia la responsabilità delle imprese in tema di economia sostenibile

di Francesca Ricci, Tiziana Fiorella, Emanuela Burgio*
Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 7 marzo 2023

Le nuove norme si applicheranno ad un numero significativamente crescente di imprese che saranno chiamate a rendersi responsabili del loro impatto sulla società, sul rispetto dei diritti umani, sulla governance e sull'ambiente

La Corporate Sustainability Reporting Standard Directive

Il primo gennaio 2023 è entrata in vigore la **Corporate Sustainability Reporting Standard Directive**, la **Direttiva (UE) 2022/2464** (di seguito, **Direttiva o CSRD**), che modifica il precedente regime della rendicontazione non finanziaria, **ampliando la responsabilità delle imprese in tema di economia sostenibile**.

Dalla pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, avvenuta in data 16 dicembre 2022, **l'Italia ha a disposizione 18 mesi per recepire la Direttiva** nella legislazione nazionale.

Le nuove norme si applicheranno ad un numero significativamente crescente di imprese che saranno chiamate a rendersi responsabili del loro impatto sulla società, sul rispetto dei diritti umani, sulla governance e sull'ambiente. Attraverso la disclosure di dati sull'impronta ambientale e sociale che dovranno essere resi disponibili al pubblico, **la CSRD ha lo scopo di guidare le società verso un'economia maggiormente sostenibile**.

Allo stesso tempo, i nuovi requisiti di rendicontazione introdotti dalla Direttiva sono adattati e graduati alle varie dimensioni delle imprese e forniscono loro un **periodo transitorio per prepararsi**.

Nel solco del quadro normativo sopra delineato, si inseriscono due ulteriori recenti proposte elaborate dalla Commissione Europea nel 2022. La prima, la proposta di **Direttiva sulla Corporate Sustainability Due Diligence**, per la creazione di un sistema di indagine preventiva da parte delle società destinatarie della normativa (imprese grandi o ad alto-rischio di impatto socio-ambientale), volta a monitorare, prevenire e mitigare gli impatti negativi sull'**ambiente**, sulle **condizioni di lavoro** e sui **diritti e libertà individuali** sia della **propria attività d'impresa**, sia della **value chain** a monte e a valle.

E la seconda, la proposta di Regolamento per vietare prodotti realizzati

avvalendosi di **lavori forzati** (the "**Forced Labour Ban Regulation**"), che mira ad eliminare ogni forma di schiavitù moderna a livello internazionale e ad **eliminare dal mercato dell'UE tutti i prodotti realizzati con il lavoro forzato**.

Il fine ultimo di questi interventi euro unitari è quello di creare una economia moderna, incentivando una transizione socialmente giusta verso un **sistema economico sostenibile**. In termini pratici, la Commissione indica misure volte a realizzare i seguenti obiettivi: riorientare i **flussi di capitali verso investimenti ESG** al fine di realizzare una **crescita sostenibile e inclusiva**, gestire i rischi finanziari derivati dai cambiamenti climatici, l'esaurimento delle risorse, il degrado ambientale e le questioni sociali nonché promuovere la trasparenza, la visione a lungo termine nelle attività economico-finanziarie.

Cos'è la rendicontazione sulla sostenibilità

La comunicazione, da parte di alcune categorie di imprese, di informazioni pertinenti, comparabili e affidabili sulla sostenibilità è già prassi che si sostanzia nella c.d. **comunicazione non finanziaria (comunicazione ESG)**.

Questa è stata introdotta dalla *Direttiva 2013/34/UE* poi modificata dalla *Direttiva 2014/95/UE* - recepita in Italia con il **D.lgs 254/2016** - che ha disposto che le imprese comunichino informazioni nella relazione sulla gestione, in un'apposita sezione, nei seguenti ambiti: modello e strategia aziendali che indichino **resilienza ed opportunità rispetto alle questioni di sostenibilità**; obiettivi e modello di **governance aziendale a presidio delle questioni ESG**; politiche e procedure seguite in relazione alle questioni di sostenibilità; informazioni sull'esistenza di **incentivi connessi ai temi di sostenibilità** destinati ai membri di amministrazione, direzione e controllo; azioni intraprese per mitigare **ripercussioni negative derivanti da questioni ambientali e sociali**; rischi e relativa gestione; infine, **indicatori per la comunicazione di informazioni** nell'ambito della rendicontazione in tema ESG.

Le informazioni saranno declinate sulle prospettive temporali a breve, medio e lungo termine e includeranno informazioni anche sulla catena del valore. La necessità di prevedere degli obblighi di rendicontazione sulla sostenibilità deriva dagli impegni assunti dall'Unione Europea con l'Accordo di Parigi sui cambiamenti climatici del 2016, il Sustainable Finance Action Plan del 2018 ed il Green Deal per l'Unione Europea e i suoi cittadini del 2019.

Per realizzare quanto sopra e contrastare il fenomeno del c.d. **greenwashing** la comunicazione sui temi ESG è considerato dal legislatore euro unitario uno strumento essenziale. La **trasparenza** su come l'impresa affronta i temi di sostenibilità aumenta all'interno della stessa la consapevolezza e la **comprensione dei rischi e delle opportunità**

correlati all'ambiente, ai temi sociali e alla condotta aziendale, diversifica la base degli investitori, migliora il dialogo costruttivo con tutti i portatori di interessi.

La necessità di modificare la precedente disciplina sulla comunicazione di carattere non finanziario ha determinato l'approvazione della **nuova Direttiva** che amplia il numero **sogetti interessati**, la tipologia delle **informazioni da rendicontare** e, in ultimo, modifica la stessa **denominazione del documento da produrre**. Non si parlerà più, infatti, di *"rendicontazione non finanziaria"*, bensì di **"rendicontazione sulla sostenibilità"**.

Il principio della doppia materialità informativa

Sempre di più i cittadini, gli investitori e le società stesse richiedono trasparenza sulla sostenibilità per una maggiore consapevolezza delle implicazioni dei rischi connessi all'ambiente, alla società e ai processi decisionali e di gestione del rischio a livello aziendale.

Di conseguenza, con il **reporting di sostenibilità**, l'impresa è invitata a fornire:

- tutte le informazioni sul modo in cui gli **sviluppi nel campo della sostenibilità** influenzano ed hanno **effetto sull'impresa**;
- un esempio sono gli effetti del cambiamento climatico sul modello di business. Si parla in questo caso di **materialità finanziaria**;
- tutte le informazioni sugli **effetti che l'impresa stessa ha sull'ambiente circostante**; ad esempio l'effetto delle emissioni dei processi produttivi sulla qualità dell'aria dei residenti locali. Si parla in questo caso di **materialità d'impatto**.

Quanto sopra è sintetizzato con **"doppia materialità"** quando cioè ci si riferisce all'impatto sull'impresa e all'impatto dell'impresa. Il rapporto di sostenibilità dovrebbe contenere tutte le informazioni materiali, ossia rilevanti. Le informazioni sono da ritenersi **materiali/rilevanti** quando la **loro omissione o la loro rappresentazione errata** influenzano la **valutazione e il giudizio dell'utente**. Per cui un argomento che è **materiale**, dal punto di vista finanziario e/o di impatto entra a **far parte del bilancio di sostenibilità**.

Per la compilazione della rendicontazione in argomento le imprese interessate dovranno conformarsi a nuovi **standard europei**: gli *European Sustainability Reporting Standards - ESRS* sviluppati dall'*EFRAG - European Financial Reporting Advisory Group*, di cui al momento si conosce solo una bozza, ma che saranno emanati nella loro versione definitiva dalla Commissione, tramite atti delegati, **entro il 30 giugno 2023**.

L'ambito di applicazione

La grande novità della **CSRD** è, come anticipato, **l'ampliamento**

dell'ambito di applicazione dell'obbligo di rendicontazione sulla sostenibilità. Infatti, sono **obbligate a presentare la rendicontazione** in argomento **tutte le grandi imprese**, quotate in borsa o meno, comprese le imprese estere che **fatturano più di 150 milioni di euro nell'UE**. Per la prima volta, **anche le PMI quotate** dovranno presentare la rendicontazione, ma, si vedrà, avranno più tempo per adattarsi alla nuova normativa. Restano **escluse le microimprese anche se quotate**.

Data di applicazione

L'obbligo di redigere e rendere pubblico il bilancio di sostenibilità si applicherà in **quattro fasi successive**:

- Nel **2025**, comunicazione sull'**esercizio finanziario 2024** per le **imprese già soggette alla direttiva** sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario;
- Nel **2026**, comunicazione sull'**esercizio finanziario 2025** per le **grandi imprese attualmente non soggette alla direttiva** sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario;
- Nel **2027**, comunicazione sull'**esercizio finanziario 2026** per le **PMI quotate** (ad eccezione delle microimprese), **gli enti creditizi piccoli e non complessi** e le imprese di **assicurazione captive**. È invece facoltativa la rendicontazione in questione per le PMI non quotate;
- Nel **2029**, comunicazione sull'**esercizio finanziario 2028** per le **imprese di paesi terzi** che realizzano ricavi netti delle vendite e delle prestazioni **superiori a 150 milioni di euro nell'UE**, se hanno almeno un'impresa figlia o una succursale nell'UE che supera determinate soglie;

Conclusioni

La Direttiva può essere paragonata ad uno *"tsunami"* sia in termini di numero di società coinvolte sia per l'incremento delle informazioni da includere nel report di gestione. La rendicontazione sulla sostenibilità coinvolgerà migliaia di aziende solo in Italia. È di tutta evidenza l'importanza di una comunicazione di questo tipo, non solo per favorire la concreta sostenibilità aziendale, ma anche per il beneficio reputazionale cui conseguirà il miglioramento dell'accesso al capitale finanziario, oltre ai riflessi positivi sull'ambiente e sulla società.

**A cura di Francesca Ricci, Tiziana Fiorella, Partner, ed Emanuela Burgio, Associate -Ughi e Nunziante - Studio Legale*

Passaggio generazionale delle PMI, integrazione dei sistemi di compliance per governare il cambiamento e gestire la crisi

di Paolo Fratini e Elisabetta Torzuoli*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 27 ottobre 2022

Introdurre e padroneggiare adeguati strumenti di governance consente da un lato di supplire alla "inesperienza" e dall'altro di tenere il passo di una gestione aziendale oggi decisamente più complessa di ieri

Esaminando le **modalità gestionali delle PMI italiane**, emerge come progressivamente l'intuizione, l'esperienza, il saper fare consolidato, abbiano lasciato - o stiano lasciando - spazio ad un sempre più ampio utilizzo di procedure in grado di guidare, in modo razionale, l'organizzazione verso gli obiettivi che si è posta.

Le motivazioni del passaggio da una gestione accentrata, non formalizzata, per certi versi *naïf e autoreferenziale*, all'utilizzo delle procedure e degli **strumenti del controllo di gestione** scaturisce da molteplici fattori: la maggiore complessità del sistema in cui si trova a competere, gli interventi del legislatore in tema di *sicurezza, privacy, "231"* etc, la maggiore formazione che progressivamente la classe imprenditoriale acquisisce.

Questo passaggio tra le due forme di gestione sinteticamente sopra richiamate, spesso avviene in un momento delicato della vita aziendale come il passaggio generazionale, assommando così due elementi di criticità: il **cambiamento di governance** (inteso come soggetti) e le **modalità di gestione**. Spesso entrambi i cambiamenti arrivano non solo, come esplicitato in modo concomitante, ma anche repentino.

In genere, quando si affronta, la tematica del passaggio generazionale, ci si concentra, quasi esclusivamente, sulla scelta dello strumento giuridico più idoneo ad assicurare l'obiettivo, tralasciando o relegando ad aspetto quasi marginale, il **cambiamento nelle modalità strategiche del governo della gestione** che deve necessariamente adattarsi alla **nuova governance**.

In altri termini, si deve valutare come adottare **strumenti gestionali diversi**, più consoni alle nuove figure che si preparano a gestire l'azienda, questo però deve avvenire con gradualità, la repentina

introduzione di strumenti e procedure calate dall'alto o rimangono "lettera morta" o destabilizzano la struttura spesso incidendo negativamente proprio sulla operatività che vorrebbero migliorare.

Pur generalizzando, si può di sicuro affermare che gli imprenditori, che stanno per "passare la mano" sono molto focalizzati sugli aspetti produttivi che padroneggiano in modo assoluto, arrivando a rappresentare in molte PMI dei "leader del fare", in grado di risolvere anche problematiche operative spicciole, con ciò guadagnandosi la stima ed il rispetto del settore produttivo, ma di converso sono quasi totalmente disinteressati agli strumenti strategici del controllo di gestione, ebbene a questi imprenditori si chiede di aprirsi progressivamente agli **strumenti che saranno utilizzati appieno dopo il passaggio generazionale.**

A chi aspetta, spesso con ansia, e magari in età non più così giovane, il passaggio del testimone è chiesto di sopportare un certo grado di **gradualità nel cambiamento**, da una situazione caratterizzata da modalità di gestire basata su una esperienza difficilmente trasmissibile, dove le scelte strategiche vengono prese spesso, senza ricorrere a dati contabili o extracontabili, sulla scorta di "informazioni" ricavate direttamente dall'osservazione, ad una nuova situazione in cui il diffuso utilizzo di **strumenti di controllo di gestione di consenta la più razionale ed efficace conduzione aziendale.**

Possono fungere da traino al cambiamento, introducendo procedure e strumenti utili ad una più **evoluta e razionale forma di governance**, gli **obblighi in materia di compliance**, in particolar modo con riferimento **all'art. 2086 c.c. ed al D.lgs. 231/2001.**

Il "**Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza**", introdotto con D.lgs. 12.01.2019, n. 14, come da ultimo modificato con D.lgs. 83/2022, ha ridisegnato la disciplina delle procedure concorsuali, introducendo un secondo comma all'**art. 2086 c.c.**, a mente del quale: "**L'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale.**".

L'**art. 3 del codice della crisi d'impresa** ha previsto, invece, per l'imprenditore individuale il dovere di adottare **misure idonee a rilevare tempestivamente lo stato di crisi** e assumere senza indugio le iniziative necessarie a farvi fronte.

Ecco, dunque, che lo spirito innovatore del Legislatore della crisi d'impresa va innanzitutto identificato nello **stimolo a realizzare sistemi di governance e flussi informativi specifici**, capaci di intercettare uno stato di dissesto.

Questa novità, il binomio degli **“adeguati assetti organizzativi”**, necessariamente dovrà trovare una collocazione **integrata con gli altri sistemi di compliance**, in particolare col modello di organizzazione, gestione e controllo, ex **D.Lgs. 231/2001**.

E' infatti ormai riconosciuto che sia questo il pilastro del sistema di governo, grazie anche alla oramai cospicua letteratura di principi, *best practice*, linee guida delle associazioni di categoria, interpretazioni giurisprudenziali.

Ad memorandum, il decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231 ha introdotto la responsabilità degli enti per gli illeciti conseguenti alla commissione di un reato, per cui il possibile salvataggio è individuato nell'adozione ed efficace attuazione di un modello di organizzazione e gestione idoneo ad evitare reati della specie di quello verificatosi. La costruzione di questo sistema è articolato in più fasi, che presuppongono la mappatura degli ambiti aziendali di **attività “sensibili”**, la **valutazione del rischio**, la predisposizione di un **apparato di controlli preventivi** che, a sua volta, richiederà:

- un sistema organizzativo aggiornato, formalizzato e chiaro, sotto il profilo dell'attribuzione di responsabilità, linee di dipendenza gerarchica, con corrispondenti **funzionigrammi e mansionari**;
- attribuzione coerente di poteri autorizzativi e di firma, in conformità al principio di **segregazione delle funzioni** secondo cui “Nessuno può gestire in autonomia un intero processo”;
- adozione di procedure, con possibile spinta verso la **digitalizzazione** così da valorizzare la qualità delle informazioni e dei dati registrati e conservati;
- adozione di un **codice etico o di comportamento**;
- **formazione** del personale e **informazione** rivolta all'esterno (verso clienti, fornitori, stakeholders, partner commerciali da vincolare all'osservanza con la previsione di specifiche clausole contrattuali).

Un modello costruito in maniera *“sartoriale”* sull'attività ed *“effettivo”* nella sua attuazione consentirebbe, stando al *dictat* normativo, di eliminare, ridurre e/o attenuare le **gravi conseguenze sanzionatorie** previste in caso di condanna dell'ente.

Ora, il proliferare di articolati normativi a cui l'imprenditore deve assicurare la conformità (sotto questo profilo il D.Lgs. 231/2001 ha la peculiarità di richiedere in sé la compliance ad altre disposizioni di settore, si pensi alla salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, alla materia ambientale, fiscale) ha suggerito una **presa di posizione netta da parte di Confindustria** (*“Linee Guida per la costruzione dei modelli di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del decreto Legislativo 08 giugno 2001, n. 231” - edizione giugno 2021*) verso il **l'integrazione dei sistemi**, al fine di:

- “razionalizzare le attività (in termini di risorse, persone, sistemi, ecc.);

- migliorare l'efficacia ed efficienza delle attività di compliance;
- facilitare la condivisione delle informazioni attraverso una visione integrata delle diverse esigenze di compliance, anche attraverso l'esecuzione di risk assesment congiunti, e la manutenzione periodica dei programmi di compliance (ivi incluse le modalità di gestione delle risorse finanziarie, in quanto rilevanti ed idonee ad impedire la commissione di molti dei reati espressamente previsti come fondanti la responsabilità degli enti).

In quest'ottica, un approccio integrato dovrebbe, quindi, contemplare procedure comuni che garantiscano efficienza e snellezza e che non generino sovrapposizione di ruoli (o mancanza di presidi), duplicazioni di verifiche e di azioni correttive, in termini più ampi, di conformità rispetto alla copiosa normativa di riferimento, laddove tali ruoli rispettivamente incidano e insistano sui medesimi processi.”.

E proprio nell'ottica di un'**integrazione tra i due apparati in esame** (art. 2086 c.c. e D.Lgs. 231/2001), il sopraggiungere di una crisi potrà essere **agevolmente intercettato** anche grazie all'**attività stessa dell'Organismo di Vigilanza**, alle **segnalazioni dei whistleblowers**, mentre la continuità operativa potrebbe garantirsi grazie ad una struttura di governance in cui è interdetto ad uno stesso soggetto ricoprire più ruoli al contempo, sfuggendo da ogni forma di controllo.

Sgomberando il campo da dubbi, un'attività d'impresa, seppur di modeste dimensioni, per definirsi "**sana**" ha comunque bisogno di **ruoli e responsabilità distinti, chiari e ben definiti**, di procedure certe e di un'attività effettiva di controllo.

E agli albori della riforma della crisi, il **sistema di alerting** previsto all'interno del nuovo codice veniva prognosticamente imputato prevalentemente **proprio alle piccole imprese**, ossia a quelle realtà **scarsamente strutturate**, che patiscono la **sovrapposizione di ruoli tra impresa e famiglia**.

E proprio l'appartenenza alla famiglia potrebbe **frustrare le procedure di selezione** del personale, non consentire l'accesso *tout court* a **figure manageriali apicali**, costituire **consigli di amministrazione "apparenti"**, dove in realtà il governo societario è rimesso nelle mani di uno: il *capostite familiare*.

L'adozione di un efficace sistema 231, finalisticamente orientato ex art. 2086 c.c., potrebbe invece assicurare l'obiettivo della riforma della crisi che è quello di assicurare la tempestiva rilevazione, nell'ottica di garantire la continuità aziendale.

Il puntuale monitoraggio delle dinamiche aziendali, l'**individuazione degli opportuni KPI**, se sicuramente sono fondamentali per imprese a bassi margini o con delle criticità attuali o all'orizzonte, sono comunque necessari anche per aziende sane, per almeno due ordini

di motivazioni: **cause esogene ed endogene** possono nel breve volgere di qualche mese delineare una crisi laddove la situazione era di persistenti equilibri economici patrimoniali e finanziari; inoltre il **monitoraggio consapevole e puntuale**, consente di contrastare anche quelle inefficienze che seppure non sono tali da compromettere la continuità aziendale, ne mortificano o ne **riducono le performances**. Dal punto di vista organizzativo, l'**"adeguato assetto"** è riconducibile al sistema di funzioni, poteri, deleghe, processi decisionali e procedure che favorisce una chiara individuazione dei compiti e delle conseguenti responsabilità dei soggetti che intervengono nello svolgimento dei fatti aziendali.

L'**efficacia** di un adeguato assetto organizzativo è riscontrabile nel caso in cui sia **chiara e confermata la comunicazione tra il livello decisionale e quello operativo**, utile a tal fine richiamare il **documento del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili "Norme di comportamento del collegio sindacale di società quotate"** (aprile 2018, norma Q.3.4) che definisce l'assetto organizzativo *"il complesso delle direttive e delle procedure stabilite per garantire che il potere decisionale sia assegnato ed effettivamente esercitato a un appropriato livello di competenza e responsabilità"*.

L'obbligo organizzativo volto - anche - alla rilevazione tempestiva dei rischi, di crisi e di perdita della continuità aziendale, configura una **visione unitaria del sistema di controllo interno e di risk management** che, non può che passare dalla definizione dell'insieme delle regole, delle procedure e delle strutture organizzative, volte a consentire l'identificazione, la misurazione, la gestione e il monitoraggio dei principali rischi, approccio evidentemente comune alla costruzione del **"modello organizzativo 231"**.

L'adozione di procedure comportamentali, in funzioni aziendali, che ricadono nell'ambito applicativo delle due fonti normative in questione, evidentemente, determina **procedure unitarie per tipo di mansione/funzione svolta**. E' chiaro quindi che, ad esempio, la procedura per la **rilevazione contabile degli accadimenti aziendali**, deve essere una, poiché una è la contabilità, sia che la stessa venga utilizzata quale elemento prognostico di un eventuale stato di crisi, sia che configuri un obbligo civilistico, sia che rappresenti la grandezza di partenza per la determinazione della base imponibile. In altri termini la medesima procedura, volta ad assicurare la correttezza delle rilevazioni contabili, deve garantire simultaneamente: la **possibilità di redigere situazioni periodiche** volte a verificare l'andamento aziendale; **l'informativa ex art 2423** e seguenti cc; nonché la **corretta quantificazione della base imponibile** (necessaria ad impedire la commissione di reati tributari).

L'**adozione del MOG** e degli adeguati assetti non solo è un obbligo di compliance, ma può consentire alle giovani generazioni, di essere

parte attiva del passaggio generazionale, utilizzando quegli strumenti di cui i loro predecessori avevano fatto in gran parte a meno, per la loro esperienza diretta nel settore della produzione, ma anche perché si erano trovati a gestire l'azienda in una situazione di minore complessità e dinamicità dell'ambiente competitivo.

Introdurre e padroneggiare questi strumenti, ricavandone **informazioni essenziali**, consente da un lato di **supplire alla "inesperienza"** e dall'altro di **tenere il passo**, di una gestione aziendale che, indubbiamente, oggi è più complessa di ieri: se ci si muove, più velocemente su percorsi sempre più imprevedibili, è evidente che occorre la **massima attenzione nel rilevare il minimo accenno di criticità**; se ci si ferma inoltre, a riflettere alla rilevanza competitiva della **componente reputazionale, agli ESG, ai KPI**, appare evidente come la gestione basata su intuito ed esperienza, sia a prescindere dal passaggio generazionale, non più utilizzabile.

L'imprenditore dopo aver per decenni gestito con successo l'azienda, si trova di fronte al sopra descritto cambiamento di scenario, di certo non repentino, ma che oggi è già in essere e che forse prima d'ora aveva accantonato o rimosso, dovrebbe traghettare la propria azienda -vedendola lui stesso come entità che gli deve sopravvivere- inserendo persone in grado di utilizzare nuovi strumenti, affiancandoli e sostenendoli nella fase di transizione, co-gestita dalle due generazioni che in questa fase devono necessariamente fare l'una un passo nella direzione dell'altra.

**A cura di Paolo Fratini, professore a contratto Università di Perugia, dottore commercialista - revisore legale, commissione "crisi d'impresa e sovraindebitamento" UNCC*

Elisabetta Torzuoli, Avvocato, specializzata in diritto penale d'impresa, si occupa di compliance aziendale, con particolare riferimento al D.Lgs. 231/2001, privacy, ambiente, salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, ambiti nei quali svolge anche attività di formazione