



24



GREGGIO

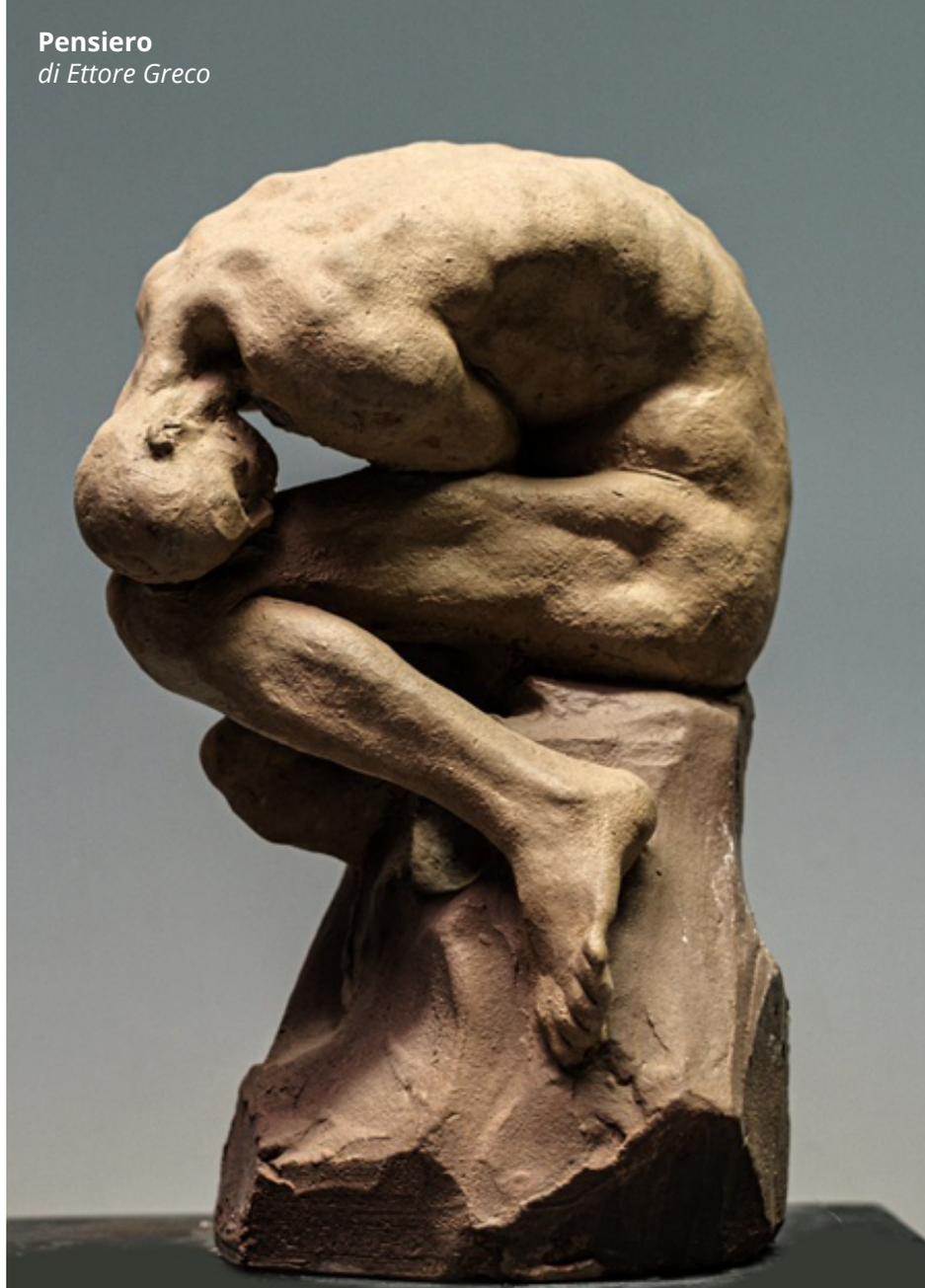
AVVOCATI D'IMPRESA



In collaborazione con



Pensiero
di Ettore Greco



Newsletter realizzata da

24ORE
PROFESSIONALE

in collaborazione con

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

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.
é vietata la riproduzione
anche parziale e con
qualsiasi strumento.

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

CHIUSA IN REDAZIONE:
28 marzo 2023



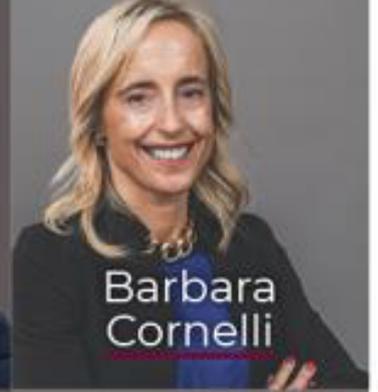
Ilaria
Manin



Silvia
Rigo



Fabrizio
Botta



Barbara
Cornelli



Carlotta
Seghi



Marco Greggio



Filippo
Greggio



Giulia
Prevedello



Dario
Furlan



Eleonora
Mingati



Barbara
Mamprin



Lucia
Bressan



Enrico
Aprico



Francesca
Trevisi



Stefania
Del Gaizo

INDICE

IMPRESA

- Alle aziende servono banda, cloud e potenza di calcolo 8
- Cosa deve fare il piccolo professionista per vendere la consulenza sulla sostenibilità? 10
- La crescita è sempre più una prerogativa delle medie imprese 15
- Piccole e medie imprese e studi professionali: gli hacker all'attacco 17
- SAILING 19
-

DIRITTO

- Autonomia del ramo d'azienda trasferito: chiarimenti dalla Cassazione 26
- Composizione negoziata al via con semplice autocertificazione 29
- Composizione negoziata, no alle misure protettive se il risanamento non è realistico 30
- Fatti e "misfatti" dell'autonomia differenziata 31
- Il Tribunale Unificato dei brevetti: effetto paneuropeo per il nuovo sistema dei brevetti unitari 36
- L'influenza delle ICT sulla regolazione giuridico-sociale 39
- La cessione di azioni fatta in violazione del diritto di prelazione previsto dallo statuto: è efficace? 42
-

LAVORO

- Aiuti di Stato, il regime per under 36, esonero donne e percettori del reddito di cittadinanza 47
- Certificazione parità di genere delle piccole e medie imprese, tutti gli incentivi 49
- Dal 2 maggio 333 milioni per la sicurezza sul lavoro 54
- Esonero contributivo per assunzione di dottori di ricerca 56
- Salute e sicurezza sul lavoro: pubblicato il Bando Isi 2022 57
-

ECONOMIA

- Ammortamenti sospesi ma va salvata la continuità 62
- Borse, un anno dopo: così l'Europa ha inglobato il rischio bellico globale 65
- L'imposizione diretta sulle cripto-attività per i soggetti passivi imprenditori 67
- La situazione dell'economia circolare in Italia e in Europa 75
- Nuova Sabatini, 6 mesi in più per gli investimenti 80
- Per scadenze sotto i 12 mesi deroga al costo ammortizzato 84
- Regole e controlli Ue su moneta e attività da blockchain 87
- OLY GAME IN TOWN 89
- Transazione fiscale, una chance l'inclusione dei tributi locali 95

INDICE

PNRR

- Il DI Pnrr-ter accentra le procedure per la concessione delle anticipazioni 99
- PNRR e il rapporto biennale sulla situazione del personale:
un primo arresto del TAR 101

GEOPOLITICA

- Energia, l'Europa in un anno ha quasi sostituito la Russia 105
- Il dopo guerra non sia un ritorno al passato 107
- Il freno da Gas e Cina: giù l'import extra-Ue - Vendite ancora in corsa 109
- Nessuna pace in ucraina senza un patto tra usa e cina 110

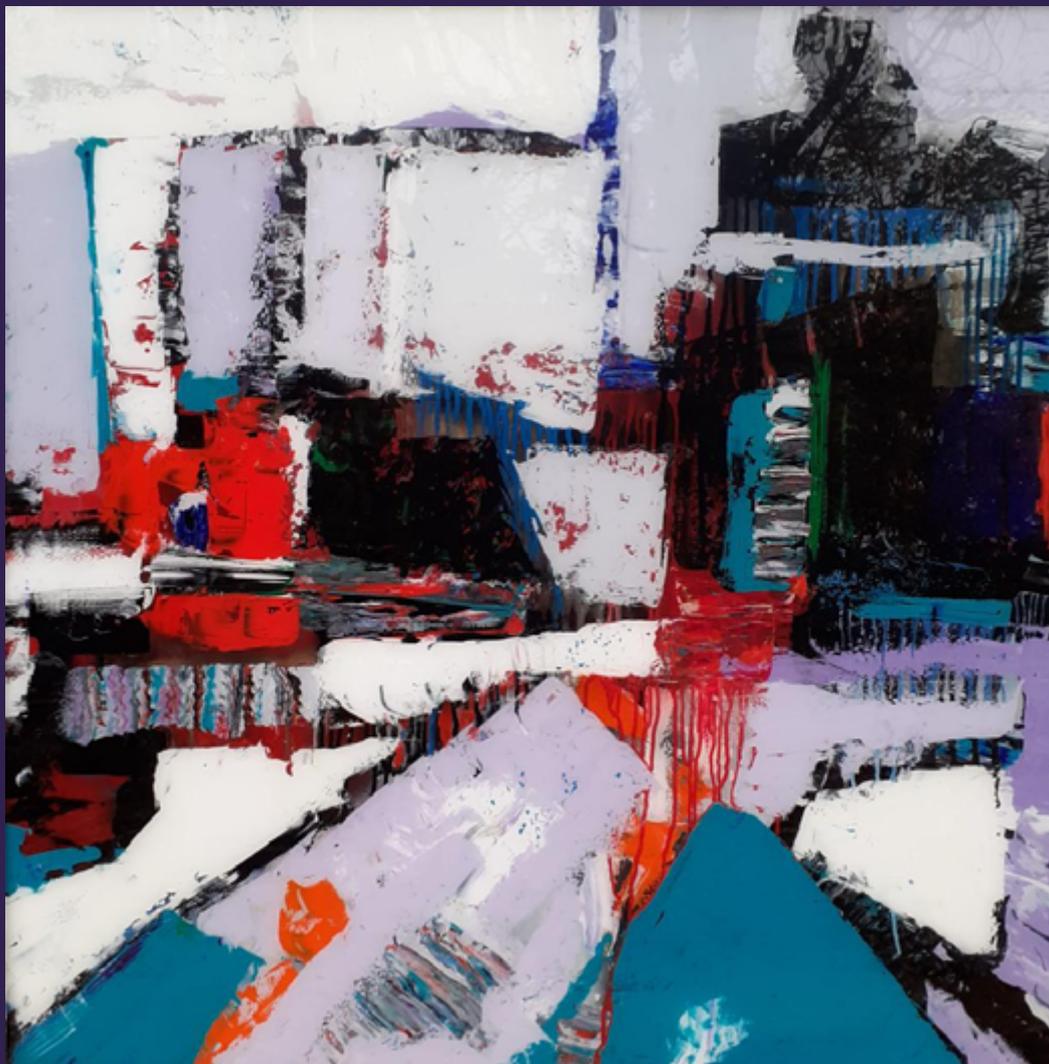
CULTURA

- Pillole di coaching Public Speaking 5.0
Le dieci chiavi per comunicare da leader - Numero 9: La Gentilezza 114
- Un commento alla figura di C. S. Lewis 115

IMPRESA



Bamcity
di Nelu Pascu



A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Alle aziende servono banda, cloud e potenza di calcolo

Alessandro Longo, Il Sole 24 Ore, IL VALORE DELL'AI, 8 marzo 2023, p. 13

L'intelligenza artificiale per attecchire in azienda ha bisogno di un terreno infrastrutturale adatto. Gli analisti (Forrester, McKinsey, Gartner) da anni concordano che sono tre i fattori tecnici abilitanti: connettività, storage e potenza di calcolo. E solo una minoranza delle aziende che potrebbero trarre vantaggi dall'la ha fatto i "compiti a casa" su questi tre fronti. Questo è vero in particolare per le Pmi italiane, anche se le cause dei ritardi, di cui soffrono, sono attribuibili solo in parte alla loro maturità strategica, a quanto risulta da un recente studio dell'Osservatorio I-Com. «Intanto il nostro Paese dovrebbe assicurarsi che tutte le imprese, in particolare la gran parte delle Pmi manifatturiere che si trovano nelle aree grigie e in alcuni casi addirittura bianche, possano accedere a una banda ultralarga performante», nota Stefano da Empoli, presidente I-Com. Significa reti sì veloci ma anche a bassa latenza e alta affidabilità, in fibra e 5G. Bisogna sperare che il piano banda ultra larga - con obiettivi di copertura dell'Italia a tappeto al 2026 - non accumuli (troppi) ritardi sulla tabella di marcia. E non basta. Serve anche una spinta alle reti mobili private, con banda dedicata ad applicazioni specifiche critiche, come ad esempio l'la in manifattura, per soddisfare esigenze di copertura, prestazioni e sicurezza a livelli impossibili da raggiungere se si utilizza una rete pubblica. L'ideale - nota I-Com - sarebbe puntare su nuove soluzioni di connettività, come le reti Sd-wan (Software-Defined Wide Area Network), che permettono di ottimizzare le infrastrutture presenti. Tra ottobre e novembre 2022 I-Com ha condotto un'analisi su 87 aziende

e organizzazioni che hanno adottato la Sd-wan. Dall'indagine, svolta su dati forniti da Fortinet, è emerso come l'introduzione di soluzioni Sd-wan nei diversi contesti aziendali abbia fatto aumentare la sicurezza di rete nel 70% dei casi analizzati. Il 43% delle imprese osservate ha riscontrato un miglioramento della qualità del servizio offerto ai clienti e della performance di rete; per il 40% è migliorata la gestione delle connettività tra le filiali e del lavoro da remoto. Nel 38% dei casi c'è stata una riduzione dei costi. «Purtroppo però le reti Sd-wan, così utili per le nostre aziende, non rientrano nei meccanismi di incentivo previsti nel quadro di Transizione 4.0, col rischio di rendere meno efficaci le azioni a sostegno della transizione digitale delle imprese italiane», dice da Empoli. Il tema dello storage dati e della potenza di calcolo è tipicamente affrontata dalle aziende - in particolare le pmi - con soluzioni cloud. In questo caso un sondaggio 2022 I-Com - Assintel ha rilevato un problema relativo alle offerte commerciali disponibili sul mercato cloud. Il 23,8% delle aziende intervistate ha lamentato termini di licenza software poco chiari, effetto lock-in, aumento imprevisto dei costi per le licenze, necessità di riacquistare una licenza software già posseduta, impossibilità di utilizzare software o hardware di altri fornitori e impossibilità di vendere o acquistare licenze sul mercato secondario. Il fenomeno delle pratiche scorrette nel mercato del software in cloud potrebbe arrivare a interessare potenzialmente circa 11mila imprese. In termini numerici, dalle proiezioni dei risultati della survey sul tessuto delle imprese Ict che operano in Italia,

«considerando che il tessuto economico italiano è composto in prevalenza da aziende piccole e micro, appare evidente come la diffusione di questo tipo di pratiche nel nostro Paese possa rappresentare un rischio concreto», dice da Empoli, secondo cui il tema diventa prioritario alla luce degli obiettivi di raggiungere con il Pnrr: il 75% di pubbliche amministrazioni utilizzatrici di servizi cloud entro il 2026. Ciò non toglie che anche le aziende debbano impegnarsi su questo fronte. Uno studio 2019 di McKinsey nota che l'adozione dell'Ia è maggiore nelle aziende che avevano fatto negli anni precedenti investimenti infrastrutturali. Soprattutto in termini di architetture cloud e sistemi specializzati per l'analisi in real-time dei big data. Non si tratta infatti solo di scegliere un'offerta cloud ma anche di ridisegnare processi e It di conseguenza. Ultimo

capitolo infrastrutturale, i dati. Forrester e McKinsey evidenziano l'importanza di una data strategy. Obiettivo, rendere i dati dell'azienda utilizzabili, per consentire all'Ia di trarre valore da quelle informazioni. La Commissione europea suggerisce di seguire i principi Fair (Findable-Accessible-Interoperable-Reusable): identificare i dati utili, pacchettizzarli per renderli accessibili, archivarli in una infrastruttura adeguata; prevedere una fase di integrazione ossia la possibilità di spostare e combinare dati di settori diversi, e infine una policy per la loro gestione e governance. Ne deriva che le fondamenta dell'Ia nelle aziende italiane vanno costruite con uno sforzo comune. Da parte delle singole aziende all'unisono con l'intero sistema politico-industriale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cosa deve fare il piccolo professionista per vendere la consulenza sulla sostenibilità?

Alessandro Vianello, Dottore Commercialista, Business Advisor, Founder e Consigliere di Eftilia STP

Le 3 domande che contano

Quello della sostenibilità è un gran bel tema.

Un tema indubbiamente coinvolgente, affascinante, trascinate.

Se sei il titolare di uno studio professionale di piccole dimensioni per cominciare a vendere la consulenza sulla sostenibilità dovrai prima dare risposta a tre quesiti fondamentali:

1. **saprò sviluppare partnership e/o parteciparvi?**
2. **saprò pensare e agire in modo sostenibile?**
3. **saprò comunicare e vendere la consulenza sulla sostenibilità?**

Quesiti importanti che meritano una serie di articoli.

Let's go.

1. Saper sviluppare partnership e/o parteciparvi

Spero vivamente che un certo tipo di professionista non debba mai occuparsi di sostenibilità (quanto andrò a dire è valevole per le diverse categorie professionali, ordinarie e non).

Quale tipo di professionista?

Il professionista di piccole dimensioni che:

1. **finisce di non vedere (nei casi più gravi, non vede proprio) il fatto che il suo nanismo lo sta condannando all'estinzione (salvo accettare la logica del "mi tengo aperta la partita IVA perché in qualche modo devo pur campare" o**

"giusto per arrivare alla pensione");

2. **si "imbarca" in iniziative di partenariato fondamentalmente per opportunismo e continua, imperterrito, a ragionare in modo individuale e autoreferenziale facendo perder tempo a sé stesso e agli altri;**
3. **antepone il chiedere/esigere al dare incondizionato.**

Perché ti dico questo?

Perché la consulenza sulla sostenibilità:

1. **non può essere svolta individualmente** ma solo attraverso l'intervento di team consulenziali multispecialistici e lavorare in team non è per tutti;
2. **può rappresentare un interessante sbocco consulenziale per molti piccoli professionisti** a patto che riescano ad attivare e partecipare a partnership strategiche (che sono cosa diversa e distinta dall'ennesimo network di turno) con cui superare la scarsità congenita di tempo, denaro ed energia che li affligge.

Lo dico soprattutto perché **la sostenibilità va prima praticata, poi predicata.**

Come devi procedere?

Cominciando con una **sana auto-analisi** con cui chiederti:

1. **A quante partnership strategiche (traducibili in accordi societari, associativi, collaborativi di altro tipo e meno intensi) hai partecipato? Quante volte in modo soddisfacente? Perché?**

2. Quante volte hai promosso la costituzione di partnership strategiche? Quante volte con successo? Perché?

Se la risposta data alle prime due domande è negativa e le esperienze fatte pure, chiediti:

- 1. Sono disposto a fidarmi e affidarmi a qualcuno che ne sa più di me? A quali condizioni? Per quanto?**
- 2. Sono disposto a ragionare su fatti e non opinioni?**
- 3. Sono disposto a cambiare?**

Alla fin fine il tema vero è proprio quello del cambiamento e ciascuno di noi deve porsi questa domanda al buio della propria cameretta, serenamente e sinceramente: **sono veramente disposto a cambiare?**

Darvi risposta è determinante perché **la transizione da un approccio individualistico a uno di team significa cambiamento e occuparsi di consulenza sulla sostenibilità significa occuparsi di che cosa? Di cambiamento, nulla di più e nulla di meno.**

Niente a che vedere con GRI, Efrag, Direttive UE, corsi di formazione specialistici da frequentare e compagnia cantante: riguarda solamente te!

Se sei disposto a cambiare (nei fatti e non a parole), sappi che sei solo all'inizio perché il sentiero della sostenibilità è lungo, anzi interminabile.

In ogni caso, se non stai mentendo a te stesso e la tua risposta è un sì convinto, considerala come una prima vittoria e celebrala.

2. Saper pensare e agire in modo sostenibile

La consulenza sulla sostenibilità è un servizio innovativo e non si può vendere innovazione se si continua a pensare in un modo:

- vecchio;
- rigido;
- non imprenditoriale.

Approfondiamo i 3 aspetti.

Pensare in modo vecchio

Cosa vuol dire pensare vecchio?

È quel modo di pensare legato alla diffidenza, alla logica dell'orticello (spesso sopravvalutato e pieno

di erbacce considerate come erbe rare), alla paura, all'incapacità di portare avanti critiche costruttive (e di accettarne) e a un mix eccessivo di individualismo e protagonismo.

Che fare?

1. Sostituire la diffidenza con un sano atteggiamento critico, attento ai dati e non alle opinioni.
2. Capire che l'orticello deve crescere e per farlo crescere servono partnership da svilupparsi con un protocollo di partenariato ben definito.
3. Capire di cosa si ha paura (Di fallire? Della propria mediocrità?) e superarla nella consapevolezza che non conta il punto di partenza ma il punto di arrivo.
4. Comprendere che il conflitto organizzato e governato favorisce la crescita esponenziale delle organizzazioni.
5. Trovare un giusto equilibrio fra individualismo (che non potrà mai essere eliminato del tutto e, dico io, per fortuna), protagonismo (non tutti possono essere frontmen) e VERO spirito di servizio.

Pensare in modo rigido

Viviamo e operiamo in un contesto ambientale dove tutto è fluido e l'incertezza regna sovrana.

Il pensiero rigido, dicotomico e ripetitivo è assolutamente inadatto per portare avanti la sostenibilità che è soprattutto un processo di cambiamento migliorativo continuo.

Pensiero flessibile, controintuitivo, oltre le aspettative comuni per governare il cambiamento anziché subirlo o evitarlo ([#SRG88088](#) docet).

Pensare non imprenditorialmente

Per fare una consulenza imprenditoriale vera si deve pensare e agire imprenditorialmente e lo si deve fare come lo farebbe un imprenditore non mediocre.

Quante volte i nostri amici imprenditori ci hanno detto "ma tu sei un professionista, come puoi capire?"

E magari avevano pure ragione.

Magari non lo capivamo e ci arroccavamo sulla difensiva.

Ma cosa vuol dire allora pensare imprenditorialmente?

Vuol dire cominciare a pensare incessantemente focalizzati su:

- come crear valore per la propria clientela;
- come coadiuvarla nell'attivazione di processi di crescita (continua, qualitativa e quantitativa).

Il tutto lasciandosi alle spalle lo sport molto diffuso della lamentela continua sui mali della professione, della concorrenza, delle tante difficoltà lavorative e di tanti bla bla bla assolutamente inutili.

Vuol dire puntare alla creazione di un valore VERO per la nostra clientela, traducibile in una capacità risolutiva dei problemi che limitano o impediscono la crescita dell'impresa.

Quindi il piccolo professionista per aiutare l'imprenditore deve far proprio un mindset imprenditoriale evoluto che spesso non gli appartiene e che purtroppo non appartiene nemmeno a tanti piccoli e micro-imprenditori (magari ci sta pure qualche imprenditore di medie dimensioni a far loro compagnia) a cui si rende sempre applicabile la solita "solfa":

- del navigare a vista;
- dell'adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile - what?
- della logica imperante dell'"One Man Band";
- dell'emergenza continua;
- della tuttologia e della "tiro tutto" strategy;
- della scarsità costante di tempo, denaro, risorse.

Dal pensiero all'azione

Mi limito a dire questo:

il professionista che si occupa di sostenibilità deve lavorare a fianco dell'imprenditore, affondare le mani nella melma insieme a lui senza sostituirsi a lui.

Quindi:

1. nessuna consulenza sostitutiva;
2. nessuna docenza illuminata dall'alto di uno scranno;
3. "solo" un vero gioco di squadra.

3. Comunicare e vendere la consulenza sulla sostenibilità

Tre doverose premesse:

1. la vendita della consulenza ESG poggia sui me-

desimi principi su cui si basa la vendita di servizi di consulenza aziendale qualificata:

- natura complessa della consulenza e della relativa vendita;
- partnership e non fornitura;
- condivisione degli obiettivi;
- creazione di valore;
- gestione progettuale.

2. l'attività di vendita si compone di due dimensioni:

- **una strutturale;**
- **una processuale;**

3. la vendita e la comunicazione sono parti integranti di un unico sistema.

Vediamo la valenza operativa degli elementi contenuti nelle considerazioni ora espresse.

Natura complessa della consulenza ESG e della relativa vendita

Il piccolo professionista, aggregatosi con colleghi e professionisti di altre categorie in team organizzati, vende i servizi consulenziali ESG tipicamente a clienti per lo più di micro e piccola dimensione (talora intercetta qualche media impresa, alla grande impresa non ci arriva perché già ben presidiata da competitor di livello superiore).

Vendere servizi ESG significa quindi proporre, comunicare e vendere progetti complessi di cambiamento a clienti non perfettamente organizzati e farlo in modo semplice, comprensibile, rassicurante e non traumatizzante (il cambiamento fa paura, soprattutto quando si è intrappolati in una zona di disagio interiorizzato, quella che io chiamo discomfort zone, regnata dalle routine di sempre).

Viene richiesta un'**analisi preventiva profonda** (ben diversamente da quanto accade quando si va a vendere servizi professionali ordinari - bilanci, dichiarazioni fiscali, etc.) **su cui poi costruire, in contraddittorio con l'imprenditore, il progetto di cambiamento che sarà parte integrante del preventivo di assistenza professionale** che sottoporremo al cliente per la sottoscrizione.

Partnership e non fornitura

La vendita dei servizi consulenziali ESG non è un mordi e fuggi, bensì l'avvio una partnership di me-

dio/lungo periodo (sempre a patto che si lavori entrambi bene, consulenti da un lato e imprenditori dall'altro) ove si accompagna il cliente lungo un percorso evolutivo, condividendone fatiche, entusiasmi, difficoltà e obiettivi.

Si va ben oltre un banale rapporto sinallagmatico denaro vs ore lavorative e si punta a creare un rapporto fiduciario stretto perché si entra nella "sala dei bottoni" per parlare del futuro dell'impresa.

Condivisione degli obiettivi

Un confronto continuo per coadiuvare l'imprenditore nell'esplicitazione degli obiettivi di sviluppo sostenibile avendo ben chiaro che il ruolo consulenziale non è mai sostitutivo bensì di supporto.

Creazione di valore

Il servizio consulenziale ESG porta valore all'impresa e, nel farlo, bisogna aver ben presente la differenza fra utilità e valore.

È utile l'assistenza professionale che aiuta l'imprenditore a far fronte agli adempimenti di legge, senza però intaccarne mindset, obiettivi, approccio al mercato, processi e struttura, capacità di crescita.

È portatore di valore l'intervento consulenziale che impatta sulle variabili condizionanti la business continuity aziendale e la migliori sensibilmente.

Gestione progettuale

Parlare di consulenza ESG significa sviluppare e implementare progetti di cambiamento insieme all'imprenditore

Progetti che vanno gestiti con la metodologia del project management.

Dimensione strutturale

Tool kit (dalla brochure di presentazione al software dedicato) e team (il team consulenziale e il/i team interno/i all'impresa, da definire e attivare): irrinunciabili.

Dimensione processuale

Opportunamente adattato e integrato con la metodologia del Project management, il ciclo di De-

eming (Plan, Do, Check, Act) ci è di grande aiuto.

Vendita e comunicazione insieme

Non ho mai considerato la comunicazione (intesa come sistema integrato di ascolto e esternazione, parlata e/o scritta) disgiunta dalla vendita e continuo a farlo pure ora.

La consulenza ESG non può essere venduta all'imprenditore se non comunicata correttamente e al riguardo vanno svolte tre considerazioni:

- **la comunicazione va adeguata al pubblico e al contesto** (non possiamo parlare di sostenibilità all'imprenditore nello stesso modo in cui se ne parla a un pubblico di professionisti nel corso di un convegno);
- **la comunicazione deve parlare di soluzioni e vantaggi, non di problemi e disagi;**
- **la comunicazione deve essere semplice**, mai un disco rotto infarcito di retorica, proclami, inglesismi e linguaggi antichi che magari il nostro interlocutore non conosce.

Per comunicare al meglio la sostenibilità, va spiegato come il cambiamento migliorativo ESG (e la consulenza che lo supporta):

1. porti vantaggi per l'immagine aziendale e la reputazione;
2. migliori il rating bancario, aumentando la capacità aziendale di ricevere finanziamenti e riducendo gli oneri finanziari;
3. riduca gli oneri assicurativi;
4. attragga gli investitori;
5. identifichi opportunità di risparmio sui costi (a breve, medio e lungo termine);
6. indichi le best practice ESG (e favorisca la loro implementazione);
7. introduca una maggiore trasparenza e rendicontazione sulle questioni ambientali, sociali e di governance;
8. aiuti a migliorare la gestione dei rischi (riducendo/azzerando il loro impatto sulla business continuity);
9. permetta una maggiore comprensione delle prestazioni a livello di sostenibilità rispetto ai concorrenti;
10. individui le opportunità di innovazione sostenibile (nuovi processi, tecniche e tecnologie), sviluppando la capacità innovativa dell'impresa;
11. migliori la comunicazione interna e il clima aziendale;
12. integri la sostenibilità nella strategia aziendale;

- 13.determini una maggiore partecipazione e impegno dei dipendenti (sempre più fidelizzati a fronte di un'identità aziendale forte);
 - 14.migliori la relazione con gli stakeholder (clienti, fornitori, banche, comunità locali, dipendenti e collaboratori, soci, etc.);
 - 15.aumenti l'attrattività aziendale nei confronti dei giovani talenti;
 - 16.sviluppi opportunità di collaborazione con altre imprese;
 - 17.incrementi la resilienza aziendale a fronte dei cambiamenti climatici e delle altre sfide ambientali;
 - 18.soddisfi le esigenze dei regolamenti e delle normative sulle questioni di sostenibilità;
 - 19.determini una maggior efficienza e una maggior efficacia dell'azione aziendale;
 - 20.renda l'impresa più competitiva nei mercati di riferimento;
 - 21.aumenti la capacità di adattamento e di risposta al dinamismo e all'incertezza ambientale;
 - 22.sviluppi e consolidi una cultura aziendale sempre più sensibile ai temi sociali e ambientali;
 - 23.contribuisca al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite.
- E ora che si fa? Si comincia!
- Buona sostenibilità a tutti

La crescita è sempre più una prerogativa delle medie imprese

Fabio Tomassini, Il Sole 24 Ore, COMMENTI, 3 marzo 2023, p. 12

Nel recente passato è stata opinione comune che il tessuto produttivo italiano, caratterizzato da ben 200mila Pmi, garantisse al sistema produttivo nazionale una competitività maggiore rispetto agli altri Paesi Ue. Si riteneva che la flessibilità tipica di una impresa di dimensioni ridotte fosse indice della capacità di cogliere rapidamente ogni opportunità di *business*. Poi l'impatto di mercati sempre più aperti ha riscritto il novero delle caratteristiche vincenti per competere. Abbiamo assistito a una progressiva concentrazione in diversi settori, con i "giganti" internazionali capaci di dominare anche il mercato domestico; ne è un esempio l'industria del *software*. Alcuni campioni nazionali, tipicamente quelli con una specializzazione in un settore di nicchia, in alcuni casi hanno beneficiato dell'apertura dei mercati, e grazie all'export hanno assunto un ruolo internazionale; ne è un esempio la meccanica di precisione. Ma come è cambiato il nostro tessuto produttivo? Nel 2020 le aziende italiane erano 4.253.279 (dati Istat) di cui il 95% era rappresentato dalle microimprese con meno di 10 addetti. Il rimanente 5% era composto in larghissima parte da poco più di 201mila Pmi.

Quest'ultime rappresentavano però la parte più significativa del tessuto produttivo nazionale: circa il 77% del valore della produzione totale, il 76% della forza lavoro e più dell'85% del totale degli investimenti lordi in beni materiali. Dal 2016 il numero totale delle aziende si è ridotto di poco meno dell'1% e della stessa percentuale è calato il numero delle Pmi, in seno alle quali è avvenuta una divaricazione: le imprese più piccole (tra 10 e 49 addetti) hanno visto il segno negativo praticamente su tutti gli indicatori, mentre le aziende più grandi (quelle

con più di 50 addetti) hanno registrato una crescita numerica e hanno guadagnato un peso maggiore sul tessuto produttivo nazionale. Venendo ai dati, la numerosità delle imprese tra i 10 e 49 addetti (che rappresentano l'87% delle Pmi) si è ridotta dell'1,6%, il valore della produzione è sceso del 9%, la forza lavoro è rimasta pressappoco invariata. Solo gli investimenti lordi in beni materiali mostrano una crescita del 2 per cento. Di segno opposto gli indicatori relativi al restante 13% delle Pmi, ovvero il *cluster* delle imprese con più di 50 addetti, il cui numero è aumentato del 5,3%, con la crescita del valore della produzione del 5%, un incremento a doppia cifra della forza lavoro pari al 12% e un aumento significativo degli investimenti lordi in beni materiali del +14 per cento. Attualmente il tessuto produttivo nazionale poggia in buona misura sulle circa 27mila imprese con più di 50 addetti, che costituiscono il 57% del valore della produzione nazionale (cresciuto nel quinquennio di osservazione di circa il 7%) e che concentrano più della metà della forza lavoro e il 69% degli investimenti lordi in beni materiali (cresciuto nel quinquennio di osservazione di quasi il 15%). Interessante notare come le aziende più grandi abbiano trainato la crescita nazionale, caratterizzandosi per un incremento significativo della forza lavoro e a doppia cifra degli investimenti lordi in beni materiali. I mercati caratterizzati da un forte competizione, o che sono in fase recessiva, tendono a favorire le aziende *leader* e ad allargare il distacco tra queste e tutte le altre. Le aziende più grandi rispondono meglio al nuovo contesto competitivo, mostrando una migliore capacità di affrontare mercati globalizzati e *disruption* improvvisate, ed evidenziano una

maggior capacità di investire per far evolvere le competenze e affrontare la competizione nei propri mercati. In particolare, l'investimento in digitalizzazione può presentare ritorni più elevati, attraverso l'utilizzo della tecnologia oggi ampiamente

disponibile, e consente, dunque, di ottenere una maggior efficienza a parità di risorse impiegate.
Consigliere Fondazione Einaudi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Piccole e medie imprese e studi professionali: gli hacker all'attacco

Ivan Cimmarusti, Il Sole 24 Ore, PRIMO PIANO, 27 febbraio 2023, p. 2

Nell'ultimo anno le denunce per attacchi hacker gravi ai server italiani sono aumentate del 45 per cento. Bersaglio dei cybercriminali sono soprattutto le piccole e medie imprese, vittime del *ransomware*, cioè un virus informatico che "esfiltra" o "cripta" dati riservati allo scopo di chiederne il riscatto in criptovalute. E le aziende del manifatturiero e dei servizi, da sole, assorbono il 53% delle intrusioni informatiche totali segnalate nel corso del 2022 alla Polizia postale. Eppure, l'aumento delle denunce non è in grado di fotografare l'ampiezza di un fenomeno, a forte connotazione transnazionale, che in alcuni casi può andare ben oltre l'estorsione, per sfociare in forme di spionaggio industriale sulle aziende del made in Italy.

Poche denunce, tante intrusioni Stando alle analisi del Cnaipic, articolazione della Polizia postale che si occupa dell'anticrimine informatico, il gap tra numero di segnalazioni e lancio di *malware* verso l'industria italiana è molto elevato. Tradotto: ci sono poche denunce rispetto alle azioni *hacker* quotidianamente monitorate dalla Polizia postale, diretta da Ivano Gabrielli. Lo rende possibile un nuovo approccio della criminalità informatica. Le *cybergang* si sono accorte che azioni *ransomware* imponenti su amministrazioni centrali, con richieste di riscatto milionarie, non portavano da nessuna parte. Diversamente, tante intrusioni in piccole realtà produttive, con richieste di riscatto relativamente modeste, inducevano le vittime a pagare e a non denunciare, anche per evitare il danno reputazionale conseguente alla comunicazione obbligatoria al Garante della privacy per la violazione dei dati. Di conseguenza, rilevano gli investigatori,

le imprese hackerate – soprattutto quelle piccole – per riottenere dati sensibili trafugati o bloccati con codici cifrati, trovano spesso più conveniente pagare. Una mossa che può avere effetti devastanti: si rischia di finire nelle "liste dei pagatori", cioè tra quei soggetti che periodicamente sono bersaglio di attacchi *ransomware*. Una specie di pizzo 2.0.

Le piccole e medie imprese Basta leggere i più recenti report per accorgersi di questa strategia diretta alle Pmi italiane. In un'informativa del 17 febbraio scorso si legge che «dall'analisi delle sole segnalazioni e informative rilevate, trattate e coordinate sul territorio dal Cnaipic nel corso del 2022 è emerso che il settore più colpito da questo fenomeno è quello industriale-manifatturiero, caratterizzato maggiormente dalle piccole e medie imprese con una percentuale del 33%, sul totale dei casi trattati nel periodo di riferimento». Restando sul fronte impresa-professioni, le aziende di servizi e gli studi professionali, invece, assorbono il 20% degli attacchi. Il minor numero di attacchi, invece, si registra su settori «strategici» caratterizzati da più importanti investimenti in termini di cybersecurity. Così si scopre che il comparto sanità ha subito l'8% degli attacchi, istituzioni centrali ed editoria il 4%, trasporti il 3% e il sistema bancario solo l'1 per cento.

Cyberguerra Lo scenario globale della minaccia cyber ha da tempo occupato un ruolo centrale nelle agende di politica di sicurezza dell'Ue. Gli analisti dell'*intelligence* sono ormai concordi nel ritenere che sempre più spesso organismi statali si affidano a cybercriminali per mascherare operazioni

di spionaggio con il furto di dati sensibili. Dallo scoppio della guerra in Ucraina, infatti, sono stati rilanciati numerosi alert in tal senso, segnalando i rischi di operazioni di cyberspionaggio collegati al conflitto. Stando alle valutazioni della Polizia postale, sono in corso campagne massive a livello internazionale dirette verso infrastrutture critiche, sistemi finanziari e aziende operanti in settori strategici quali comunicazione e difesa. Tra questi figurano campagne di *phishing*, diffusione di

malware distruttivi (specialmente *ransomware*) e attacchi Ddos, come quello lanciato la scorsa settimana dal collettivo filo-russo NoName057 che ha mandato in stallo per alcune ore i siti web di ministeri, dei Carabinieri, della banca Bper e del gruppo A2A. Un'azione considerata dimostrativa dimostrativa contro la visita a Kiev della premier Giorgia Meloni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RANSOMWARE	<p>Le fasi dell'attacco L'attacco <i>ransomware</i> base viene condotto utilizzando un virus informatico che avvia una sequenza di fasi per aprire la strada ad un «<i>cryptolocker</i>» in grado di rendere inservibile il sistema colpito. Successivamente gli attaccanti richiedono di essere contattati sul <i>dark web</i>. Così gli attaccati ricevono le istruzioni per riottenere l'accesso al sistema, ma solo dopo aver effettuato un pagamento in «cryptovaluta» su di un «wallet» riconducibile alla cybergang.</p>
IL VADEMECUM	<p>La Polizia postale ha elaborato un vademecum destinato al mondo dell'industria, allo scopo di prevenire spiacevoli e dannose intrusioni informatiche nei sistemi.</p> <p>1 Sicurezza Aggiornamenti e software antivirus Utilizzo delle postazioni di lavoro esclusivamente per le attività strettamente legate all'attività di ufficio. Installazione periodica degli aggiornamenti di sicurezza dei sistemi operativi client/server e degli applicativi software utilizzati. Verifica che i Pc siano dotati di software di protezione (antivirus, firewall eccetera) e che le firme siano costantemente aggiornate. Eseguire il log out dagli applicativi al termine dell'attività lavorativa ed evitare, in generale, di rimanere loggati su più applicativi se non strettamente necessario. Non installare software non consentiti dalle policy della propria organizzazione e/o provenienti da fonti non ufficiali. Gestione delle reti wi-fi con adeguati sistemi di protezione. Cautela nell'utilizzo di pen drive o hard disk esterni limitandosi solo a quelli di sicura provenienza</p> <p>2 Password Autenticazioni a due fattori Corretta gestione delle password con scadenza periodica e requisiti minimi di lunghezza e complessità. Un utile riferimento è rappresentato dalla versione 4.0 del documento Owasp Asvs (Application Security Verification Standard) che suggerisce, per le password utenti, una lunghezza minima di 12 caratteri. Utilizzare, ove possibile, l'autenticazione 2FA (2 factor authentication), in particolare per eventuali accessi remoti in Vpn alla propria infrastruttura Ict. Evitare di salvare password all'interno di file non cifrati o su documenti cartacei incustoditi. Evitare di utilizzare la stessa password per più applicativi. Evitare di salvare le password nei browser</p> <p>3 Navigazione Cautela nell'aprire email e messaggi Verificare sempre che il dominio di effettiva provenienza delle email ricevute sia congruo con il nominativo del mittente. Porre la massima cautela nella gestione di email sospette evitando di cliccare sui link contenuti e di aprire allegati. Verificare sempre la genuinità del dominio visitato via internet (Url presenti nella barra degli indirizzi del browser) prima di inserire credenziali di autenticazione di qualsiasi servizio web</p>

SAILING

Andrea Accatino e Alban Zerweck, investment analyst

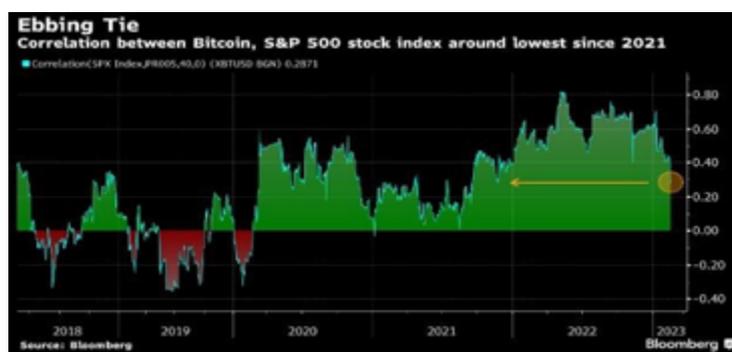
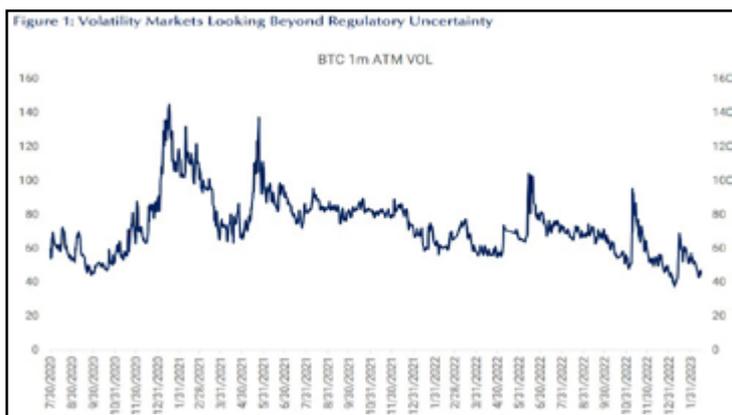


*Sailing on the ocean, Going west
We are fishermen, Sailing in rough seas Looking for a lighthouse, Horizon free from land
We are far from home, But the ocean is our home now Stand High Patrol
Sailing in Rough Seas (2020)*

"Nessuna azienda onesta deve temere la SEC." Il primo presidente della Securities and Exchange Commission (l'ente americano preposto alla vigilanza della borsa valori), Joseph Kennedy, ebbe il delicato compito di regolare l'emissione degli strumenti finanziari da parte delle società nel 1935, dopo le politiche *laissez faire* degli anni '20 che avevano portato al crash di borsa del 1929. In seguito, Kennedy osservava che *"Era stato profetizzato che i mercati mobiliari... sarebbero quasi scomparsi entro pochi mesi"*, solo per vedere poi tutti i principali registri delle borse americane prosperare sotto la guida della SEC.

Gli asset digitali hanno avuto il loro *"1929 moment"* durante il 2022, a seguito delle vicende di frode e bancarotta di alcune piattaforme centralizzate e l'implosione del protocollo di Finanza Decentralizzata Terra Luna, e la risposta normativa non si sta facendo attendere.

Sebbene i prezzi degli asset digitali sembrino, per il momento, essere *"insulati"* dalle notizie dei primi due mesi dell'anno sul fronte regolamentare, proseguendo nel loro rialzo iniziato a gennaio (l'indice Bloomberg degli asset digitali è positivo di +48% YTD, la volatilità a un mese di Bitcoin si trova nella parte bassa del range degli ultimi 3 anni, primo grafico a sinistra e la correlazione con l'indice azionario S&P ai minimi dal 2021, seconda evidenza), i regolatori statunitensi hanno iniziato il 2023 sul piede di guerra, tanto che alcuni *crypto enthusiasts* hanno già definito le recenti vicende *"un attacco coordinato"* al mondo degli asset digitali.



Riepiloghiamo di seguito i principali eventi ed annunci di società crypto che hanno caratterizzato questo ultimo periodo:

- il 7 dicembre, Signature Bank (tra le banche americane più attive nel mondo degli asset digitali) ha annunciato le sue intenzioni di dimezzare i depositi dei clienti crypto (restituendo i fondi a questi ultimi) riducendone l'ammontare dai 23BN USD ai picchi a 10BN USD, e di dismettere la propria unità dedicata alle stablecoin;

- il 3 gennaio, la FED e gli enti che forniscono assicurazione sui depositi bancari (FDIC) e vigilano sugli istituti di credito (OCC) hanno emesso una dichiarazione congiunta sottolineando i potenziali rischi per le banche che servono clienti nel mondo crypto, non vietando esplicitamente queste attività agli istituti di credito ma scoraggiandole fortemente dal farlo su una base di "sicurezza e solidità";

- il 21 gennaio, Binance, il maggiore exchange di crypto al mondo, rende noto che, a causa delle nuove politiche messe in atto da Signature Bank, alcuni utenti potrebbero non essere in grado di utilizzare i bonifici bancari SWIFT per acquistare o vendere criptovalute per importi inferiori a 100k USD
- il 27 gennaio, la Fed pubblica un'ulteriore dichiarazione nella quale disincentiva le banche dal detenere asset crypto o emettere stablecoin;
- sempre il 27 gennaio, il Consiglio Economico Nazionale pubblica un blog post (intitolato "La roadmap dell'Amministrazione per mitigare i rischi legati alle criptovalute") nel quale scoraggia fortemente le banche dal servire clienti nel mondo degli asset digitali o mantenere esposizione a correntisti crypto;
- il 2 febbraio, l'Unità Frodi del dipartimento di giustizia americano annuncia un'indagine nei confronti dell'istituto di credito crypto Silvergate, in relazione ai propri legami con la piattaforma FTX e la società di trading Alameda;
- il 9 febbraio, la SEC pubblica un comunicato stampa con cui accusa l'exchange di criptovalute Kraken di "non aver registrato l'offerta e la vendita relativa al suo programma di *staking* di asset crypto" (con lo *staking* si bloccano gli asset digitali sulle blockchain per garantirne la sicurezza e si riceve in cambio un interesse pagato sotto forma di crypto); la società ha accettato, quindi, di pagare una multa di 30M USD e di cessare immediatamente le attività legate a questo servizio;
- il 13 febbraio, il Dipartimento dei servizi finanziari dello Stato di New York ha ordinato a Paxos, una società crypto partner dell'exchange Binance per l'emissione di stablecoin, di cessare di emettere nuovi dollari digitali; a seguito di questa misura, Binance ha annunciato che sta valutando di porre fine alle relazioni con tutti i partner commerciali americani, incluso il potenziale de-listing dalla piattaforma di tutti i token di progetti basati in America.

Risulta quindi lecito chiedersi: perché proprio ora una spinta così forte dal punto di vista regolamentare? Il crollo di novembre della piattaforma FTX ed i suoi effetti conseguenti forniscono gran parte della risposta.

I regolatori finanziari non sembravano essere particolarmente attenti alle attività di FTX mentre la frode era in corso (con l'eccezione della SEC e del suo presidente Gary Gensler, che sembrava avere legami stranamente stretti con l'organizzazione) ma, da quando l'exchange ha dichiarato bancarotta ed è fallito dopo aver truffato i propri clienti, le autorità si stanno muovendo per evitare un altro episodio simile. FTX era un exchange offshore, con sede alle Bahamas, e quindi non supervisionato direttamente dalle autorità di regolamentazione americane (con l'eccezione della *branch* FTX US, che aveva comunque un peso marginale). Tuttavia, anche alla luce delle recenti dichiarazioni, i regolatori sanno di poter agire sulle modalità di *on and off ramp* (conversione) da valuta fiat a valuta crypto sulle quali fa affidamento l'industria, ovvero gli istituti di credito che offrono questa possibilità. Se le autorità regolamentari riescono a rendere più difficile questo meccanismo, fondamentale per il funzionamento dell'intera industria, possono "emarginare" il settore senza regolarlo direttamente.

Opinioni contrastanti

Con riferimento agli avvenimenti appena esposti, sono sorte due principali linee di interpretazione nel mondo crypto. C'è chi valuta le recenti mosse del regolatore come "un attacco organizzato" contro il mondo degli asset digitali, con l'intento di interdire del tutto l'industria punendone ingiustamente i principali attori; di contro, vi sono coloro che, in maniera meno disfattista, sostengono che le autorità di regolamentazione stanno semplicemente mettendo in atto azioni legali sulla base di una legislazione già esistente e consolidata, in particolare per quanto attiene alle regole legate all'emissione di strumenti finanziari. Di seguito, proviamo ad esporre entrambi i punti di vista tramite le dichiarazioni dei principali partecipanti all'ecosistema, per permettere al lettore di giudicare i fatti e le notizie in maniera oggettiva ed imparziale.

1. "Regolamentazione mediante applicazione"

Negli ultimi anni, alcuni importanti organi di governo americani come il Consiglio per la supervisione della stabilità finanziaria (FSOC) ed il Presidential Working Group (PWG), ovvero un comitato composto da FED, SEC (organo di vigilanza sulla borsa), CFTC (ente che regola il mercato dei derivati) e ministero del Tesoro, hanno affermato che spetta al Congresso americano decidere sulla regolamentazione in materia di asset digitali, e non alle diverse agenzie che sovrintendono le istituzioni finanziarie americane.

Tuttavia, questo non è ancora successo e, con un Congresso americano diviso e con un divario ideologico rilevante tra Repubblicani e Democratici sul tema, le diverse agenzie, in primis la SEC, stanno "estendendo" la propria autorità ed agendo "caso per caso" in mancanza di regole chiare sulle diverse tematiche, tra cui, ad esempio, la classificazione di token come strumenti finanziari oppure le regole circa la custodia dei crypto asset.

Tra coloro che leggono le ultime azioni del regolatore come una minaccia all'intero ecosistema crypto negli Stati Uniti vi è Nic Carter, partner di Castle Island Venture e grande esperto del mondo di Bitcoin: ad inizio febbraio, Nic ha pubblicato un articolo piuttosto provocatorio, intitolato "Operation Choke Point 2.0", in cui paragona le recenti mosse del regolatore a quelle messe in atto nel 2013 dal Dipartimento di Giustizia degli Stati Uniti durante il governo Obama (denominato appunto Operation Choke Point), le quali avevano come obiettivo quello di emarginare industrie specifiche (quella dei produttori delle armi da fuoco, i servizi di dating, le scommesse online etc.) e rendere loro difficile l'accesso al sistema bancario esercitando pressioni tramite quest'ultimo.

Sempre nello stesso *camp* troviamo i CEOs dei due exchange principali crypto in America, Brian Armstrong (Coinbase) e Jesse Powell (Kraken), che lamentano un'eccessiva severità nei provvedimenti presi dal regolatore in mancanza di una *guidance* chiara su come "muoversi" entro i confini stabiliti dal legislatore, specialmente per quanto attiene alle regole circa la custodia di asset crypto o l'offerta di servizi ai consumatori. Secondo il loro punto di vista, la SEC si nasconde dietro un ironico e semplicistico "*come and register*" senza indicazioni chiare riguardo a come procedere. Questa posizione apparentemente ipocrita da parte del regolatore ha persino provocato una reazione simile da parte di Heister Peirce, Commissario della SEC, che ha

pubblicato una dichiarazione alla luce degli ultimi avvenimenti nella quale si interroga sul tema di cui sopra, in particolare se fosse stato possibile in prima battuta registrarsi presso la SEC. Il punto principale proposto da Peirce è legato al fatto che le regolamentazioni esistenti circa la custodia degli asset negli Stati Uniti non sono adattabili alle crypto in quanto si tratta di una nuova asset class, che richiederebbe quindi regole nuove e specifiche.

2. "Law is Law"

Un punto di vista diverso circa gli stessi avvenimenti è, invece, offerto da altri *proponent* dell'asset class, come il fondatore della blockchain Cardano Charles Hoskinson o il gestore del fondo di asset digitali Arca Jeff Dorman. Questi ultimi sostengono infatti che le azioni del regolatore non dovrebbero essere lette come un *ban* totale del mondo delle crypto, quanto più come specifiche applicazioni della legge esistente sui titoli finanziari a seguito della violazione di queste ultime. Ad esempio, nella vicenda relativa al servizio di staking offerto da Kraken, Dorman sottolinea come un prodotto che offre un rendimento non solo costituisca un'offerta di titoli finanziari per definizione, ma debba anche soddisfare elevati standard di trasparenza, in particolare per quanto riguarda fonti sottostanti che generano il rendimento. Nel 2022, infatti, si è già assistito alle azioni legali da parte della SEC contro altre piattaforme centralizzate che offrivano servizi simili, come BlockFi e Celsius, punite per non aver rivelato in maniera chiara come il rendimento stabile che era pubblicizzato venisse generato (un insieme di spese di marketing, re-impegno degli asset in altri prodotti, strategie di investimento etc.). Di fatto, le autorità non hanno problemi con la pratica di staking di per sé, ma con le modalità con le quali questi prodotti vengono pubblicizzati attraverso una piattaforma centralizzata (e non direttamente effettuate sulla blockchain) e con le insufficienti informazioni che vengono condivise.

Fuga di innovazione (e capitali)

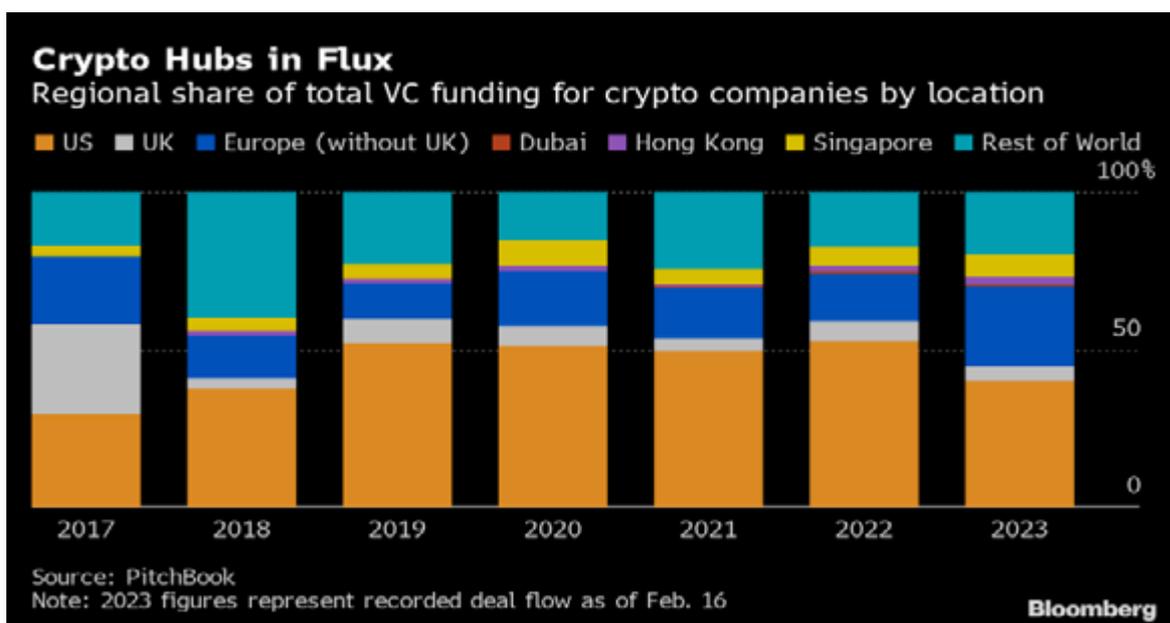
Come appare chiaro dalle posizioni contrastanti espresse sopra, la regolamentazione degli asset digitali, specialmente negli Stati Uniti, è un tema complesso che, probabilmente, necessiterà di tempo per trovare una soluzione adeguata.

Ciò che, però, risulta altrettanto lampante è che l'innovazione, e con sé i movimenti di capitale, in questo spazio sono particolarmente rapidi e gli altri Paesi, nel frattempo, non stanno certamente a guardare.

Come riportato di recente da Bloomberg, che ha intervistato una dozzina di imprenditori, ex regolatori, analisti ed investitori attivi nello spazio degli asset digitali, i recenti eventi rischiano di spingere l'innovazione ed il capitale intellettuale lontano dagli US e più vicino ad hub che, al momento, risultano essere più interessanti per le società crypto grazie a sforzi normativi, vantaggi fiscali e posizioni dei governi "più amichevoli".

A Hong Kong, le autorità di regolamentazione hanno annunciato l'anno scorso l'intenzione di introdurre un regime obbligatorio di licenze per gli exchange a partire da giugno di quest'anno e, a febbraio 2023, hanno presentato un piano per creare una task force dedicata per facilitare uno sviluppo sostenibile del settore. A Dubai è stato pubblicato a febbraio un quadro finale per le regole che disciplinano le società crypto, che consentiranno loro di ottenere una piena licenza regolamentare. Anche Singapore sta rafforzando la propria posizione normativa, proponendo regole più severe in materia di trading di criptovalute per investitori al dettaglio, dopo il crollo dell'hedge fund locale Three Arrows Capital di maggio dell'anno scorso. Alcune giurisdizioni come Dubai e Singapore offrono, altresì, aliquote fiscali vantaggiose, un elemento ulteriore che imprenditori ed investitori certamente valutano in maniera favorevole.

Anche la Svizzera continua a fornire un fertile terreno per l'ecosistema degli asset digitali grazie al suo approccio tecnologicamente neutrale e al suo quadro normativo accomodante. Uno dei motivi principali per cui la Svizzera ha "incorporato" le criptovalute in modo così efficiente nel suo codice legale è legato alla classificazione di queste ultime come asset class a sé, piuttosto che come strumento finanziario, rendendo il loro trattamento alla pari con altri asset come il real estate o l'oro. Di conseguenza, in Svizzera le società di asset digitali sono riuscite ad ottenere in maniera agevole licenze bancarie e gestire fondi di investimento autorizzati.



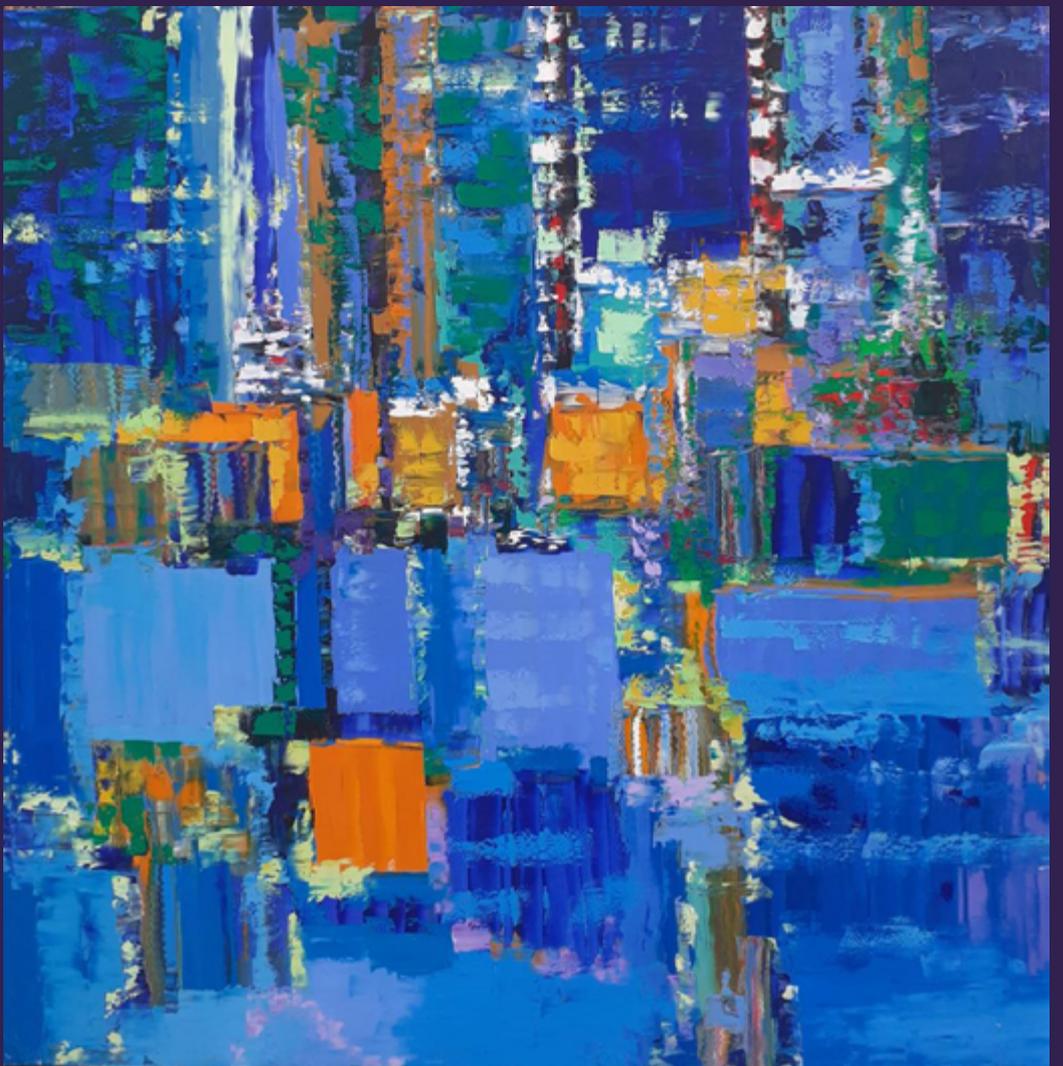
In Europa, la Direttiva sui Mercati delle Criptovalute dell'Unione Europea (MiCA) - una legislazione chiave sulla quale il blocco unico lavora attivamente dal 2020 - dovrebbe essere finalizzata ad aprile, mentre il Regno Unito ha svelato i propri piani questo mese per regolamentare le società di asset digitali secondo le leggi attualmente vigenti nel settore finanziario tradizionale.

Sebbene in alcuni casi le legislazioni stabilite da questi Paesi possano limitare o regolamentare in maniera importante l'industria, una regolamentazione certa e chiara, seppur severa, è meglio di una situazione di incertezza.

Durante il 2023 (dati a metà febbraio), il settore degli asset digitali a livello globale ha sinora raccolto 449M USD di funding da investitori attivi nel mondo del Venture Capital; gli investimenti in aziende o progetti attivi negli Stati Uniti ammontano a circa il 40% del totale (mantenendo il primato in questa metrica dal 2020), ma in ribasso dal 57% dello stesso periodo dell'anno scorso; allo stesso tempo, l'ammontare di investimenti raccolti da progetti europei è passato dal 5.7% del 2022 all'attuale 25% circa (come mostrato nel grafico sotto). Risulta certamente prematuro parlare di un cambio di tendenza, tuttavia ci sembra opportuno sottolinearlo come un elemento in più che merita di essere monitorato con attenzione.

Chiudiamo con un tweet provocatorio che riporta l'auspicio di Ryan Selkis, fondatore di Messari, primario provider di dati definito "il Bloomberg degli asset digitali" che annovera tra i suoi investitori Samsung Digital ed i rinomati fondi hedge Point 72 e Brevan Howard Digital.

DIRITTO



Reflex
di Nelu Pascu

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Autonomia del ramo d'azienda trasferito: chiarimenti dalla Cassazione

Federico Manfredi, Guida al Lavoro, 3 marzo 2023, n. 10, p. 31-33

La Cassazione ha dato continuità al principio secondo il quale la necessaria autonomia funzionale del ramo d'azienda debba sussistere anche precedentemente al trasferimento dello stesso ai fini dell'operatività dell'art. 2112 cod. civ. Per la pronuncia sono indici rilevatori della predetta non autonomia la composizione in via esclusiva da parte di lavoratori, la carenza di altre sovrastrutture, dati di bilancio del tutto deficitari ed in passivo e la previsione nell'esecuzione dell'appalto dell'utilizzo dell'infrastruttura della cedente

La Cassazione ha dato continuità al principio secondo il quale la necessaria autonomia funzionale del ramo d'azienda debba sussistere anche precedentemente al trasferimento dello stesso ai fini dell'operatività dell'art. 2112 cod. civ. Per la pronuncia sono indici rilevatori della predetta non autonomia la composizione in via esclusiva da parte di lavoratori, la carenza di altre sovrastrutture, dati di bilancio del tutto deficitari ed in passivo e la previsione nell'esecuzione dell'appalto dell'utilizzo dell'infrastruttura della cedente

LA MASSIMA

Ai fini del trasferimento d'azienda previsto dall'art. 2112 c.c., costituisce elemento costitutivo della cessione l'autonomia funzionale del ramo ceduto, ovvero la sua capacità, già al momento dello scorporo, di provvedere ad uno scopo produttivo con i propri mezzi funzionali ed organizzativi e quindi di svolgere - autonomamente dal cedente e senza integrazioni di rilievo da parte del cessionario - il servizio o la funzione cui risultava finalizzato nell'ambito dell'impresa cedente al momento della cessione. L'elemento costitutivo dell'autonomia funzionale va quindi letto in reciproca integrazione con il requisito della preesistenza, e ciò anche in armonia con la giurisprudenza della Corte di Giustizia secondo la quale l'impiego del termine "conservi" nell'art. 6, par. 1, commi 1 e 4 della direttiva 2001/23/CE, «implica che l'autonomia dell'entità ceduta deve, in ogni caso, preesistere al trasferimento».

Cass. sez. lav., ord. 26 gennaio 2023, n. 2396, Cons. Rel. L. Caso

La titolarità dell'azienda e, quindi, il complesso dei rapporti giuridici ivi compresi, può essere trasferita ad altro soggetto.

L'art. 2112 Cod. Civ., più volte modificato e da ultimo novellato dal D.lgs. n. 276 del 2003, definisce il trasferimento d'azienda come «qualsiasi operazione che, in seguito a cessione contrattuale o fusione, comporti il mutamento nella titolarità di un'attività economica organizzata, con o senza scopo di lucro, preesistente al trasferimento e che conserva nel trasferimento la propria identità a prescindere dalla tipologia negoziale o dal provvedimento sulla base del quale il trasferimento è attuato ivi compresi l'usufrutto o l'affitto di azienda».

Dal momento che la norma fa riferimento ad una «attività economica organizzata», piuttosto che ai beni, è possibile ritenere che l'oggetto del trasferimento sia, non tanto l'azienda intesa come insieme di beni materiali, bensì l'impresa come attività organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni e servizi.

La disciplina codicistica si applica anche al trasferimento di ramo d'azienda ed infatti, la norma prevede, al comma quinto, che: «Le disposizioni del presente articolo si applicano altresì al trasferimen-

to di parte dell'azienda, intesa come articolazione funzionalmente autonoma di un'attività economica organizzata, identificata come tale dal cedente e dal cessionario al momento del suo trasferimento».

Il punto focale della definizione legislativa appena riportata sta nel concetto di «*articolazione funzionalmente autonoma*»; infatti, affinché un complesso di beni aziendali costituisca un ramo d'azienda, e non semplicemente un insieme di beni strumentali, privo di una omogenea destinazione economica, occorre che essi diano luogo ad un'articolazione dell'azienda (sempre intesa quale attività economica organizzata), dotata di autonomia funzionale nel contesto del processo produttivo aziendale.

Sul punto, la Corte di Cassazione ha affermato che: «*per la sussistenza del trasferimento di ramo di azienda, o di ramo di azienda, occorre pur sempre che vi sia trasferimento di beni strumentali atti, nel loro complesso e nella loro interdipendenza, all'esercizio dell'impresa*» (Cass. n. 9162 del 16 aprile 2010).

Ed ancora «*per «ramo d'azienda», come tale suscettibile di autonomo trasferimento riconducibile alla disciplina dettata per la cessione di azienda, deve intendersi ogni entità economica organizzata in maniera stabile la quale, in occasione del trasferimento, conservi la sua identità e consenta l'esercizio di una attività economica finalizzata al perseguimento di uno specifico obiettivo*» (Cass. n. 6452 del 17 marzo 2009).

Prima delle modifiche apportate dal d.lgs. n. 276/2003 era esplicitamente previsto che tale autonomia doveva essere «*preesistente al trasferimento*», quindi avere un riscontro reale nella organizzazione aziendale anteriore al trasferimento, ma la riforma del 2003 ha eliminato il riferimento al requisito della «*preesistenza*», ritenendo sufficiente che il ramo d'azienda sia identificato come tale, dal cedente e dal cessionario, al momento del trasferimento.

Tuttavia, la giurisprudenza di legittimità continua a dare una interpretazione della norma nel senso di ritenere necessario il requisito della «*preesistenza*» della «*autonomia*» del ramo.

Al contrario, la Corte di Giustizia Ue ha affermato che la direttiva europea in materia non osta all'adozione di una normativa nazionale che preveda l'applicazione della normativa in discorso anche

del caso in cui la parte di impresa ceduta non costituisce un'entità economica autonoma preesistente al trasferimento.

Brevi cenni al caso di specie

Un gruppo di lavoratori, premesso di essere stati dipendenti della convenuta società Alfa e di essere transitati alle dipendenze della società Beta, nell'ambito di una operazione di conferimento/cessione di ramo di azienda, contestavano che il trasferimento fosse conforme ai criteri previsti al fine dell'applicabilità dell'art. 2112 cod. civ. e, sul presupposto del mancato consenso dei lavoratori alla cessione del contratto di lavoro ai sensi dell'art. 1406 cod. civ., chiedevano accertarsi il loro diritto alla prosecuzione del rapporto alle dipendenze della originaria datrice di lavoro e la condanna della stessa al pagamento delle retribuzioni *medio tempore* maturate.

Gli effetti giuridici del trasferimento d'azienda

Il contratto " al pari di ogni rapporto patrimoniale " può essere oggetto di cessione, attraverso il trasferimento del rapporto debito-credito che connota il sinallagma. L'ordinamento giuridico, come noto, contempla e disciplina espressamente tale facoltà da parte dei contraenti attraverso lo strumento della cessione contrattuale ex artt. 1406 e ss. cod. civ.. In dettaglio, a mente della predetta norma di legge ciascuna parte può sostituire a sé un terzo nei rapporti derivanti da un contratto con prestazioni corrispettive, se queste non sono state ancora eseguite, purché l'altra parte vi consenta.

La regola generale, dunque, in materia di trasferimento del contratto sarebbe quella del necessario consenso del ceduto.

Tuttavia in materia di trasferimento d'azienda ciò non vale. Infatti gli effetti previsti dall'art. 2112 cod. civ., costituiscono eccezione al predetto principio del necessario consenso del contraente ceduto stabilito dall'art. 1406 cod. civ., fornire la prova dell'esistenza di tutti i requisiti che ne condizionano l'operatività, onde grava sulla società cedente l'onere di allegare e provare l'insieme dei fatti concretanti un trasferimento di ramo d'azienda.

Tale disciplina mira a tenere indenni i lavoratori dalle conseguenze del trasferimento, prevedendo che i relativi rapporti vengano trasferiti, con l'azienda, alle dipendenze del nuovo titolare della medesima, con le medesime condizioni contrat-

tuali, nonché apprestando garanzie per i crediti pregressi e non soddisfatti.

In particolare, il comma primo della norma prevede che: *«In caso di trasferimento d'azienda, il rapporto di lavoro continua con il cessionario ed il lavoratore conserva tutti i diritti che ne derivano».*

Si realizza in altri termini una cessione legale dei rapporti di lavoro con subentro negli stessi senza soluzione di continuità. Il lavoratore può impugnare il trasferimento, assumendo di non far parte del ramo ceduto, o di esservi stato inserito in modo strumentale o discriminatorio, nel termine perentorio di prescritto per l'impugnazione dei licenziamenti.

La regola di cui al primo comma, implica inoltre che il lavoratore appartenente ad un'azienda o ad un ramo prossimi alla cessione non può essere licenziato a causa di tale trasferimento.

L'art. 2112 comma quarto dispone infatti che, ferma restando la facoltà di esercitare il recesso ai sensi della normativa vigente in materia di licenziamenti, *«il trasferimento dell'azienda non costituisce di per sé motivo di licenziamento».*

Alla garanzia della prosecuzione del rapporto di lavoro con l'acquirente si aggiunge, in virtù dello stesso comma 1 dell'art. 2112 cod. civ. la conservazione dei diritti maturati alle dipendenze del precedente datore di lavoro (condizioni previste dal contratto di lavoro individuale e anzianità di servizio maturata). Non è conservato però il trattamento legato all'applicazione del contratto collettivo, infatti, l'art. 2112 co. 3 prevede che: *«il cessionario è tenuto ad applicare i trattamenti economici e normativi previsti dai contratti collettivi nazionali, territoriali ed aziendali vigenti alla data del trasferimento, fino alla loro scadenza, salvo che siano sostituiti da altri contratti collettivi applicabili all'impresa del cessionario».*

È inoltre previsto, al comma primo dell'art. 2112 cod. civ., che *«Il cedente ed il cessionario sono obbligati, in solido, per tutti i crediti che il lavoratore aveva al tempo del trasferimento».*

Quindi, il cessionario deve accollarsi, per legge, an-

che i debiti della precedente gestione nei confronti dei lavoratori, salvo poi potersi rivalere internamente sul cedente.

Da ultimo, è prevista una garanzia di tipo procedurale di cui all'art. 47 della legge n. 428 del 1990, secondo cui sia il cedente che il cessionario, se occupano più di 15 dipendenti, sono tenuti ad attivare preventivamente al trasferimento, una procedura di informazione e consultazione sindacale, inde consentire al sindacato un controllo sulla vicenda sotto il profilo delle conseguenze per i lavoratori.

La decisione in commento

Come anticipato la pronuncia in esame, inserendosi nel solco della giurisprudenza di legittimità ribadendo che ai fini del trasferimento d'azienda previsto dall'art. 2112 cod. civ., costituirebbe elemento costitutivo della cessione l'autonomia funzionale del ramo ceduto, ovvero la sua capacità, già al momento dello scorporo, di provvedere ad uno scopo produttivo con i propri mezzi funzionali ed organizzativi e quindi di svolgere - autonomamente dal cedente e senza integrazioni di rilievo da parte del cessionario - il servizio o la funzione cui risultava finalizzato nell'ambito dell'impresa cedente al momento della cessione. L'elemento costitutivo dell'autonomia funzionale va quindi letto in reciproca integrazione con il requisito della preesistenza, e ciò anche in armonia con la giurisprudenza della Corte di Giustizia secondo la quale l'impiego del termine "conservi" nell'art. 6, par. 1, commi 1 e 4 della direttiva 2001/23/CE, "implica che l'autonomia dell'entità ceduta deve, in ogni caso, preesistere al trasferimento".

L'ordinanza che si commenta, facendo applicazione del predetto principio, ha enucleato indici rivelatori che nel caso di specie varrebbero ad escludere l'autonomia funzionale del ramo ceduto, quali: (i) la composizione in via esclusiva da parte di lavoratori; (ii) una dotazione di computer già da tempo in utilizzo e privi di valore economico concreto; (iii) oltre che di alcune vetture in leasing; (iv) carenza di altre sovrastrutture; (v) con dati di bilancio del tutto deficitari ed in passivo; (vi) la previsione nell'esecuzione dell'appalto dell'utilizzo dell'infrastruttura della cedente.

Composizione negoziata al via con semplice autocertificazione

Niccolò Abriani, Salvatore Sanzo, Il Sole 24 Ore, NORME E TRIBUTI, 1 marzo 2023, p. 29

Il decreto legge di attuazione del Pnrr (DI 13/2023), approvato dal Governo il 16 febbraio e pubblicato in Gazzetta il 24 febbraio, contiene nell'articolo 38 alcune novità rilevanti in materia di crisi di impresa. In particolare sulla composizione negoziata: dall'avvio con semplice autocertificazione alla dilazione delle obbligazioni tributarie e alle detrazioni d'imposta per i creditori che subiscono falcidie. Nella bozza del DI spiccava l'introduzione della transazione fiscale all'interno della composizione: un'anticipazione dagli effetti potenzialmente "rivoluzionari" sul futuro di un istituto che stenta a decollare, poi espunta dal testo definitivo (si veda anche l'articolo sotto).

Se la delusione è inevitabile, pare comunque opportuna qualche riflessione sull'occasione mancata e sulle nuove norme introdotte. La composizione negoziata ha un destino singolare: invocata da tanti prima della riforma del Codice della crisi (Cci) e vituperata da quasi tutti dopo il suo varo, per una pretesa scarsa efficienza. Una visione indebitamente polarizzata, frutto di una ancora approssimativa conoscenza delle grandi potenzialità dell'istituto e dell'erroneo convincimento che possa essere strumento di soluzione della crisi, anziché semplice mezzo preventivo per individuare lo strumento più efficace.

D'altro canto, la composizione negoziata – che segna certamente un tentativo di indirizzare la soluzione verso formule privatistiche – si innesta in un Codice della crisi che conserva, invece, per ampi tratti l'originaria connotazione pubblicistica e una matrice giudiziale, con una conseguente contraddittorietà di fondo del sistema. In quest'ottica, la previsione di una possibilità di transazione fiscale e previdenziale (ovviamente sotto controllo giudiziario) anche nella composizione negoziata sarebbe un efficace strumento

per sviluppare l'istituto. In un sistema nel quale, come noto, la parte più rilevante del debito delle imprese in crisi è sovente rappresentata da debiti verso il fisco o gli enti previdenziali, escludere la possibilità di transazione all'interno della composizione negoziata finisce per relegare ad ipotesi del tutto marginali – se non scolastiche – il ricorso al contratto o all'accordo con i creditori previsti dal primo comma dell'articolo 23 del Cci, che costituirebbero sulla carta le due soluzioni più immediate per garantire la continuità aziendale. Tutto ciò non vela l'importanza di alcuni passi avanti che l'articolo 38 del DI 13/2023 opera nella giusta direzione.

Tra essi fanno spicco: la possibilità di depositare l'istanza di avvio della composizione allegando solo un'autocertificazione in cui si attesti di avere richiesto da almeno 10 giorni il certificato dei debiti tributari, la situazione debitoria complessiva verso l'agenzia delle Entrate e il certificato dei debiti contributivi, non più le certificazioni relative; il potere, attribuito all'agenzia delle Entrate, nel caso in cui l'imprenditore sia riuscito a raggiungere con i propri creditori un accordo all'interno della composizione, di dilazionare l'adempimento delle obbligazioni tributarie fino a 10 anni, a condizione che siano dedotte e comprovate nell'istanza (che dovrà essere sottoscritta anche dall'esperto) situazioni di gravi difficoltà dell'impresa; l'opportunità, per i creditori che subiscono la falcidia del credito per effetto di accordi raggiunti in sede di composizione negoziata, ai sensi dell'articolo 23, comma 1, lettere a) e c) oppure di accordi di ristrutturazione dei debiti ai sensi dell'articolo 23, comma 2, lettera b), di portare in detrazione la relativa imposta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Composizione negoziata, no alle misure protettive se il risanamento non è realistico

Michele D'Apolito, Norme&Tributi Plus Fisco, 6 marzo 2023

La concreta possibilità di risanamento è il presupposto per l'avvio della composizione negoziata e per la conferma delle misure protettive. Il tribunale di Lecco, con un provvedimento del 2 gennaio scorso, si è espresso rigettando l'istanza di una società che chiedeva la protezione prevista dall'articolo 18 del Codice della crisi ed ha preso posizione sui requisiti necessari per concedere tali misure, funzionali ad una continuità che deve già essere verosimile e documentata al momento di accesso a tale istituto. La composizione può infatti essere un'opzione anche per l'impresa insolvente, purché il piano proposto – sottoposto al vaglio dell'esperto – dia sufficienti garanzie per il superamento di tale stato, sulla base di prospettive realistiche e proiezioni fondate su dati attendibili.

Il provvedimento in esame si concentra proprio sulla profondità delle verifiche giudiziali circa le prospettive di risanamento, in un contesto come quello della richiesta di conferma delle misure protettive innescato in un ambito stragiudiziale – quale quello della composizione negoziata – in cui le tutele per i creditori da eventuali abusi sono ridotte rispetto a contesti garantiti dalla presenza di un commissario giudiziale.

I giudici di Lecco non condividono l'impostazione per cui, nella fase di conferma delle misure protettive, il tribunale debba solo valutare che il tentativo di risanamento non sia manifestamente irrealizzabile, ovvero che l'alternativa liquidatoria sia deteriore per i creditori.

Ciò in quanto la richiesta va corredata da una serie di documenti da produrre insieme al ricorso (articolo 19 del Codice della crisi), che i giudici dovranno esaminare unitamente al parere dell'esperto: il pro-

getto del piano di risanamento, il piano finanziario e le azioni che l'impresa intende adottare per affrontare la crisi.

Tale documentazione è funzionale all'espressione da parte del tribunale di un giudizio ragionato e basato sulla dimostrabilità e serietà del tentativo di risoluzione della crisi. Un percorso seguito empiricamente dai giudici di Lecco, con la constatazione che l'impresa ha avuto un utile 2021 basato sul solo incremento delle rimanenze, che ha iscritto immobilizzazioni immateriali in assenza delle quali il patrimonio netto sarebbe negativo, con una liquidità quasi nulla ed una gestione economica in sostanziale pareggio, a fronte di un indebitamento erariale, previdenziale e verso fornitori che non è in grado di pagare regolarmente.

Tutti elementi che hanno già da soli destato molte perplessità. Inoltre, nel caso in esame, l'esperto ha espresso l'impossibilità di esprimere un giudizio sulle prospettive di risanamento, non avendo elementi sufficienti ad una valutazione prognostica; oltre a ciò, non è stato effettuato il test di risanamento, vi è stato l'avvio delle trattative unicamente con un creditore ed i soci non hanno manifestato la disponibilità a sostenere finanziariamente l'impresa.

Da ultimo, la società ricorrente si è impegnata a liberare a breve i capannoni dove oggi opera, ma non ha quantificato i (tutt'altro che irrilevanti) oneri di trasferimento dell'attività.

Tutti elementi che confermano come il piano sia incompleto e scarsamente affidabile circa le concrete prospettive di risanamento, circostanza da cui discende il rigetto della conferma di misure protettive.

Fatti e “misfatti” dell'autonomia differenziata

Avvocato Beatrice Maschietto e Prof. Francesco Palermo

§ 1. - Il tema del riconoscimento di forme e condizioni particolari di autonomia per le Regioni a Statuto ordinario, ai sensi dell'art. 116, co. 3 della Costituzione, si è imposto al centro del dibattito sul rapporto tra Stato e Regioni in particolare dopo l'esito non confermativo del referendum sulla riforma costituzionale tenutosi il 4 dicembre 2016, seguito dalle iniziative intraprese nel corso del 2017 dalle Regioni Veneto, Lombardia ed Emilia-Romagna.

L'art. 116, co. 3 Cost. prevede la possibilità di attribuire **forme e condizioni particolari di autonomia alle Regioni a Statuto ordinario** (c.d. “**regionalismo differenziato**” o “**regionalismo asimmetrico**”, in quanto consente ad alcune Regioni di dotarsi di poteri diversi dalle altre), ferme restando le particolari forme e condizioni di cui godono le Regioni a Statuto speciale (art. 116, co. 1 Cost.).

Le materie nelle quali possono essere riconosciuti tali ulteriori ambiti di autonomia sono:

- tutte quelle che l'art. 117, co. 3 Cost. attribuisce alla competenza legislativa concorrente (23 macro-argomenti);
- un ulteriore limitato numero di materie riservate dallo stesso art. 117, co. 2 alla competenza legislativa esclusiva dello Stato, ovvero: organizzazione della giustizia di pace (lettera l); norme generali sull'istruzione (lettera n); tutela dell'ambiente, dell'ecosistema e dei beni culturali (lettera s).

L'attribuzione di tali forme diversificate di autonomia deve essere stabilita con **legge rinforzata**, che, dal punto di vista sostanziale, è formulata sulla base di un'intesa fra lo Stato e la Regione richiedente, acquisito il parere degli Enti Locali interessati, nel rispetto dei principi di cui all'art. 119

Cost. in tema di autonomia finanziaria, vale a dire nell'ambito della solidarietà perequativa tra territori, della protezione dagli svantaggi dell'insularità, degli interventi speciali che devono essere garantiti per rimuovere gli squilibri e per situazioni particolari.

Dal punto di vista procedurale, la legge rinforzata è approvata dalle Camere a **maggioranza assoluta dei componenti**, la stessa maggioranza prevista dall'art. 138 Cost. per l'approvazione delle leggi di revisione costituzionale e delle altre leggi costituzionali. Di fatto, si tratta quindi di una sostanziale revisione della Costituzione, assoggettata, però, a precisi limiti procedurali e temporali.

Dall'introduzione di tali disposizioni nella Carta costituzionale, avvenuta con la riforma del Titolo V ad opera della Legge Cost. n. 3/2001, volta a dare piena attuazione all'art. 5 Cost., che riconosce le autonomie locali quali enti esponenziali preesistenti alla formazione della Repubblica, il procedimento previsto per l'attribuzione di autonomia differenziata non ha mai trovato sinora attuazione.

Il nodo essenziale riguarda le competenze che possono essere trasferite alle Regioni: nell'elenco di cui all'art. 117, co. 3 Cost. si incontrano molte materie difficilmente “regionalizzabili”, come le «grandi reti di trasporto e navigazione» o la «produzione, trasporto e distribuzione nazionale dell'energia», ambito quest'ultimo divenuto ai giorni nostri particolarmente strategico.

Non è chiaro poi che cosa possa concretamente significare l'assegnazione alle Regioni di materie come «il coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario», funzione tipicamente centrale in stretta connessione con l'Unione Europea, o la «ricerca scientifica e tecnologica», anch'essa al centro di piani nazionali ed europei difficilmente decli-

nabili in chiave regionale, o ancora «l'ordinamento della comunicazione». Per non parlare di «istruzione», «professioni» e «sicurezza sul lavoro», temi critici, la cui frammentazione rischia di produrre serie conseguenze per i diretti interessati.

Nel corso della XVII legislatura il Parlamento ha approvato alcune disposizioni di attuazione dell'art. 116, co. 3 Cost., relative alla fase iniziale del procedimento per il riconoscimento di forme di maggiore autonomia alle Regioni a Statuto ordinario.

In particolare, la Legge di Stabilità per il 2014 (art. 1, co. 571 della L. n. 147/2013) ha previsto un termine di 60 giorni entro il quale il Governo è tenuto ad attivarsi sulle iniziative delle Regioni presentate al Presidente del Consiglio dei Ministri e al Ministro per gli Affari Regionali ai fini del conseguimento dell'intesa tra Stato e singola Regione per la definizione dello specifico livello di autonomia differenziata. Tale termine decorre dalla data del ricevimento delle iniziative e l'obbligo di attivazione si traduce nel dare seguito all'impulso conseguente all'iniziativa regionale finalizzata all'intesa.

Il riferimento al coordinamento della finanza pubblica contenuto nell'inciso iniziale del comma 571 della Legge di Stabilità 2014 («Anche ai fini di coordinamento della finanza pubblica, il Governo si attiva sulle iniziative delle regioni presentate al Presidente del Consiglio dei ministri e al Ministro per gli affari regionali ai fini dell'intesa ai sensi dell'articolo 116, terzo comma, della Costituzione nel termine di sessanta giorni dal ricevimento») sembra aggiungere una chiave di lettura ulteriore rispetto a quella dell'obiettivo dell'impulso procedurale in raffronto ai procedimenti costituzionalmente previsti: in questa prospettiva, l'autonomia differenziata risulterebbe funzionale anche al coordinamento della finanza pubblica.

Per completare il quadro storico-normativo, vale la pena ricordare che il testo di riforma costituzionale approvato dal Parlamento nel corso della XVII legislatura e non confermato dall'esito del referendum di fine anno 2016 conservava sì l'impianto vigente dell'art. 116, co. 3, ma con alcune modifiche: in primo luogo, esso riduceva l'ambito delle materie per cui era possibile attribuire particolari forme di autonomia alle Regioni ordinarie; poi, oltre al rispetto dei principi di autonomia finanziaria degli Enti territoriali ex art. 119 Cost., si richiedeva alla Regione interessata anche l'equilibrio tra entrate e spese del proprio bilancio.

Fallito il tentativo di referendum, le Regioni Veneto e Lombardia hanno, a propria volta, svolto il 22 ottobre 2017, con esito positivo, due referendum consultivi, mentre la Regione Emilia-Romagna si è attivata, su impulso del suo Presidente, con l'approvazione da parte dell'Assemblea regionale, il 3 ottobre 2017, della risoluzione, richiesta dall'articolo 116, co. 3 Cost., per l'avvio del procedimento finalizzato alla sottoscrizione dell'intesa con il Governo.

A seguito di tali iniziative, a fine 2017 è stata svolta un'indagine conoscitiva in seno alla Commissione bicamerale per le questioni regionali, che ha portato alla definizione di un documento conclusivo, in cui si evidenzia come il percorso autonomistico delineato dall'art. 116, co. 3 Cost. miri ad **arricchire di contenuti e a completare l'autonomia ordinaria**, nell'ambito del disegno delineato dal Titolo V della Parte II della Costituzione (quindi **nel solco della Costituzione**, non in chiave eversiva, come da taluni sostenuto), e come l'attivazione di forme e condizioni particolari di autonomia presenti significative **opportunità** per il sistema istituzionale nel suo complesso, oltre che per la singola Regione interessata.

La **valorizzazione delle identità, delle vocazioni e delle potenzialità regionali** determinano infatti l'inserimento di elementi di dinamismo nell'intero sistema regionale e, in prospettiva, la possibilità di favorire una **competizione virtuosa** tra i territori. **L'attuazione dell'art. 116, co. 3 Cost. non deve pertanto essere intesa in alcun modo come lesiva dell'unitarietà della Repubblica e del principio solidaristico che la contraddistingue.**

Sulla scorta di tali rassicurazioni, il 28 febbraio 2018 il Governo ha sottoscritto con ciascuna delle tre Regioni richiedenti un accordo preliminare per l'attribuzione di maggiori forme di autonomia; in tali accordi sono stati individuati i principi generali, la metodologia e un primo elenco di materie (tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, tutela della salute, istruzione, tutela del lavoro, rapporti internazionali e con l'Unione Europea) in vista della definizione delle singole intese.

Gli accordi preliminari prevedono (art. 2 delle "Disposizioni generali") che **l'intesa abbia una durata decennale**, potendo comunque essere **modificata in qualunque momento di comune accordo** tra lo Stato e la Regione «qualora nel corso del decennio si verificano situazioni di fatto o di diritto che ne giustificano la revisione».

Tutte e tre le Regioni si sono riservate la possibilità

di estendere in un momento successivo il negoziato ad altre materie.

A seguire, altre Regioni, pur non avendo firmato alcuna pre-intesa con il Governo, hanno espresso la volontà di intraprendere un analogo percorso: si tratta di Campania, Liguria, Lazio, Marche, Piemonte, Toscana e Umbria, mentre Basilicata, Calabria e Puglia non hanno ancora formalmente conferito ai rispettivi Presidenti l'incarico di chiedere al Governo l'avvio delle trattative, ma hanno assunto iniziative preliminari, che in alcuni casi hanno condotto all'approvazione di atti di indirizzo. Infine, due Regioni, Abruzzo e Molise, sono intenzionate a richiedere l'autonomia differenziata, ma non risultano aver ancora avviato iniziative formali.

Va segnalato che la relazione presentata nel marzo 2022 dal gruppo di lavoro sull'autonomia differenziata istituito dal Governo Draghi non è stata pubblicata perché critica nei confronti delle bozze di intesa già raggiunte.

L'iter per giungere all'entrata in vigore delle autonomie differenziate è, in realtà, ancora lungo e lastricato di ostacoli e insidie, nonostante i proclami ottimistici che fissano tale traguardo a fine 2023. Infatti, il DDL approvato dal Governo il 2 febbraio scorso è passato al vaglio delle Conferenze esecutive, come previsto dalla legge; la Conferenza Stato-Regioni si è espressa a favore il 3 marzo, con una chiara spaccatura politica: a favore le Regioni governate dal centro-destra, contrarie quelle di centro-sinistra.

Dopo l'esame della Conferenza Stato-Regioni e della Conferenza Unificata, il Consiglio dei Ministri riprenderà in mano il DDL. Se lo modificherà, serviranno nuovi pareri; qualora invece il testo non subisca interventi nelle Conferenze, potrebbe tornare in Consiglio dei Ministri per il via libera definitivo. Dopo l'ok del Governo, a quel punto toccherà al Parlamento, dove la legge seguirà il consueto iter di approvazione.

Parallelamente, si dovrà svolgere da parte di un'apposita Cabina di regia, istituita dalla Legge di Bilancio 2023 (L. 29 dicembre 2022, n. 197), una **ricognizione sui livelli essenziali delle prestazioni (LEP)**, vale a dire sulle prestazioni minime che devono essere assicurate in tutto il territorio nazionale per garantire i diritti sociali ed economici dei cittadini.

Sulla Legge di Bilancio 2023 vale la pena soffermarsi, giacché ha, per così dire, tradotto in "diritto positivo" il programma teorico dell'autonomia

differenziata: infatti, l'art. 1, co. 791, con un accostamento inedito, stabilisce che il riconoscimento dell'autonomia è vincolato ai LEP. La norma, precisamente, prescrive che **l'attribuzione dell'autonomia differenziata sia subordinata alla determinazione dei LEP**, disegnandone, quindi, una disciplina specifica: la definizione dei livelli è resa al fine esplicito di dare completa attuazione all'art. 116 Cost. e assume la forma giuridica di un DPCM. Infatti, in esito a tale fase definitoria – sulle cui insidie ci si soffermerà di seguito – il Consiglio dei Ministri emanerà di un DPCM per ogni LEP individuato. Tali decreti dovranno prima trovare l'intesa della Conferenza Unificata e poi arrivare alle Camere, che potranno esprimersi con atti di indirizzo entro 60 giorni.

Sarà poi il turno delle singole Regioni, che potranno inviare la proposta di intesa al Consiglio dei Ministri per la successiva valutazione da parte dei Ministeri competenti, prodromica all'avvio del negoziato Governo-Regioni, al termine del quale il Governo approverà lo schema di intesa definitivo. L'accordo, che come detto non potrà superare la durata di 10 anni (rinnovabili), verrà sottoscritto dal Presidente del Consiglio dei Ministri e dal Presidente della Giunta Regionale e allegato a un disegno di legge di approvazione da presentare alle Camere, che lo voteranno a maggioranza assoluta dei rispettivi componenti.

Sin qui il quadro giuridico e la cronaca della storia più recente; vale ora la pena di cedere la penna a un esperto di autonomie, il Prof. Francesco Palermo, che, oltre ad essere Docente Ordinario di Diritto Pubblico Comparato all'Università di Verona e Direttore dell'Istituto di Studi Federali Comparati *Eurac Research* di Bolzano, è stato Senatore della Repubblica proprio nella XVII Legislatura, nel Gruppo Parlamentare "Per le Autonomie": un protagonista autorevole, coinvolto in prima persona nei processi autonomistici (è stato anche membro delle Commissioni Paritetiche per il Trentino-Alto Adige), in grado di focalizzare le criticità ideologiche alla base di un possibile modello autonomistico regionale italiano e gli ostacoli fattuali al percorso sopra delineato.

§ 2. - La premessa di fondo è che le Costituzioni non sono neutrali: si basano su scelte ideologiche, e la loro tenuta dipende proprio dalla condivisione sociale di tali scelte. Una delle premesse ideologiche della nostra Costituzione concerne l'assetto regionale: sin dal 1948 si è optato per un modello

né unitario né federale, basato sul compromesso, che si ritrova nell'art. 5 della Costituzione, tra unità e indivisibilità da un lato e autonomia e decentramento dall'altro, senza dimenticare le autonomie speciali, che sono ontologicamente diverse dall'autonomia differenziata di cui al DDL Calderoli, ma che sono simili negli effetti, in quanto si configurano come il riconoscimento di forme particolari di autonomia basate sulle specifiche esigenze dei territori.

In Italia, però, non c'è mai stata una vera condivisione di una simile premessa politico-ideologica, e forse è proprio da questo dato di fatto che partono molti degli equivoci sviluppatisi intorno all'autonomia differenziata. Infatti, nel nostro Paese è sempre mancata una "cultura dell'autonomia", così come un disegno condiviso dell'assetto territoriale, anche prima della Costituzione.

Dato che non deve, in fondo, sorprendere, se pensiamo alla storia geopolitica e del diritto italiano, caratterizzata sin dal Medioevo da una marcata frammentazione e dal c.d. "particolarismo giuridico" (la definizione è del noto filosofo del diritto Giovanni Tarello).

Il dibattito sull'attuazione dell'art. 116, co. 3 Cost. si incaglia proprio sulla mancata condivisione della premessa ideologica di un assetto territoriale decentrato e differenziato, perché questo è per molti totalmente inaccettabile, nonostante sia sancito dalla Costituzione nei principi fondamentali (art. 5) e nel Titolo V.

Se manca la condivisione della scelta di fondo del Costituente ed è assente una cultura complessiva dell'autonomia appare assai improbabile che il processo di differenziazione in corso possa arrivare a completamento, soprattutto non nelle forme previste dall'attuale disegno di legge, posto che il testo di Calderoli non è il primo, giacché è stato preceduto da un DDL dell'allora Ministro Boccia durante il Governo "Conte 1" e anche dai passaggi precedentemente ricordati fin dal Governo Gentiloni.

Il testo attuale, in realtà, è molto attento ad assicurare il rispetto dell'uguaglianza e a introdurre il delicatissimo tema delle risorse finanziarie, che devono accompagnare il processo di rafforzamento dell'autonomia regionale: infatti, si preoccupa di affermare alcuni principi quali l'obbligo di garantire l'invarianza finanziaria e l'equilibrio di bilancio. In più si prevede che gli oneri finanziari debbano essere annualmente riesaminati da parte delle Commissioni paritetiche previste dalle intese, e ancora si sancisce il divieto, costituzionalmente

imposto dall'art. 119 Cost., di pregiudicare l'entità delle risorse destinate ad altre Regioni.

Al riguardo, già nell'ambito dell'indagine conoscitiva di fine 2017 sopra richiamata, è emersa come centrale l'esigenza del rispetto del principio, elaborato dalla giurisprudenza costituzionale, della necessaria correlazione tra funzioni e risorse (art. 119, co. 4 Cost.), secondo cui ciascun Ente territoriale è chiamato all'autosufficienza finanziaria per l'esercizio delle funzioni ad esso affidate mediante tributi propri, compartecipazioni al gettito di tributi erariali secondo il criterio della territorialità dell'imposta, e risorse derivanti dal fondo perequativo. Queste tre fonti di entrata devono soddisfare il fabbisogno dell'Ente, secondo il principio del finanziamento integrale dei livelli essenziali delle prestazioni (LEP) concernenti i diritti civili e sociali e delle funzioni fondamentali degli Enti Locali.

Di fatto, però, nella fase attuale ancora non si può conoscere l'eventuale impatto finanziario della legge, giacché la quantificazione concreta dei trasferimenti per l'attuazione delle varie (ed eventuali) intese è ancora tutta da sviluppare, quindi sarà semmai in quella sede che si potrà valutare concretamente la sostenibilità finanziaria dell'operazione.

Qualche riflessione merita anche la definizione dei LEP: sulla base dell'art. 116 Cost., la loro determinazione è attratta nell'autonomia differenziata, e quindi è espressione di un'autonomia che, testualmente, è «ulteriore» e «particolare», cioè funziona con la logica della "regola speciale" e della "deroga". Se a questo si aggiunge che nella Legge di Bilancio 2023 i LEP sono emanati sotto forma di DPCM e sono trattati come i LEA (Livelli Essenziali di Assistenza), vale a dire come le prestazioni che il Servizio Sanitario Nazionale (SSN) è tenuto a fornire a tutti i cittadini, gratuitamente o dietro pagamento di una quota di partecipazione (ticket), con le risorse pubbliche raccolte attraverso la fiscalità generale (tasse), il perimetro di determinazione dei LEP si stringe molto: è un dato di fatto che storicamente la giurisprudenza, nel sindacato sul DPCM che fissa i LEA e che poi si riflette sulle autonomie, non applica mai un'interpretazione estensiva, assoggettandoli anzi a interpretazione letterale, con divieto di analogia.

Il cerchio della determinazione dei livelli si stringe ancora se si considera il fatto che in giurisprudenza l'interpretazione restrittiva dei LEA ha causa dichiarata nel vincolo di bilancio: non a caso, nel comma 791 della Legge di Bilancio 2023 i LEP sono configurati come «soglia di spesa costituzional-

mente necessaria che costituisce nucleo invalicabile per erogare le prestazioni sociali di natura fondamentale, per assicurare uno svolgimento leale e trasparente dei rapporti finanziari tra lo Stato e le autonomie territoriali, per favorire un'equa ed efficiente allocazione delle risorse collegate al Piano nazionale di ripresa e resilienza, [...] e il pieno superamento dei divari territoriali nel godimento delle prestazioni inerenti ai diritti civili e sociali e quale condizione per l'attribuzione di ulteriori funzioni». Il vincolo di bilancio diventa principio, finendo per chiudere tutta la determinazione dei livelli in senso riduttivo.

In termini di sistema, pertanto, **i livelli essenziali sono l'eccezione e non la regola**. Non sono principi, ma un'entità particolare, e per questo non si estendono, manifestando il fatto che **l'interesse primario** è quello pubblico al **vincolo di bilancio**. Si spiega così il fatto che in giurisprudenza la lettura riduttiva dei livelli abbia la forza di limitare i diritti fondamentali e di trasformarli in diritti finanziariamente condizionati.

V'è poi da chiarire che la **definizione dei LEP** prima dell'avvio del processo di autonomia differenziata non è un obbligo derivante direttamente dalla Costituzione (che richiama esclusivamente l'art. 119 rendendo la differenziazione attivabile solo per le Regioni che rispettino l'equilibrio di bilancio, mantenendo i fondi perequativi e quelli straordinari per le Regioni in difficoltà), bensì una **scelta del Legislatore**.

Si è arrivati a dire che la loro definizione è una **pre-condizione** per l'attuazione dell'autonomia differenziata attraverso un percorso tortuoso, ed è proprio questo il delicato meccanismo su cui la riforma rischia di incepparsi. Motivo per cui si è deciso di coinvolgere ampiamente le Aule parlamentari, che decideranno sulla base di quanto valutato dall'apposita Cabina di regia.

Quello che spaventa molti, pensando alla fase appena descritta, è la determinazione dei costi standard come base dei LEP: se, per esempio, un letto in terapia intensiva deve costare X (costo standard) e ce ne vogliono Y per numero di abitanti (LEP), questi sono i vincoli entro i quali potrà muoversi la Regione, che saranno poi sottoposti a revisione annuale da parte delle Commissioni paritetiche.

Ma la garanzia dei costi standard è un tema afferente allo Stato più che alle Regioni, e paradossalmente se lo Stato non riesce a garantirli, non può partire il processo di autonomia differenziata.

Altro paradosso: si potrebbe porre un problema per le autonomie speciali, che si vedrebbero assoggettate a nuovi vincoli derivati dalla definizione puntuale dei LEP che attualmente manca, e su questo tema potrebbe aprirsi un'altra partita delicata, da affrontare in futuro.

In relazione alle autonomie speciali, peraltro, pur avendo natura costituzionalmente diversa e non essendo direttamente toccate dal processo di differenziazione (ma potrebbero esserlo sul piano politico), non può non notarsi come la loro stessa esistenza (in alcuni casi intangibile perché soggetta a garanzia internazionale) dimostri non solo la compatibilità dell'asimmetria con la Costituzione, ma addirittura la sua **necessità costituzionale**, almeno in alcuni territori.

Un'ultima chiosa: cosa accade in altri Paesi, europei e non, basati sull'asimmetria delle competenze?

In altri contesti le differenze sono un po' più accettate, pur con momenti di potenziale scontro, come, per esempio, sta accadendo nel Regno Unito a causa della recente legge approvata dalla Scozia sul riconoscimento facilitato del terzo genere, che non ha incontrato il favore di Londra. Oppure, si pensi al Canada, dove sono previsti diritti particolari per alcune Province, nello specifico il Québec, ed esiste addirittura nella Carta dei diritti una clausola apposita che consente di derogare temporaneamente ad alcuni diritti fondamentali per conseguire un obiettivo politico, al fine di evitare un conflitto giurisdizionale.

In ogni caso, pur con queste contrapposizioni, l'asimmetria si rivela in tali sistemi giuridici un elemento imprescindibile dell'autonomia; persino in ordinamenti cooperativi come la Germania ci sono state riforme costituzionali che hanno consentito ai territori di adottare norme diverse all'interno di un quadro costituzionalmente garantito.

Il punto è che con regole identiche per tutti non si ha autonomia; quindi, se si vuole andare in quella direzione, un grado di differenziazione è necessario, partendo dall'assunto che proprio **trattando con norme uguali situazioni diverse si rischia di produrre iniquità**.

Il Tribunale Unificato dei brevetti: effetto paneuropeo per il nuovo sistema dei brevetti unitari

Lydia Mendola e Maria Balestriero*, Norme&Tributi Plus Diritto, 28 febbraio 2023

Come cambia il panorama brevettuale Europeo dopo l'entrata in vigore del nuovo sistema

Ora è ufficiale: con la ratifica da parte della Germania il 17 febbraio u.s dell'**Accordo sul Tribunale Unificato** ("Accordo") è stato completato l'ultimo tassello mancante per l'entrata in vigore, il **1° Giugno** di quest'anno, del **nuovo sistema europeo dei brevetti unitari**.

Si tratta di una rivoluzione senza precedenti nel sistema brevettuale Europeo, con l'introduzione di un nuovo titolo di privativa, il **brevetto europeo ad Effetto Unitario**, che si affianca al Brevetto nazionale e al Brevetto Europeo, ed il nuovo **Tribunale Unificato dei Brevetti Europei** ("TUB"), che avrà *giurisdizione esclusiva* per le controversie relative alla **contraffazione** e alla **validità dei brevetti ad Effetto Unitario e dei brevetti Europei** (a meno che il titolare del brevetto Europeo decida di "rinunciare" al nuovo sistema, esercitando il diritto di opt-out, come si vedrà di seguito).

Cosa cambierà nel panorama brevettuale Europeo a partire dal 1° Giugno?

Come noto, il Brevetto Europeo dà luogo ad un fascio di diritti d'esclusiva tra loro indipendenti e azionabili nei paesi designati nel titolo europeo, nei quali le estensioni nazionali sono convalidate ed hanno autonoma protezione in base alla legge locale. Con il nuovo sistema, il Brevetto Europeo con Effetto Unitario conterà di un unico **titolo efficace in tutti i Paesi Europei aderenti**

all'Accordo e soggetto alla competenza esclusiva del TUB quanto alle azioni riguardanti la sua **validità** o la sua **violazione**. Tutte le decisioni prese dal TUB, compresi i provvedimenti di *inibitoria, risarcimento dei danni e le decisioni sulla validità di un brevetto*, avranno **effetto paneuropeo**.

Il nuovo sistema offre dunque opportunità senza precedenti, ma presenta delle complessità che è necessario conoscere. I potenziali utenti del nuovo sistema devono pertanto prepararsi per tempo, al fine di fare scelte strategiche consapevoli e sfruttare le nuove possibilità, evitando di essere colti alla sprovvista.

Proprio per discutere di questa straordinaria rivoluzione in ambito brevettuale, il nostro studio legale (Portolano Cavallo) insieme allo studio di consulenza brevettuale Modiano & Partners, ha ritenuto utile organizzare una conferenza con ospiti di eccezione a livello internazionale. In particolare, Willem Hoyng, Presidente del Comitato Consultivo del TUB, membro della commissione che ha redatto le Regole di Procedura della nuova Corte, partner di Hoyng Rokh Monegier; Marina Tavassi, membro della commissione che ha redatto le Rules of Proceedings del TUB, in precedenza Presidente della Corte d'Appello di Milano nonché della Sezione Specializzata in materia di Impresa del Tribunale di Milano; Sabine Agé, partner di Hoyng Rokh Monegier. Per gli studi che hanno organizzato l'evento, hanno partecipato Lydia Mendola, partner di Portolano Cavallo, con

ruolo di moderatrice; Maria Balestrieri, of counsel di Portolano Cavallo; Micaela Modiano, partner di Modiano & Partners e Alessandro Sanchini, Giudice Tecnico del TUB nonché consulente brevettuale di Modiano & Partners

Cos'è il Tribunale Unificato dei Brevetti?

Il TUB è indubbiamente un progetto ambizioso, che consiste nella creazione di un Tribunale internazionale in materia brevettuale, che avrà il compito di applicare il diritto sostanziale contenuto nell'Accordo nonché nell'intero pacchetto di norme rilevanti in base all'ordine gerarchico individuato nell'Accordo stesso. A tendere questo Tribunale, che opererà nel rispetto dei principi di proporzionalità, flessibilità ed equità, darà luogo ad un proprio set di precedenti, rendendosi **autonomo dagli orientamenti dei tribunali specializzati dei singoli Paesi aderenti**. Il nuovo Tribunale si articola in tre Divisioni Centrali (due sono già assegnate a Parigi e Monaco, mentre per la terza sede, originariamente assegnata a Londra, è candidata la città di Milano), nonché in Divisioni Locali e Regionali. In Italia la Divisione Locale ha sede a Milano.

Cosa si intende per opt-out dalla nuova giurisdizione unitaria?

A partire dal **1° Marzo 2023 i titolari di brevetti Europei** avranno la possibilità di decidere se attivarsi ed **esercitare l'opt-out** - in questo modo **rifiutando la giurisdizione esclusiva del TUB** e mantenendo lo status quo - oppure *rimanere inerti*, con la conseguenza che i brevetti Europei risulteranno soggetti alla **giurisdizione esclusiva del nuovo TUB**. Detta scelta potrà essere esercitata dai titolari di brevetti Europei per i prossimi **sette anni**, eventualmente prorogabili per altri sette. Anche qualora si eserciti l'opt-out sarà possibile rientrare nel sistema centralizzato attraverso la **procedura di opt-in**. Da tenere in mente che sia l'opt-out che l'opt-in non potranno essere esercitati laddove il Brevetto Europeo sia oggetto di una causa davanti rispettivamente al TUB o ad un giudice nazionale. Non si pone invece alcuna questione in relazione al brevetto europeo con Effetto Unitario che rimarrà sempre soggetto alla giurisdizione del TUB, senza alcuna opzione alternativa.

Quali sono i pro ed i contro del nuovo sistema?
Il convegno ha consentito di soffermarsi sui

gli indubbi vantaggi che il nuovo sistema centralizzato porta con sé. In primo luogo, con un solo procedimento, applicando una sola legge, si ottiene una sentenza (di *inibitoria, risarcimento danni, validità del titolo*) **efficace in tutti gli Stati firmatari**. Inoltre, in base a quanto previste dalle Regole di Procedura, i procedimenti davanti al TUB saranno **molto rapidi**, all'incirca un anno.

Non solo, un'altra importante novità è che le cause saranno decise non solo da giudici togati, ma anche da **giudici tecnici**, ossia da giudici con specifica esperienza tecnica nel settore di riferimento del brevetto oggetto di causa. In Italia già conosciamo la figura del Consulente Tecnico d'Ufficio, nominato dal giudice come proprio ausiliario nei casi particolarmente complessi sotto il profilo tecnico. Davanti al TUB, il giudice tecnico invece avrà un ruolo di maggiore rilievo, posto che entra a far parte a pieno titolo del collegio giudicante, con **diritto di voto sulla decisione** che sarà resa. Data l'estrema complessità sotto il profilo tecnico di questi giudizi, la presenza di un giudice tecnico nel collegio giudicante è da accogliere con favore e sarà certamente garanzia decisioni di alta qualità.

L'altra faccia della medaglia, ovvia nel contesto di un sistema centralizzato anche sotto il profilo dell'*enforcement del titolo*, è che si dovrà necessariamente valutare il rischio dell'**invalidazione del titolo con efficacia sul territorio di tutti i paesi aderenti** all'Accordo, e dunque il rischio di perdere, con una sola azione, il brevetto in tutti gli Stati aderenti. Stesse considerazioni ovviamente valgono con riferimento ad un'azione volta ad ottenere una dichiarazione di interferenza o non interferenza con un brevetto europeo *non oggetto di opt-out*.

Insomma, le valutazioni da compiere sono molte, determinate anche dalle specifiche dinamiche di mercato legate a certi settori industriali, dalle dinamiche concorrenziali, dal budget allocato sulla tutela brevettuale, etc. Ad esempio, è emerso nel corso della conferenza, che il **settore farmaceutico** sembra orientato, almeno medio tempore, ad adottare un approccio molto cauto con una spiccata preferenza per **l'esercizio dell'opt-out**. È emersa altresì l'assoluta necessità per le società titolari di brevetti di un approfondito confronto con i propri consulenti legali e brevettuali, onde orientare a ragion veduta le proprie scelte.

Come si ottengono i danni qualora sia accertata la contraffazione?

Nel corso della conferenza si è dedicato ampio spazio al tema dei costi della nuova procedura del TUB ed agli spazi accordati dal nuovo sistema al tema del risarcimento dei danni. L'aspetto più interessante è rappresentato dall'**estensione territoriale della domanda risarcitoria**. Infatti il titolare del brevetto europeo con Effetto Unitario o del brevetto Europeo non oggetto di opt-out, laddove venga accertata la contraffazione, potrà chiedere il ristoro dei danni patiti in tutti i paesi coinvolti dall'attività contraffattoria, ottenendo la relativa liquidazione con un unico provvedimento. La domanda risarcitoria potrà essere formulata nel medesimo procedimento volta all'accertamento della contraffazione brevettuale (che lo ricordiamo durerà al massimo poco più di un anno) o in un separato giudizio successivo, la cui durata massima sarà sempre all'incirca di un anno.

Quali sono i costi del procedimento davanti al Tribunale Unificato?

Un giudizio di primo grado avanti al TUB ha

dei **costi**, anche in termini di tasse, che sono certamente **più alti rispetto ad un giudizio ordinario avanti ad una sezione specializzata italiana**. Non è invece possibile dire altrettanto se pensiamo ai procedimenti avanti a tribunali di altri Stati membri. Il TUB diventa però efficiente anche sotto il profilo dei costi nel caso lo si paragoni con i costi sopportati dai titolari dei brevetti quando sono costretti ad instaurare molteplici giudizi avanti a più giudici nazionali aventi ad oggetto il medesimo titolo: scenario questo ricorrente in particolare nel contesto di certi settori industriali.

Le Regole di Procedura prevedono che i costi del giudizio, comprese le spese legali (entro un certo limite) della controparte, vengano **sostenute dalla parte soccombente**. È stato sottolineato dai presenti che i giudici del TUB sono chiamati ad applicare con rigore questa regola, cosa che rappresenta un importante elemento di valutazione, ovviamente a seconda della posizione processuale che si prevede di ricoprire.

**A cura di Lydia Mendola, partner e Maria Balestriero, of counsel, Studio Legale Portolano Cavallo*

L'influenza delle ICT sulla regolazione giuridico-sociale

Manfredo Peter Morbioli – laureando in diritto e tecnologie presso Università degli Studi di Padova

Con il termine **disruption** si intende un fenomeno secondo cui, con l'aumento della diffusione di un'innovazione particolarmente radicale, dovuta per esempio all'introduzione di forme di gestione tecnologica di impatto di quell'esperienza, una serie di modi e di connesse attività di vivere quella medesima esperienza, sempre per l'innovazione, vengono di fatto ad essere ritenute obsolete e dunque meritevoli di essere abbandonati o trasformati radicalmente.

Questa **disruption** è sicuramente riconoscibile nella nascita delle **ICT** (*Information and Communication Technology*), ovvero delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione, l'impatto delle quali nel mondo del diritto è stato talmente dirompente tale da indurre la conseguenza necessaria di ripensare le categorie del diritto stesso come precedentemente pensate attraverso un approccio interpretativo, ove possibile, oppure di crearne di nuove ove un approccio interpretativo di questo tipo non sia possibile.

Le **ICT** sono un insieme di infrastrutture, tecnologie e servizi che permettono la raccolta, la memorizzazione, l'elaborazione, la trasmissione e la fruizione di informazioni attraverso reti di comunicazione. Queste tecnologie includono computer, software, reti di telecomunicazione, internet, dispositivi mobili, sensori, apparecchiature di automazione, sistemi di sicurezza e altro ancora.

Nello specifico esistono 5 **modalità di influenza delle ICT sulla regolazione giuridico-sociale**:

1. Esse incidono sui contenuti della regolazione (dove sottolineo l'utilizzo del termine "regolazione" ad indicare una totalità, riferendomi dunque all'intera gerarchia delle leggi e non

la semplice legislazione), in due distinti modi: l'introduzione o modificazione dei testi, e l'ampliamento e/o modifica del significato dell'esperienza, come precedentemente accennato.

Un *esempio* potrebbe essere riferito all' *Internet Service Provider*, o *ISP*, ovvero un fornitore di servizi Internet che offre agli utenti (residenziali o imprese), dietro la stipulazione di un contratto di fornitura, servizi inerenti a Internet (i principali dei quali sono l'accesso al World Wide Web e la posta elettronica). Pensando a una ISP che cura la pubblicazione di notizie o informazioni, nel caso venissero divulgate delle informazioni errate o costituenti reato, la ISP può essere ritenuta accusabile? Quindi può essere considerato un editore? Il problema si in quanto se la risposta è affermativa allora la disposizione della norma giuridica viene modificata; avvenendo assieme alla modifica dei testi anche la modifica della interpretazione di essi (la quale può variare da caso a caso).

2. *Modificano la semantica dei termini prasseologici*, ove per "semantica" si intende il riferimento del termine, e per "prasseologici" i comportamenti. Questa modalità consiste di conseguenza nella modifica dei riferimenti dei termini con cui si rappresentano i comportamenti concreti. Fornisco un paio di esempi:

a. Quando parliamo del processo telematico, l'attività prima era svolta senza l'ausilio di internet, bensì ora è possibile depositare gli atti a mano tramite una piattaforma online, evitando quindi di recarsi al deposito atti in cancelleria in cer-

ti orari ed incontrarsi e relazionarsi con certe persone. Capiamo, dunque, che a cambiare è stato solamente il comportamento, definendosi così nuovi riferimenti prasseologici, quando l'istituto rimane tale e quale.

- b. Altra esemplificazione che può apparire banale potrebbe riguardare il caso di un corso universitario dove è imposto l'obbligo di frequenza. È comunque attestabile come presenza assistere alle lezioni in modalità online e quindi a distanza? Si potrebbe discutere sulle varie interpretazioni, tuttavia risultano chiari i nuovi riferimenti prasseologici.
3. *Trasformano la disponibilità e l'utilizzabilità dell'informatica giuridica*: dal punto di vista storico la prima incidenza la si ha attraverso la costituzione di *banche dati giuridiche*. Inizialmente le banche dati raccoglievano testi normativi, ma col tempo e lo sviluppo della tecnologia esse si sono arricchite fino a dare accesso a tutta la legislazione. Sorge allora il problema di verificare l'inerenza dell'informazione (utilizzabilità), e non di come raggiungerla. Il problema si è trasformato quindi nell'immensità dell'informazione reperibile.

Questo ha a che fare con la *topica* quale momento della retorica, ovvero *l'arte di costruire discorsi argomentati ove è in gioco la decisione su quale debba prevalere*. La retorica romana suddivide infatti il discorso retorico in momenti: un primo momento nel quale si ricercano gli argomenti, e un secondo momento, costituito dalla *topica*, che si esplica nell'attività di scelta degli argomenti/ragioni da utilizzare nell'argomentazione. Questo secondo momento è stato profondamente modificato dalle nuove modalità di ricerca; infatti, oggi la *topica "digitale"* consisterebbe nel capire tra le varie risposte fornite dal sistema digitale quali informazioni prendere. È avvenuto dunque un ribaltamento, secondo il quale la difficoltà non sta più nella ricerca delle informazioni, bensì nel riconoscere quale tra l'immensa massa di informazioni risulti attendibile. Si pensi solo al fatto che, secondo uno studio recente, il totale di dati è cresciuto fino a più di 1600 *esabyte* tra il 2006 e il 2011, oltrepassando la soglia dello *zettabyte* (1000 *esabyte*). Questo numero tende a crescere di circa quattro volte ogni tre anni, e sono numeri che continueranno a salire nel prossimo futuro, tant'è che si parla di età dello *zettabyte*.

4. *Richiedono un ampliamento dei saperi di base*: tenendo conto della lontananza che vi è tra disposizioni e norme, e quindi il ruolo che svolgono le comunità interpretative, quest'ultime si sviluppano all'interno di determinati paradigmi di pensiero, dove il *paradigma*, nell'epistemologia del '900, è parte dello studio della scienza. Qui il ruolo dello scienziato *Thomas Kuhn*; infatti si era sempre pensato che la scienza fosse un processo cumulativo del sapere, ma Kuhn afferma che si, nella scienza vi sono dei *"balzi"*, però essi costituiscono per lo più degli elementi di rottura tra un'innovazione e l'altra, e che quindi la scienza non si sviluppa in continuità. Per Kuhn la scienza produce *l'incommensurabilità* dei paradigmi scientifici, ovvero la mancanza o insufficienza di una misura o di un termine di riferimento comune, ai fini di una conveniente definizione quantitativa.

Per cui il *paradigma* è l'insieme delle credenze, del contesto e delle teorie che formano il nucleo entro cui ci si muove (ad esempio il paradigma di Aristotele, dove il suo pensiero è dato dal mondo, certamente diverso dal nostro, in cui viveva).

Dunque, se esiste questa incommensurabilità dei paradigmi scientifici, e dunque elementi di rottura all'interno di uno stesso ambito (in questo caso la scienza), non è forse vero che questa incommensurabilità sarà più "grave" tra contesti e/o discipline diverse? Per esempio scienza e diritto? Come possono essere commensurabili? Come fa allora un giudice a comprendere la scienza (o nel nostro caso le *ICT*) se il suo ambito di formazione è il diritto? In questo caso si parla di opacità normativa, ovvero il giudice si basa su libri, testi, ecc. riguardanti un sapere che non è il suo, oppure si rivolge ad esperti di quel determinato ambito che gli spiegano la situazione in termini più semplici. In tal caso si può ancora parlare di scienza?

Questo appena esposto si definisce *"Dilemma dell'incommensurabilità"*. Si tratta di un'alternativa non conciliabile: o si accetta un discorso rigoroso ma incomprensibile, oppure un discorso comprensibile ma non rigoroso.

Cosa intendiamo allora per *ampliamento dei saperi di base*? Tanto più un sapere diviene specialistico, meno persone possono rientrare in tale campo in modo da comprenderlo, dunque il dilemma dell'incommensurabilità aumenta. Le *I.C.T* in particolare

richiedono la condizione che i saperi specialistici si aprano alle comunità che trattano del diritto.

5. Influenzano l'interpretazione dei valori morali che connettono diritto e società: le differenti tecnologie modificano e hanno modificato il nostro senso morale (prima *computerethics* - poi *cyberethics*). Ciò ha incidenza sul diritto, poiché tra la morale e il diritto vi è una relazione imprescindibile.

Concludendo, da questa prima analisi sul come le nuove tecnologie abbiano influito sulle categorie del diritto, risulta evidente che la rivoluzione digitale esige la necessità della formazione di figure dotate di competenze giuridiche, con una profonda consapevolezza del funzionamento delle nuove tecnologie e in particolare dell'informatica, dato il fatto che le *ICT* rappresentano a tutti gli effetti un'innovazione "*disruptive*".

La cessione di azioni fatta in violazione del diritto di prelazione previsto dallo statuto: è efficace?

Ilaria Manin, avvocato presso Greggio – Avvocati d'Impresa

1. Premessa.

Il codice civile enuncia quale regola generale per le società di capitali quella della libera trasferibilità delle azioni e delle partecipazioni, sia per atto tra vivi, che a causa di morte; è quanto emerge dal disposto degli artt. 2355 e 2469, comma primo, c.c., dettati rispettivamente per le S.p.A. e per le S.r.l.

Lo stesso codice, tuttavia, oggi più che nel passato tempera tale principio, prevedendo, agli artt. 2355 *bis*, comma secondo, c.c. e 2469, comma secondo, c.c., che si possa limitare la circolazione delle azioni circoscrivendo, di fatto la portata del principio della libera trasferibilità, sino a giungere all'estremo opposto di escluderne, anche del tutto, l'operatività.

A tale riguardo vengono in rilievo le clausole statutarie di prelazione, che, volte ad evitare l'accesso di terzi estranei nella società e di mantenere stabili i rapporti tra i soci, impongono al socio, il quale decida di vendere la propria partecipazione, di offrirla preventivamente agli altri soci (o ad altri soggetti) e di preferirli ai possibili terzi acquirenti. Nonostante la estrema diffusione nella prassi (nelle società a responsabilità limitata la presenza della clausola di prelazione in statuto rappresenta un elemento costante, quasi tralatizio), la produzione giurisprudenziale formatasi negli anni si è concentrata sull'ipotesi in cui tale clausola venga violata, e un socio ceda le proprie azioni senza prima offrirla preventivamente agli altri soci.

2. Gli approdi giurisprudenziali.

La dottrina e la giurisprudenza largamente maggioritaria riconoscono che le clausole statutarie di prelazione costituiscano una **prelazione reale** e

siano quindi opponibile *erga omnes*, cagionando l'inefficacia nei confronti della società dell'atto di trasferimento eseguito in violazione della clausola di prelazione, potendo la società medesima rifiutare di riconoscere quale socio l'acquirente della partecipazione il cui acquisto si sia verificato in violazione di detta clausola [Trib. Milano 9.3.2015, Trib. Catania 5.5.2003; Trib. Napoli, 21.01.1995; Trib. Como 23.2.1994; Cass. Civ., 21.10.1973, n. 2763].

Invero, posto che nel caso in cui la clausola di prelazione venga violata, il contratto traslativo si considera **inefficace nei confronti della società e nei confronti dei soci beneficiari del diritto di prelazione** e, di conseguenza, si considera legittimo il rifiuto della società di iscrivere il cessionario nel libro dei soci. Pertanto il soggetto legittimato ad esercitare i diritti sociali rimane il socio cedente che ha violato la clausola di prelazione [Trib. Milano 26.2.2015; Trib. Napoli 7.4.2005].

La giurisprudenza di merito si è spinta ad affermare che i soci pretermessi possano agire nei confronti del socio alienante e dell'acquirente per far valere l'inefficacia del trasferimento e chiedere, financo, il risarcimento dei danni [Trib. Catania 5.5.2003; Trib. Roma 18.3.1998].

Da ciò discende la necessità di chiarire, ove il socio trasferisca la propria partecipazione in violazione delle limitazioni statutarie, il destino del negozio concluso tra il socio e l'acquirente. La giurisprudenza prevalente sostiene l'efficacia inter partes dell'alienazione delle azioni: limitato il trasferimento non subirebbe limitazioni sul piano sostanziale della proprietà, ma solo sul piano dell'opponibilità alla società con la conseguenza che l'acquirente non assumerebbe la legittimazione a chiedere l'i-

scrizione nel libro dei soci e ad esercitare i diritti sociali (C App. Milano 26.10.1982)

Nonostante la giurisprudenza richiamata riguardi delle S.r.l. non si dubita che tali principi si applichino anche alle S.p.A., in quanto è la stessa Suprema Corte a richiamare ed applicare i medesimi principi anche per quest'ultimo tipo di società. Invero non mancano contenuti di dottrina che addivengono alle medesime conclusioni facendo riferimento sia alle S.r.l. che alle S.p.A. (<https://ilsocietario.it/bussola/clusole-di-prelazione>, <https://www.altalex.com/documents/news/2022/02/21/la-cessione-di-partecipazioni-societarie-in-violazione-della-clausola-statutaria-di-prelazione>).

Infatti, richiamando quanto affermato nella premessa, il codice civile enuncia quale regola generale per le società di capitali quella della libera trasferibilità delle azioni e delle partecipazioni, sia per atto tra vivi, che a causa di morte. Ciò è quanto emerge dal disposto degli artt. 2355 e 2469, primo comma, c.c., dettati rispettivamente per le S.p.A. e per le S.r.l.-

3. La sentenza n. 12797 del 23.7.2012 della Suprema Corte.

La sentenza di legittimità che ha aperto il dibattito di giurisprudenziale e dottrinale di cui si sono appena delineate, per sommi capi, le conclusioni raggiunte è la n. 12797 del 23.7.2012. In punto di premesse di ordine generale e sistematico riguardo la clausola di prelazione annoverata tra le clausole statutarie, la Corte di Cassazione afferma che: *"Ritenere che con l'inserimento della clausola in esame nello statuto si sia voluto attribuirle anche una rilevanza organizzativa, e non solo parasociale, appare d'altro canto del tutto coerente. Clausole come quelle di prelazione (o di gradimento) infatti sono tali da incidere sul rapporto tra l'elemento capitalistico e quello personale della società, accrescendo il peso del secondo elemento rispetto al primo, secondo quanto i soci valutino più adatto alle esigenze dell'ente. Il necessario corollario è che, allora, tali clausole possano assolvere anche ad una funzione specificamente sociale; da ciò la loro collocazione nello statuto organizzativo della società. Se così è, però, sotto diverso ed ulteriore profilo, deve ammettersi che, con un tale inserimento tali clausole cessino di esser regolate dai soli principi del diritto dei contratti, per rientrare, invece, nell'orbita più specifica della normativa societaria (così anche Cass. 19.8.1996 n. 7614). Ed, in quest'ottica, può essere condivisa anche la tesi - peraltro per nulla pacifica nella stessa giurispruden-*

za - secondo cui la clausola statutaria di prelazione avrebbe efficacia reale ed i suoi effetti sarebbero opponibili anche al terzo acquirente: perchè, appunto, si tratta di una regola del gruppo organizzato, alla quale non potrebbe non conformarsi colui che intendesse entrare a far parte di quel gruppo (Cass. 29.8.1998 n. 8645; Cass. 19.8.1996 n. 7614)".

La Suprema Corte riconosce, dunque, per un verso, la portata sociale e organizzativa della clausola, dall'altro il fatto che una volta che la stessa sia stata inserita nello statuto, l'osservanza della stessa risponde ad un interesse della società, la cui violazione comporta l'opponibilità del contenuto della clausola violata al terzo acquirente e, coerentemente, l'inefficacia dell'atto di trasferimento in senso assoluto: verso i soci pretermessi e verso la società.

In questa direzione si esprime la giurisprudenza oggi maggioritaria: non essendo il trasferimento efficace nei confronti della società ed i soci prelazionari pretermessi, non sarebbe possibile procedere all'iscrizione a libro soci (Cass., 2 dicembre 2015, n. 24559, *Giur. it.*, 2016, 1922 e *Società*, 2016, 366; Cass., 3 giugno 2014, n. 12370, *Foro it.*, 2014, 1, 2826 e *Società*, 2015, 543; Trib. Napoli, 5 marzo 2014, in *Società*, 2016, 477; Trib. Cagliari, 28 agosto 2006, *Riv. giur. sarda*, 2008, 2, 323; Trib. Brindisi, 17 marzo 2006, *Società*, 2007, 1513; Trib. Milano, 10 marzo 2006, *ivi*, 2007, 165; Trib. Roma, 8 luglio 2005, in *Riv. not.*, 2006, 553 cit.; Trib. Roma, 4 maggio 1998, *Società*, 1998, 1188; Trib. Roma, 23 ottobre 1991, *ivi*, 1992, 357; Trib. Milano, 23 settembre 1991, *ibidem*); tale inefficacia sarebbe poi opponibile al terzo senza limiti di tempo (Così Cass., 10 dicembre 1994, n. 10570, *Società*, 1995, 510; in senso contrario, però, Cass., 5 novembre 1992, n. 11973, che ha affermato la esistenza di una prescrizione quinquennale).

Si comprende agevolmente che la *ratio* sottesa alla comminazione della sanzione dell'inefficacia, a differenza della nullità, risiede nella possibilità di portare successive integrazioni alla fattispecie viziata o mancante, idonee a rendere pienamente produttivo di effetti il contratto di trasferimento della partecipazione a favore del terzo: ad esempio, attraverso la rinuncia del socio prelazionario, che sia a conoscenza di tutte le condizioni della cessione (così Trib. Roma, 8 luglio 2005, *Riv. not.*, 2006, II, 541; MELI, *La clausola di prelazione* cit., 169 ss.).

4. Conclusioni e risvolti pratici.

Traducendo il tutto in termini pratici, riprendendo un'importante pronuncia della Suprema Corte,

“la violazione della clausola statutaria contenente un patto di prelazione comporta l'inopponibilità (della cessione) nei confronti della società e dei soci titolari del diritto di prelazione” (Cass. 2 dicembre 2015, n. 24559), pur rimanendo valido *inter partes* (ossia tra socio cedente e terzo cessionario) l'atto di cessione. Si prendano in esame le conseguenze dell'inefficacia nei confronti di determinati soggetti (soci e società) e della, contemporanea, validità/efficacia nei rapporti tra cedente e cessionario analizzando le singole posizioni dei soggetti coinvolti e i rapporti che intercorrono tra loro.

Per il terzo cessionario, effetto principale dell'inefficacia della cessione nei confronti della società sarà che costui non potrà acquisire lo *status socii* e, conseguentemente, non potrà attribuire un effetto sanante dell'operazione.

Infatti, rispondendo la clausola anche ad esigenze di regolamentazione degli interessi dei soci *uti singuli*, l'atto di trasferimento compiuto in violazione della prelazione, pur inefficace verso la società ed i soci pretermessi, si rivela invece valido *inter partes* e darà luogo soltanto ad una tutela obbligatoria a favore del soggetto che ha acquistato la partecipazione, senza poter poi esercitare alcuna prerogativa in ambito societario. La tutela, prevista *ipso iure* dalla inefficacia della cessione nei confronti della società e dei soci pretermessi, si dispiegherà attraverso l'azione risarcitoria o la richiesta della risoluzione della compravendita per mancanza di qualità essenziali ovvero, in via alternativa o cumulativa, la domanda di risoluzione per dazione di *aliud pro alio* con condanna del venditore alla restituzione del corrispettivo (ABRIANI, *Le azioni e gli altri strumenti finanziari* cit., 390 ss.).

Per quanto attiene alla posizione del socio cedente, secondo parte della giurisprudenza, *“dichiarato inefficace rispetto alla società il trasferimento a titolo oneroso delle azioni avvenuto senza il rispetto della clausola statutaria di prelazione, il cedente rimane legittimato all'esercizio dei diritti sociali inerenti le azio-*

ni in forza della iscrizione nel libro soci” (Tribunale di Napoli, ordinanza del 7 aprile 2005).

Il tema della prelazione violata porta ad esaminare l'ulteriore questione della sussistenza di un diritto, per il soggetto pretermesso, di riscattare la partecipazione trasferita in violazione della clausola statutaria.

Sul punto, la giurisprudenza è costante nel negare siffatto diritto al socio pretermesso, al quale quindi spetta solo una tutela di tipo obbligatorio (Cass., 2 dicembre 2015, n. 24559 cit.; Cass., 3 giugno 2014, n. 12370 cit.).

E ciò *“poiché il diritto di riscatto costituisce un così intenso limite all'autonomia contrattuale ed al principio generale di cui all'art. 1379 c.c. che non può ravvisarsi in ipotesi diverse da quelle di prelazione legale in tal senso espressamente regolate dalla legge”*; proprio sotto tale ultimo profilo, è stato infatti osservato che si tratta di un diritto di prelazione consentito dalla legge, ma non di una prelazione legale (da ultimo, Trib. Milano, 13 novembre 2015 e Trib. Roma, 29 settembre 2015, entrambe in www.giurisprudenzadelleimprese.it; Trib. Milano, 26 febbraio 2015, *Società*, 2015, 1006).

Tale orientamento è puntualmente condiviso dalla giurisprudenza, la quale ha specificato che anche in caso di clausola di prelazione contenuta nello statuto, e in quanto tale dotata di efficacia *erga omnes*, la violazione della stessa *“non comporta l'insorgere di un diritto di riscattare la partecipazione oggetto della cessione, salvo che tale diritto non sia stato espressamente previsto dallo statuto”*; con l'ulteriore conseguenza, sul piano processuale, che *“nel caso di violazione di clausola statutaria di prelazione, laddove lo statuto sociale di società per azioni non preveda un diritto di riscatto a favore del socio pretermesso, non sussistono i presupposti per la concessione del sequestro giudiziario, mancando una controversia tra le parti sulla proprietà o il possesso delle azioni oggetto di cessione”* (Trib. Milano, 26 febbraio 2015, cit.).

LAVORO

Strutture
di Nelu Pascu



A cura di

CTP CECCATO
TORMEN
& PARTNERS
CONSULENTI DEL LAVORO

Aiuti di Stato, il regime per under 36, esonero donne e percettori del reddito di cittadinanza

Manuela Baltolu, Norme&Tributi Plus Lavoro, 1 marzo 2023

A oggi non sono ancora fruibili le agevolazioni contributive introdotte dalla legge 197/2022 per il 2023, di queste due sono mere riproposizioni di benefici già esistenti, ovvero l'under 36 e l'esonero donne, già disciplinati dalla legge 178/2020 per il biennio 2021- 2022 (commi 297 e 298 articolo 1, legge 197/2022), e solo la terza, il nuovo esonero per percettori di reddito di cittadinanza (commi 294-296, articolo 1, legge 197/2022) effettivamente si può definire una misura aggiuntiva, nonché alternativa all'ulteriore beneficio già in essere per questi soggetti (di cui all'articolo 8 del DI 4/2019).

Sono tutte subordinate, infatti, all'autorizzazione Ue ai sensi dell'articolo 108 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (Tfue), il quale prevede l'esame permanente della Commissione dei regimi di aiuti esistenti negli Stati membri al fine di identificare le misure che, istituite o da istituirsi presso lo Stato di riferimento, siano compatibili con il mercato interno in deroga alle disposizioni dell'articolo 107 o ai regolamenti di cui all'articolo 109, quando circostanze eccezionali giustificano tale decisione.

Qualora il Consiglio non si sia pronunciato entro tre mesi dall'avvio della procedura di esame richiesta dallo stato membro, la Commissione potrà comunque deliberare.

In particolare il paragrafo 3, espressamente richiamato dal comma 299, articolo 1, della legge 197/2022, afferma che «Alla Commissione sono comunicati, in tempo utile perché presenti le sue osservazioni, i progetti diretti a istituire o modificare aiuti. Se ritiene che un progetto non sia compatibile con il mercato interno a norma dell'articolo 107, la Commissione inizia senza

indugio la procedura prevista dal paragrafo precedente. Lo Stato membro interessato non può dare esecuzione alle misure progettate prima che tale procedura abbia condotto a una decisione finale».

Pertanto, finché non sarà ufficializzata la decisione Ue, le agevolazioni in trattazione non potranno trovare applicazione, fermo restando che saranno comunque necessarie le consuete regole applicative da parte dell'Inps.

Una volta approvate dalla Ue, le stesse non saranno assoggettate ad alcun massimale di utilizzo poiché nel testo normativo non è stato identificato un regime di aiuti di riferimento che implichi un limite di importo, come invece è avvenuto nella legge 178/2020, relativamente sia all'under 36, sia all'esonero donne, in cui è presente espresso riferimento alla "sezione 3.1 della comunicazione della Commissione europea C(2020) 1863 final, del 19 marzo 2020, recante un «Quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza del COVID-19», e nei limiti e alle condizioni di cui alla medesima comunicazione".

Nella citata legge 197/2022 non è richiamato alcun regime particolare ma, come detto, la sola autorizzazione preventiva di cui all' articolo 108 del Tfue; se ne deduce pertanto che se si fosse voluto inserire un ulteriore regime di regolamentazione esso sarebbe stato specificatamente indicato nella norma.

Inoltre, il citato temporary framework è andato a scadenza il 30 giugno 2022, l'attuale temporary crisis framework ha ricompreso al suo interno la sola decontribuzione Sud (commi 161-168,

articolo 1, legge 178/2020) e, per quanto riguarda il regime de minimis, l'articolo 3, comma 1, del relativo Regolamento Ue 1407/2013 esclude tali aiuti dall'obbligo di notifica di cui all'articolo 108,

paragrafo 3 del trattato, confermando pertanto il regime de minimis come alternativo alla richiamata procedura di cui all'articolo 108 del Tfeue stabilita nel testo della legge 192/2022.

Certificazione parità di genere delle piccole e medie imprese, tutti gli incentivi

Barbara Massara, Guida al Lavoro, 3 marzo 2023, n. 10, p. 50-54

Il finanziamento pubblico dei costi della certificazione della parità di genere per le PMI e il bando della regione Lombardia

È in corso di pubblicazione l'avviso pubblico per l'erogazione dei contributi statali destinati al finanziamento dei servizi di assistenza tecnica e di accompagnamento alla certificazione della parità di genere nonché del costo per acquisire la certificazione medesima, destinati alle piccole e medie imprese (PMI).

Nelle more è stato pubblicato sulla piattaforma on line dedicata al "Sistema della certificazione della parità di genere" (<https://certificazione.pariopportunita.gov.it/>) l'avviso per la formazione dell'elenco degli enti certificatori accreditati interessati ad aderire al nuovo sistema di finanziamento pubblico dei costi della certificazione.

Nell'attesa che sia reso pubblico il bando rivolto alle micro, piccole e medie imprese che intendano fruire di finanziamenti pubblici destinati alla copertura del costo per ottenere la certificazione della parità di genere, gli attuali 21 enti certificatori accreditati da Accredia (a cui si aggiungeranno quelli che tempo per tempo otterranno l'accreditamento) a decorrere dal 14 febbraio scorso e fino al 30 giugno 2026 possono candidarsi, presentando apposita istanza, al fine di essere iscritti **nell'Elenco degli organismi abilitati a rilasciare la certificazione della parità di genere alle PMI che aderiranno al prossimo avviso relativo ai contributi previsti dal PNRR per finanziare** la certificazione.

La misura in oggetto, cioè il finanziamento pubblico dei costi della certificazione della parità di genere per le PMI, si inserisce nell'Investimento 1.3 "Sistema di certificazione della parità di genere" della Missione 5 "Inclusione e coesione", Componente 1 "Politiche attive del lavoro e sostegno all'occupazione" del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza che destina complessivi 10 milioni di euro alla creazione del Sistema della certificazione da implementare entro il 2026.

Tra i principali obiettivi vi sono quelli dell'ottenimento della certificazione della parità di genere da parte di almeno 800 imprese (di cui almeno 450 micro, piccole e medie imprese, attraverso l'erogazione di contributi pubblici) e da parte di almeno 1000 imprese sostenute attraverso l'assistenza tecnica (contributi sotto forma di servizi di tutoraggio e supporto tecnico-gestionale) da conseguire entro il secondo trimestre 2026 sotto la direzione del Dipartimento delle Pari Opportunità presso la Presidenza del Consiglio dei ministri, in qualità di Soggetto titolare dell'Intervento.

Il Dipartimento per le Pari Opportunità ha destinato 5,5 dei complessivi 10 milioni stanziati all'erogazione dei contributi pubblici per finanziare il costo della certificazione della parità di genere in favore delle micro, piccole e medie imprese, come definite dall'Allegato I del Regolamento della Commissione europea 2014/651/CE(1).

IL SISTEMA DI CERTIFICAZIONE DELLA PARITÀ DI GENERE IN PILLOLE

Le fonti

Missione 5 Coesione e Inclusione – Componente 1 Politiche attive del lavoro e sostegno all'occupazione – Investimento 1.3 del PNRR

Art. 46 bis Legge n. 198/2006

DPCM Dip. Pari Opportunità 29.04.2022

Prassi di riferimento Uni PDR 125:2022 Art. 47 DL n. 77/2021

Art. 5 Legge n. 162/2021

Art. 34 DL n. 36/2022 (art. 93 e 95 Dlgs n. 50/2016)

Decreto Lavoro-Pari Opportunità-Finanze 20.10.2022 (circolare Inps n. 137/2022)

Gli attori coinvolti

Dipartimento Pari Opportunità Unioncamere
Uni (Ente di Normazione Italiana) Accredia
Organismi di certificazione accreditati Consiglieria Regionale di Parità
RSA ed RSU

I finanziamenti pubblici

1) Nazionale per PMI

per il costo di conseguimento della certificazione della parità di genere nonché per il costo dei servizi di assistenza tecnica e accompagnamento

- › destinati alle PMI (fino a 249 dipendenti)
- › di importo non superiore a 12.500 euro (IVA inclusa) e differenziato in funzione delle dimensioni aziendali
- › contributi pagati direttamente agli Organi di certificazione accreditati nonché iscritti nell'apposito Registro
- › **Avviso pubblico per la formazione dell'elenco degli Enti accreditati** interessati ad accedere ai finanziamenti pubblici, è stato pubblicato il 14.2.2023 sulla piattaforma informativa dedicata <https://certificazione.pariopportunita.gov.it>

- › In attesa di pubblicazione dell'Avviso pubblico per l'accesso ai contributi di finanziamento in favore delle PMI.

2) Avviso pubblico denominato "Verso la certificazione della parità di genere" emesso dalla regione Lombardia per finanziare le PMI Lombarde nei costi dei servizi consulenziali specialistici e dell'acquisizione della certificazione della parità di genere.

- › contributi di importo non superiore a 9.000 euro, differenziato in funzione delle dimensioni aziendali;
- › contributi non cumulabili con agevolazioni nazionali e/o regionali che riguardino i medesimi costi;
- › domande presentabili dal 1° febbraio 2023 e fino al 13 dicembre 2024, salvo esaurimento dei fondi.

Il finanziamento pubblico

Il contributo è erogato sotto forma di un rimborso destinato direttamente agli Organismi di Certificazione Accreditati (che si iscriveranno nell'apposito Elenco) che rilasceranno la certificazione, di importo compreso tra un minimo di 1.800 ed un massimo di 10.245 (oltre IVA) per singola azienda, variabile in funzione del numero degli addetti di quest'ultima (numero determinato sulla base dei cd "addetti equivalenti coinvolti nei processi ritenuti più critici nell'ambito del Sistema di Gestione della Parità di Genere", secondo gli specifici criteri illustrati nell'avviso pubblico del 14.2.2023).

Per realizzare tale traguardo è stato coinvolto come soggetto istituzionale cd "attuatore" del sistema di certificazione della parità di genere **Unioncamere** (Unione italiana delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura) con cui il Dipartimento delle Pari Opportunità ha sottoscritto il 15 settembre 2022 un accordo, che tra l'altro prevede l'affidamento del compito di formazione e mantenimento l'elenco degli Enti certificatori Accreditati che potranno fornire alle PMI servizi di certificazione agevolati con finanziamenti pubblici.

Una volta accolta la domanda di iscrizione all'elenco, gli Organismi certificatori dovranno registrarsi nell'apposita area riservata sulla piattaforma informativa dedicata alla certificazione della parità di genere (all'interno del sito della certificazione

<https://certificazione.pariopportunita.gov.it>) e poi seguire le specifiche procedure previste nel bando (preventivo per l'azienda da certificare, contratto con dettaglio dei costi finanziabili e quelli non, rendicontazione dell'attività svolte e fatturazione verso il Soggetto attuatore).

LA CERTIFICAZIONE DELLA PARITÀ DI GENERE IN BREVE

La certificazione introdotta dall'1.1.2022 dalla legge n. 162/2021 e disciplinata dall'art. 46 bis del Dlgs n. 198/2006, ha la funzione di attestare le politiche e le misure concrete adottate da una Società per ridurre il divario di genere (cd gender gap) nelle seguenti aree delle organizzazioni aziendali considerate più critiche sotto questo profilo:

- › opportunità di crescita;
- › parità retributiva a parità di mansione;
- › gestione delle differenze di genere;
- › tutela della maternità

Le principali caratteristiche

La certificazione è scelta dalle aziende **su base volontaria**, è rilasciata da un soggetto terzo professionale (gli Organismi di certificazione accreditati da Accredia, Ente Italiano di Accreditamento) ha una **durata triennale** con obbligo di monitoraggio annuale ed eventuale successivo rinnovo che dipende dall'adozione delle necessarie azioni di revisione e miglioramento.

Infatti sebbene il documento rilasciato dall'Ente certificatore attesti lo stato dell'arte del livello di maturità aziendali raggiunto dal punto di vista della parità di genere, lo stesso deve contenere anche l'impegno dell'azienda a migliorare continuamente i propri indicatori delle politiche e strategie di parità di genere all'interno di uno specifico piano.

Ai fini del monitoraggio annuale con cui garantire il mantenimento degli standard qualitativi in base ai quali la certificazione è stata ottenuta, l'art. 3 del DPCM 29.4.2022 prevede l'obbligo del datore di lavoro di fornire annualmente alle RSA ed alle/ ai consigliere/i regionali di parità, un'informativa sulla parità di genere che documenti il grado di adeguamento ai parametri UNI/PDR 125:2022.

Grazie a questa informativa i soggetti coinvolti potranno segnalare agli Organismi certificatori eventuali anomalie o criticità, previa assegnazione alle aziende di 120 giorni per la relativa rimozione.

La nuova certificazione, sebbene fortemente promossa nonché finanziata dal PNRR, si inserisce in modo strutturale nel solco delle cd. **certificazioni di qualità**, con molte delle quali presenta elementi comuni di analisi ed osservazione (es. SA8000 in materia di responsabilità sociale, ISO30415 sulla diversità ed inclusione), con il condiviso obiettivo di migliorare le performance aziendali mediante la creazione di un valore durevole e sostenibile nel tempo.

In quanto tale anche la certificazione della parità di genere si è tradotta a livello normativo nella cd **Prassi Uni**, cioè in quel documento tecnico, ufficialmente riconosciuto, che contiene una disciplina standard, prodotto da Uni (Ente Italiano di Normazione) insieme al Dipartimento delle Pari Opportunità, con il coinvolgimento di diversi attori istituzionali (es. Organizzazioni Sindacali), ma soprattutto della società civile attraverso esperienze di prassi condivise (con 300 diversi commenti provenienti dal mercato).

In particolare il documento che disciplina i parametri e le regole con cui gli Organismi certificatori accreditati da Accredia potranno rilasciare la certificazione di qualità è la Prassi di riferimento **UNI/PDR 125:2022** che si basa su un sistema di indicatori di performance (cd KPI, qualitativi e quantitativi) suddivisi in 6 aree tematiche chiave (Cultura e strategia, governance, processi HR, opportunità di crescita ed inclusione delle donne in azienda, equità remunerativa per genere, tutela della genitorialità e conciliazione vita-lavoro), calibrati in base alle dimensioni aziendali (micro, piccole, medie e grandi) nonché in base al benchmark del settore di appartenenza (per gli indicatori quantitativi che misurano lo scostamento percentuale rispetto ad un valore medio di settore).

Ad ogni area è attribuito un diverso peso e ad ogni indicatore è attribuito uno specifico punteggio, la cui somma deve risultare almeno pari al 60% (del punteggio massimo complessivo) per consentire il rilascio della certificazione da parte dell'Ente Accreditato.

La certificazione sarà emessa dall'Ente a valle di un audit che dovrà svolgersi in conformità alle linee guida contenute nel documento di prassi UNI/PDR 125:2022.

Costituirà altresì causa di impedimento all'acquisizione della certificazione, il comportamento del datore di lavoro che rifiuta, ostacola o si oppone all'esercizio dei diritti di assenza dei lavoratori genitori nonché di quelli caregivers di figli con disabilità, rilevato nei due anni antecedenti la richiesta di certificazione della parità di genere. Tale previsione è stata introdotta dal Dlgs 105/2022 in alcune norme del TU della maternità (Dlgs n. 151/2001) e della legge per l'assistenza dei "disabili" (legge n. 104/1992) che sono state oggetto di restyling dal 13 agosto 2022 (congedo di paternità alternativo ed obbligatorio, congedo parentale, permessi e congedi per dipendenti con handicap o che assistono familiari portatori di handicap).

Le misure premiali

Per favorire la creazione e la crescita del sistema della certificazione della parità di genere, il legislatore ha altresì puntato su alcune misure premiali rivolte alle aziende che ottengono la nuova certificazione di qualità.

La principale è rappresentata dall'esonero contributivo dell'1% (fino a 50.000 euro) per le imprese in possesso della certificazione ex art. 46bis del Dlgs n. 198/2006 al 31.12 dell'anno precedente.

La misura è stata introdotta dall'art. 5 della legge n. 162/2021, poi resa strutturale dalla legge di bilancio 2022, nonché attuata con il DL Lavoro-Finanze del 20.10.2022.

L'agevolazione è fruibile nel 2023 dalle aziende certificate entro il 31.12.2022, che abbiano presentato domanda all'Inps entro lo scorso 15 febbraio, secondo le istruzioni operative fornite dallo stesso Istituto Previdenziale con la circolare n. 137 del 27.12.2022.

Altre premialità sono state inserite nel codice degli appalti pubblici, recentemente riformato (con decorrenza 1° aprile 2023).

In particolare, nell'art. 93 del Dlgs n. 50/2016 è stato previsto uno sconto del 30% sulla garanzia provvisoria del 2% dovuta ai fini della presentazione dell'offerta, percentuale che dovrebbe essere ridotta al 20%, secondo lo Schema definitivo del

Codice dei contratti pubblici, approvato in via preliminare dal Consiglio dei Ministri ed attualmente all'esame del Parlamento.

I costi rimborsabili

Nell'avviso pubblico viene precisato che sono ammissibili e rimborsabili i soli costi per i servizi resi dall'Organismo di certificazione ai fini del rilascio della prima certificazione (esame della domanda, verifica documentale, verifica in sede e osservazione diretta dell'attività dell'organizzazione certificata, rilascio della certificazione), quantificati in base al numero di giornate di attività (massimo euro 1.200 al giorno) comprensivi altresì di tutte le spese connesse (trasferte, attivazione della pratica etc). Le spese afferenti a servizi diversi, o quelle eccedenti il massimale, non saranno rimborsate e rimarranno ad integrale carico della Società, che dovrà altresì sostenere l'intero costo (senza beneficiare di alcun contributo) nel caso di mancato rilascio della certificazione.

Il bando della Regione Lombardia

Un ulteriore avviso pubblico denominato "Verso la certificazione della parità di genere" è stato emesso dalla regione Lombardia con decreto n. 654 del 23 gennaio 2023, al fine di erogare specifici finanziamenti in favore delle PMI lombarde che intendano conseguire la certificazione della parità di genere.

Le domande di finanziamento sono presentabili esclusivamente on line all'indirizzo www.bandiregione.lombardia.it dal 1° febbraio 2023 e fino al 13 dicembre 2024, salvo esaurimento dei fondi.

Tali contributi sono erogati nell'ambito del Programma Regionale del Fondo Sociale Europeo Plus 2021-2027 con uno specifico stanziamento di 10 milioni di euro, e sono rivolti a finanziare sia servizi di consulenza specialistica per attività prodromiche alla certificazione della parità di genere (cd Linea A finanziata per euro 4.000.000), sia il costo per l'acquisizione della certificazione stessa (cd Linea B finanziata per euro 6.000.000) presso gli Organismi di certificazione accreditati da Accredia ed inseriti nell'apposito elenco presente sul sito.

Il contributo ammissibile per singola azienda è compreso tra un importo minimo di euro 2.000 ed uno massimo di euro 9.000, differenziato in funzione delle dimensioni aziendali.

Destinatari sono le micro, piccole e medie imprese (da 1 a 249 dipendenti) con sede operativa in Lombardia (domicilio fiscale se solo titolare di partita IVA), in regola con il Durc, con il tetto del *de minimis* degli aiuti di Stato (a cui tale contributo concorre), nonché con gli obblighi del collocamento obbligatorio e del rapporto biennale delle pari opportunità ex art. 46 Dlgs n. 198/2006.

Il contributo regionale, che non potrà essere superiore all'80% delle spese ammissibili (esclusa sempre l'I.V.A.) è erogato da Unioncamere Lombardia, a seguito dell'esito positivo dell'istruttoria (entro 60 giorni dall'inoltro della domanda) a mezzo di apposita determina, a condizione che i servizi di consulenza specialistica così come la certificazione siano conclusi entro 180 giorni dalla data della determina di concessione del finanziamento.

Tale contributo non è cumulabile con altre agevolazioni, finanziamenti e contributi di fonte regionale e/o nazionale che riguardino gli stessi costi ammissibili.

(1) Secondo l'articolo 2 dell'Allegato I del Regolamento della Commissione europea 2014/651/CE:

1. La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di EUR e/o il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di EUR.
2. All'interno della categoria delle PMI, si definisce piccola impresa un'impresa che occupa meno di 50 persone e che realizza un fatturato annuo e/o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di EUR.
3. All'interno della categoria delle PMI, si definisce microimpresa un'impresa che occupa meno di 10 persone e che realizza un fatturato annuo e/o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di EUR.

Dal 2 maggio 333 milioni per la sicurezza sul lavoro

Roberto Lenzi, Il Sole 24 Ore, NORME E TRIBUTI, 2 marzo 2023, p. 34

Tra i bandi per incentivi pubblicati di recente o di prossima apertura o scadenza, spicca l'edizione 2022 di quello Inail Isi per il miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza dei lavoratori, con una dote di 333,3 milioni di euro. Intanto si stringono i tempi per le imprese ancora intente a calcolare i crediti d'imposta per energia e gas relativi al secondo semestre 2022. E gli interessati al credito d'imposta per beni 4.0, prenotato l'incentivo al 40% entro il 31 dicembre 2022, possono contare ora sulla consegna lunga spostata al 30 novembre 2023. Inoltre, le imprese attendono ancora notizie sull'operatività Fondo per la Transizione industriale e sulle risorse per l'innovazione dei frantoi oleari e per l'acquisto di macchinari agricoli. Sono le notizie più rilevanti sul fronte dei bandi. Qui di seguito, una carrellata sulle principali agevolazioni di attualità. Nella scheda a destra, un quadro più completo, Bando Inail Isi Sarà operativo solo a dal 2 maggio e si profilano tempi lunghi per la valutazione, ma tutta la documentazione utile è già stata approvata e le imprese possono comunque pre-valutare la partecipazione, pur con l'incognita del sistema del click-day che anche per questa edizione è confermata. La novità del bando 2022 è che, per semplificare e agevolare la presentazione della domanda di finanziamento, l'Inail ha adeguato il sistema di profilazione per l'accesso ai servizi online, introducendo due nuovi specifici profili riservati a professionisti e società di intermediazione. I soggetti intermediari dovranno registrarsi al portale Inail e, quindi, essere abilitati ai servizi telematici da parte delle sedi territorialmente competenti. Così gli intermediari potranno assumere in delega l'impresa per gli adempimenti connessi esclusivamente con la domanda di finanziamento. Nella ripartizione delle risorse, all'Asse 1 (Isi Investimenti) sono destinati 161,8 milioni, di cui 156,8 per i progetti d'in-

vestimento (asse 1.1) e cinque per i progetti di adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale (asse 1.2); potranno concorrere anche le imprese impegnate nei percorsi per competenze trasversali e orientamento (ex alternanza scuola lavoro). L'Asse 2 (Isi Movimentazione manuale dei carichi) ha 40 milioni per progetti di riduzione del rischio da movimentazione. L'Asse 3 (Isi Amianto) darà 86,5 milioni a progetti di bonifica da materiali contenenti amianto. L'Asse 4 (Isi Specifici settori) ha 10 milioni per i progetti per le micro e piccole imprese della ristorazione. L'Asse 5 (Isi Agricoltura), infine, conta su 35 milioni per i progetti delle micro e piccole imprese della produzione primaria dei prodotti agricoli, di cui 25 per la generalità delle imprese agricole (asse 5.1) e 10 per i giovani agricoltori (under 40), organizzati anche in forma societaria (asse 5.2). Bandi regionali Sempre più Regioni (non citate nella scheda a destra) avviano contributi nell'ambito della nuova programmazione dei fondi europei 2021-2027, concentrandosi sull'energia (con i bandi di Campania, Umbria e Piemonte in scadenza tra fine marzo e inizio aprile) e sul sostegno alla nuova impresa e all'impresa femminile (Veneto ed Emilia Romagna). Energia e gas Si avvicina il 16 marzo, data entro cui le imprese dovranno comunicare all'agenzia delle Entrate l'eventuale credito d'imposta residuo non ancora utilizzato e riferito al terzo e quarto trimestre 2022; la mancata comunicazione comporta la perdita del diritto a fruire del credito non utilizzato. Turismo Sul fronte del fondo rotativo, le imprese guadagnano tempo: l'apertura della finestra per presentare le domande è stata spostata dal 1° marzo al 20 marzo, per dar tempo di preparare i documenti richiesti dal bando.

© RIPRODUZIONE RISERVATAE SCADENZE

Le scadenze

A cura di **Roberto Lenzi**

TURISMO DELLE RADICI

Agevolazione
Contributo a fondo perduto del 100%
Beneficiari
Gruppo informale tra i 18 e 36 anni
Scadenza
22 marzo 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
20 febbraio 2023

INNOVAZIONE FRANTOI OLEARI E MACCHINE AGRICOLE

Agevolazione
Contributi in conto capitale
Beneficiari
Aziende agricole e imprese agroindustriali
Apertura
In attesa
Scadenza
In attesa
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
17 febbraio 2023

BANDO INAIL IRI

Agevolazione
Contributi a fondo perduto fino a 65%
Beneficiari
Imprese, anche individuali
Apertura
2 maggio 2023
Scadenza
16 giugno 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
16 febbraio 2023

COLONNINE RICARICA

Agevolazione
Contributo in conto capitale fino al 40%
Beneficiari
Imprese e RTI
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
16 febbraio 2023

TURISMO - INCENTIVO FRI-TR

INVTALIA
Agevolazione
Contributo diretto e finanziamento agevolato
Beneficiari
Imprese settore turismo
Apertura
20 marzo 2023
Scadenza
20 aprile 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
9 febbraio 2023

TASSO ZERO DAI CONFIDALI ALLE PMI SUI PRESTITI CON I FONDI DELLE GARANZIE

Agevolazione
Finanziamento agevolato massimo di 100mila euro
Beneficiari
Piccole e medie imprese di tutti i settori economici
Apertura
In attesa
Scadenza
In attesa
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
4 febbraio 2023 (delibera requisiti accesso, ma no data apertura)

INCENTIVI - BIOMETANO

Agevolazione
Contributo in conto capitale e una parte con una tariffa incentivante erogata in rapporto alla produzione netta di biometano
Beneficiari
Impianti di nuova costruzione e di riconversione
Apertura
30 gennaio 2023
Scadenza
31 marzo 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
2 febbraio 2023

START UP, SOSTEGNO AGLI INVESTIMENTI INIZIALI

Agevolazione
Fondo di sostegno al venture capital
Beneficiari
Pmi Innovative
Apertura
In attesa
Scadenza
In attesa
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
17 dicembre 2022

CUOCHI PROFESSIONISTI

Agevolazione
Credito d'imposta per acquisto macchinari o formazione fino a 6mila euro pari al 40% delle spese

Beneficiari

Cuochi professionisti presso alberghi, ristoranti, attività di ristorazione con somministrazione o connesse alle aziende agricole. Inquadri come dipendenti o come autonomi con partita Iva
Apertura
27 febbraio 2023
Scadenza
3 aprile 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
1° dicembre 2022

ISMEA FILIERA AGRO-ALIMENTARE

Agevolazione
Finanziamenti agevolati
Beneficiari
Imprese agricole e agroindustriali
Apertura
1° dicembre 2022
Scadenza
31 marzo 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
1° dicembre 2022

TECNOLOGIE A BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Agevolazione
60% massimo concesso di sovvenzione
Beneficiari
Imprese di tutte le dimensioni su tutto il territorio nazionale
Apertura
operativo
Scadenza
16 marzo 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
17 novembre 2022

CREDITO D'IMPOSTA GAS

Agevolazione
3° trimestre gasivore e non: 25%; 4° trimestre gasivore e non: 40%
Beneficiari
Imprese gasivore e non gasivore
Apertura
Operativo
Scadenza
3° e 4° trimestre: comunicazione entro il 16 marzo 2023 e utilizzo entro il 30 settembre 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
23 novembre 2022

CREDITO D'IMPOSTA ENERGIA

Agevolazione
3° trimestre non energivore: 15%; 3° trimestre energivore: 25%; 4° trimestre energivore: 40%; 4° trimestre non energivore: 30%
Beneficiari
Imprese energivore e non energivore
Apertura
Operativo
Scadenza
3° e 4° trimestre: comunicazione entro il 16 marzo 2023 e utilizzo entro il 30 settembre 2023
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
23 novembre 2022

FONDO PER LA TRANSIZIONE INDUSTRIALE

Agevolazione
Progetti totali tra 3 e 20 milioni euro
Beneficiari
Tutte le imprese di ogni dimensione
Apertura
In attesa operatività
Scadenza
In attesa
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
9 febbraio 2023

CREDITO D'IMPOSTA BENI STRUMENTALI

Agevolazione
2023 (Beni materiali): 20% fino a 2,5 milioni di euro, 10% oltre i 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni di euro, 5% tra i 10 milioni di euro e fino a 20 milioni di euro, 2023 (Beni immateriali): 20% fino a 1 milione di euro
Beneficiari
Tutte le imprese residenti nel territorio dello Stato
Apertura
Operativo
Scadenza
Dal 1° gennaio 2023 al 31 dicembre 2025, ovvero entro il 30 giugno 2026 a condizione che entro il 31 dicembre 2025 ordine accettato e pagamento 20% accantonato
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
27 dicembre 2022

SABATINI INVESTIMENTI GREEN

Agevolazione
Finanziamento agevolato della durata di 5 anni con contributo a fondo perduto (3,57% se green)
Beneficiari
Piccole e medie imprese
Apertura
1 gennaio 2023
Scadenza
Fino a esaurimento fondi
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
12 gennaio 2023

SPONSORIZZAZIONI

Agevolazione
Credito d'imposta del 50%
Beneficiari
Lavoratori autonomi, imprese e enti non commerciali
Apertura
Prossima apertura
Scadenza
Fino a esaurimento risorse
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
11 gennaio 2023

BENI STRUMENTALI NUOVA SABATINI

Agevolazione
Finanziamenti bancari o leasing e contributo a fondo perduto
Beneficiari
Micro, piccole e medie imprese (Pmi)
Apertura
Operativo
Scadenza
Fino a esaurimento fondi
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
10 ottobre 2022

CONTRATTI DI SVILUPPO

Agevolazione
Finanziamento agevolato nei limiti del 75% delle spese ammissibili, contributo in conto interessi, contributo in conto impianti e contributo diretto alla spesa
Beneficiari
Pmi e/o Grandi imprese ubicate su tutto il territorio nazionale
Apertura
11 aprile 2022
Scadenza
Fino a esaurimento fondi
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
5 luglio 2022

GREEN NEW DEAL

Agevolazione
Contributo a Fondo perduto e tasso agevolato
Beneficiari
Imprese di ogni dimensione che svolgono attività industriali, agroindustriali, artigiane, di servizi all'industria e i centri di ricerca
Apertura
17 novembre 2022, ore 10.00
Scadenza
Fino a esaurimento risorse
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
31 agosto 2022

RIQUALIFICAZIONE AREE DI CRISI

Agevolazione
Contributi a fondo perduto fino al 35%
Beneficiari
Imprese di ogni dimensione, ubicate nei territori di Livorno, Venezia, Massa Carrara, Friuli-Venezia Giulia
Apertura
Operativo dal 14 luglio 2022
Scadenza
Fino a esaurimento risorse
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
4 agosto 2022

TURISMO GARANZIA

Agevolazione
Garanzie su singoli finanziamenti o supportofondi di finanziamenti per gli investimenti di riqualificazione energetica e innovazione digitale
Beneficiari
Imprese alberghiere, alle strutture che svolgono attività agrituristica, alle strutture ricettive all'aria aperta e ai giovani fino a 35 anni di età che intendono avviare un'attività nel settore turistico
Apertura
10 ottobre 2022
Scadenza
Fino a esaurimento risorse
Pubblicazione sul Sole 24 Ore
6 ottobre 2022

Esonero contributivo per assunzione di dottori di ricerca

Manuela Baltolu, Norme&Tributi Plus Lavoro, 6 marzo 2023

Riduzione dei contributi Inps per le aziende che partecipano al finanziamento di borse di studio di dottorato innovativo, previste dal punto 3.3, missione 4, componente 2, del Piano nazionale di ripresa e resilienza.

È quanto stabilito dall'articolo 26 del decreto legge 13/2023 che consente di ottenere un esonero contributivo pari a 3.750 euro annui per ciascuna assunzione a tempo indeterminato di lavoratori in possesso del titolo di dottore di ricerca, o che siano o siano stati titolari di contratti per ricercatori a termine o a tempo indeterminato, regolati dagli articoli 22 e 24 della legge 240/2010, per un massimo di due assunzioni per singola azienda.

Dallo sconto contributivo sono esclusi i premi Inail e l'aliquota di computo delle prestazioni pensionistiche, mentre l'importo massimo concedibile per impresa, pari a 7.500 euro annui (3.750 euro per due assunzioni) rientra nei limiti fissati dai regolamenti Ue 1407/2013 e 1408/2013 della Commissione, relativi all'applicazione degli articoli 107 e 108 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea agli aiuti «de minimis». Dovrà quindi essere rispettato il massimale previsto da tale regime,

pari a 200.000 euro per la generalità delle imprese nel triennio di riferimento, composto dall'anno di concessione della misura e dai due esercizi precedenti.

Le modalità di riconoscimento del beneficio saranno disciplinate da un apposito decreto che sarà emanato dal ministro dell'Università e della ricerca, di concerto con quelli dell'Economia e con il ministro del Lavoro, entro 90 giorni dall'entrata in vigore del DL 13/2023, ovvero entro il 26 maggio. La misura potrà essere applicata per un periodo massimo di 24 mesi con decorrenza dal 1° gennaio 2024 al 31 dicembre 2026, nel limite massimo delle risorse stanziare, pari a 150 milioni di euro per il biennio 2024-2026, la cui copertura sarà garantita dai fondi assegnati per l'investimento 3.3, missione 4, componente 2 del Pnrr, che ha come obiettivo il potenziamento delle competenze di alto profilo, in modo particolare nelle aree delle key enabling technologies, mediante l'istituzione di programmi di dottorato dedicati, con il contributo e il coinvolgimento delle imprese e, appunto, di incentivi all'assunzione di ricercatori precari junior da parte delle stesse.

ESONERO CONTRIBUTIVO ASSUNZIONE DOTTORI DI RICERCA D.L.13/2023	
MISURA PER SINGOLO LAVORATORE	Max 3.750 euro anno
DURATA	Max 24 mesi con decorrenza 01.01.2024 – 31.12.2026
LIMITE MASSIMO PER AZIENDA	Max 7.500 euro anno (due assunzioni) per impresa
REGIME AIUTI DI STATO	De minimis (200.000 triennio di riferimento)*

(*) 100.000 euro trasporto di merci su strada per conto terzi, 15.000 euro per il settore agricolo, 30.000 euro per le imprese che agiscono nel settore della pesca, 500.000 euro per i servizi economici di interesse generale

Salute e sicurezza sul lavoro: pubblicato il Bando Isi 2022

Alberto Giordano, Consulente Immobiliare, 28 febbraio 2023, n. 1154, p. 370-372

È stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale 26 del 1° febbraio 2023 l'Avviso pubblico di finanziamento Isi 2022. Da Inail 333 milioni a fondo perduto per progetti in materia di salute e sicurezza sul lavoro.

È stato pubblicato sulla *Gazzetta Ufficiale* 26 del 1° febbraio 2023 l'Avviso pubblico di finanziamento Isi 2022. Da Inail 333 milioni a fondo perduto per progetti in materia di salute e sicurezza sul lavoro.

L'Inail finanzia, per il 2023, gli investimenti in materia di salute e sicurezza sul lavoro, in attuazione dell'art. 11, comma 5, del D.Lgs. 81 del 9 aprile 2008 e dell'art. 1, commi 862 e segg., della legge 208 del 28 dicembre 2015, attraverso la pubblicazione di singoli Avvisi pubblici regionali/provinciali.

In particolare, l'Istituto stanZIA € 333 milioni in finanziamenti a fondo perduto per la realizzazione di progetti di miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro.

Lo stanziamento è così suddiviso per singolo Asse:

- › Asse 1.1: € 156.856.189 per i progetti d'investimento;
- › Asse 1.2: € 5.000.000 per i progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale;
- › Asse 2: € 40.000.000 per i progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale di carico (Mmc);
- › Asse 3: € 86.509.000 per i progetti di bonifica da materiali contenenti amianto;

- › Asse 4: € 10.000.000 per i progetti di micro e pmi operanti in specifici settori di attività (ristorazione);
- › Asse 5: € 35.000.000 per i progetti per le micro e le pmi operanti nel settore della produzione primaria dei prodotti agricoli, così suddivisi:
 - › Asse 5.1: € 25.000.000 per la generalità delle imprese agricole;
 - › Asse 5.2: € 10.000.000 per i giovani agricoltori, organizzati anche in forma societaria.

Sono beneficiarie le imprese, anche individuali, iscritte alla Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura e, solo ed esclusivamente per l'asse 2, gli enti del terzo settore.

Le risorse finanziarie destinate ai progetti sono ripartite per regione/provincia autonoma e per assi di finanziamento.

Il contributo è a fondo perduto con un massimo erogabile di € 130.000 per i progetti appartenenti agli assi 1, 2 e 3, di 50.000 euro per i progetti appartenenti all'asse 4 e di € 60.000 per i progetti appartenenti all'asse 5.

Lo stanziamento per singola Regione e Provincia autonoma è frutto di una ripartizione per ciascun Asse in base a una serie d'indicatori, quali per esempio il

numero di addetti di ciascuna Regione/Provincia autonoma, la gravità degli infortuni sul lavoro indennizzati dall'Istituto negli anni 2017-2019, ed altri fattori.

Le date di apertura e chiusura della procedura informatica per la presentazione della domanda, sono pubblicate nella sezione dedicata al bando Isi 2022, entro il 21 febbraio 2023.

Finalità

Incentivare le imprese a realizzare progetti per il miglioramento documentato delle condizioni di salute e di sicurezza dei lavoratori rispetto alle condizioni preesistenti, nonché incoraggiare le micro e piccole imprese, operanti nel settore della produzione primaria dei prodotti agricoli, all'acquisto di nuovi macchinari e attrezzature di lavoro caratterizzati da soluzioni innovative per abbattere in misura significativa le emissioni inquinanti, migliorare il rendimento e la sostenibilità globali e, in concomitanza, conseguire la riduzione del livello di rumorosità o del rischio infortunistico o di quello derivante dallo svolgimento di operazioni manuali.

Beneficiari

Tutte le imprese, anche individuali, iscritte alla Camera di commercio industria, artigianato e agricoltura, secondo le distinzioni specificate in relazione ai diversi Assi di finanziamento. Si applica all'intero territorio nazionale.

Attività finanziabili

Le seguenti tipologie di progetto ricomprese in 5 Assi di finanziamento:

- › progetti d'investimento e Progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale - Assi di finanziamento 1.1 e 1.2;
- › progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale di carichi (Mmc) - Asse di finanziamento 2;
- › progetti di bonifica da materiali contenenti amianto - Asse di finanziamento 3;
- › progetti per micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività - Asse di finanziamento 4;
- › progetti per micro e piccole imprese operanti nel settore della produzione primaria dei prodotti agricoli - Asse di finanziamento 5.

Stanziamento

Lo stanziamento è pari a € 333 milioni.

Le risorse finanziarie sono ripartite per regione/provincia autonoma e per assi di finanziamento. Di tale ripartizione è data evidenza nell'allegato "Isi 2022 - risorse economiche" che costituisce parte integrante degli Avvisi pubblici regionali/provinciali pubblicati.

Contributi previsti

Fondo perduto. Il finanziamento è calcolato sulle spese ritenute ammissibili al netto dell'Iva:

per gli Assi 1, 2, 3 e 4: il finanziamento non supera il 65% delle predette spese, fermo restando i seguenti limiti:

- › Assi 1, 2, 3: il finanziamento complessivo di ciascun progetto non potrà essere inferiore a € 5.000 né superiore a € 130.000. Non è previsto alcun limite minimo di finanziamento per le imprese fino a 50 dipendenti che presentano progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale di cui all'allegato (Asse di finanziamento 1.2);

- › Asse 4: il finanziamento complessivo di ciascun progetto non potrà essere inferiore a € 2.000 né superiore a € 50.000;

per l'Asse 5 il finanziamento è concesso nella misura del:

- › 40% per la generalità delle imprese agricole (sub Asse 5.1);
- › 50% per giovani agricoltori (sub Asse 5.2), e per ciascun progetto il finanziamento non può essere inferiore a € 1.000 né superiore a € 60.000.

Modalità di partecipazione

Sul portale Inail (www.inail.it) - nella sezione Accedi ai Servizi Online - le imprese hanno a disposizione una procedura informatica che consente loro, attraverso un percorso guidato, d'inserire la domanda di finanziamento con le modalità indicate negli Avvisi regionali.

La domanda compilata e registrata, esclusivamente, in modalità telematica, deve essere inoltrata allo sportello informatico per l'acquisizione dell'ordine cronologico, secondo quanto riportato nel documento "Re-

gole Tecniche e modalità di svolgimento”.

Le domande ammesse agli elenchi cronologici devono essere confermate, a pena di decadenza dal beneficio, attraverso l'apposita funzione online di upload/caricamento della documentazione, come specificato negli Avvisi regionali/provinciali.

Le date di apertura e chiusura della procedura informatica, in tutte le sue fasi, saranno pubblicate sul portale dell'Istituto, nella sezione dedicata alle scadenze dell'Avviso Isi 2022, entro il 21 febbraio 2023.

Per informazioni e assistenza

È possibile fare riferimento al numero telefonico 06.6001 del Contact center Inail. È, anche, possibile rivolgersi al servizio Inail Risponde, nella sezione Supporto del portale.

Chiarimenti e informazioni di carattere generale sull'Avviso possono essere richiesti entro e non oltre il termine di dieci giorni antecedenti la chiusura della procedura informatica di compilazione della domanda online.

San Sebastiano
di Ettore Greco



A cura di



Ammortamenti sospesi ma va salvata la continuità

Alessandro Germani, Franco Roscini Vitalil, Sole 24 Ore, BILANCI 2022: LE NOVITÀ E LE CONFERME, 7 marzo 2023, p. 8

La chance

Nei processi di redazione dei bilanci, gli ultimi anni sono stati differenti rispetto al passato: gli eventi che hanno colpito il sistema mondiale - prima con il Covid, che ha interessato il 2020 e il 2021, e poi con la guerra russo ucraina e l'incremento dei prezzi delle materie prime nel 2022 - hanno fatto sentire i propri effetti. Non c'è dubbio che, quando si ha a che fare con situazioni del genere, le imprese e i trend economici non possono non essere condizionati. La risposta al Covid ha comportato per il 2020 la deroga alla continuità aziendale unitamente alla sospensione degli ammortamenti (articolo 60, comma 7-bis, del DL 104/2020) e alla possibilità di sterilizzare le perdite (si veda a pagina 12) per evitare i noti effetti sul patrimonio netto connessi all'obbligo di ricapitalizzazione in presenza di perdite che riducono il capitale per oltre un terzo, fino ai casi ancora più patologici che comportano la riduzione sotto il limite legale. Quanto alla possibilità di sospendere gli ammortamenti, essa è stata reiterata successivamente, per i bilanci chiusi al 31 dicembre 2021 e 31 dicembre 2022, in forza dell'articolo 5-bis del decreto Sostegni-ter (DL 4/2022). Addirittura, il recente decreto Milleproroghe (DL 198/2022) ha ulteriormente prorogato la misura di sospensione degli ammortamenti anche per l'esercizio 2023.

Vediamo quali implicazioni comporta la sospensione per l'attuale chiusura dei bilanci 2022. Ci si ritrova con la possibilità di sospendere in tutto o in parte gli ammortamenti dell'esercizio in chiusura e andrebbe compreso a chi, da un punto di vista pratico, la norma possa applicarsi. Non tanto come requisito soggettivo, che appare chiaro e non mutato

rispetto al passato, ma in termini di opportunità effettiva. Generalmente, infatti, questa manovra si ricollega all'esigenza di limitare l'impatto dei costi e quindi l'emersione di maggiori perdite del conto economico, in presenza di difficoltà di gestione. Ciò potrebbe quindi riguardare, nel corrente anno 2022, quelle imprese che siano state colpite fattivamente dalla crisi russo ucraina avendo avuto interrelazioni commerciali con questa area che hanno inciso profondamente sui loro bilanci. Ma non sembra un riferimento che possa riguardare un numero così significativo di imprese come nel 2020 e 2021, quando l'effetto negativo del Covid sui conti aziendali era stato molto più generalizzato. A ciò si deve aggiungere che nel 2022 (ma pure nel 2021), non era in vigore alcuna norma di deroga alla continuità aziendale come quella stabilita per il solo 2020. Così gli amministratori che ricorrano alla sospensione parziale o totale degli ammortamenti per alleviare il conto economico dai maggiori costi a essi ascrivibili non possono neppure beneficiare, sotto il profilo di un'eventuale loro responsabilità, dell'effetto che comunque vi sia una deroga alla continuità aziendale, com'era per i bilanci 2020. In altre parole, va considerato che la manovra sugli ammortamenti potrebbe in realtà essere tesa a coprire una problematica più ampia di mancanza di continuità aziendale, con tutto quel che ciò comporta.

L'impatto sui bilanci

La manovra consiste nel ridurre in tutto o in parte l'importo degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali che figurano nelle voci B 10 a e B 10 b del conto economico. In que-

sto modo complessivamente la disposizione consente di ridurre l'impatto dei costi della voce B e, di conseguenza, di migliorare il risultato dell'area caratteristica come differenza fra il valore e i costi della produzione (A - B). Ricordiamo, tuttavia, che questa manovra non incide su alcuni indicatori che di solito sono individuati nei riclassificati presenti nella relazione sulla gestione. Per esempio, l'Ebitda (Earning before interest taxes depreciation and amortization), noto anche come Mol (Margine operativo lordo), è un margine che si calcola prima degli ammortamenti e che piace agli analisti finanziari proprio per tale motivo. Infatti, venendo calcolato prima, esso non risente di potenziali manovre di bilancio che possono essere effettuate dagli amministratori quali, ad esempio, quelle relative proprio agli ammortamenti. Sotto questo profilo, quindi, l'indicatore non viene impattato dalla sospensione, dipendendo dal confronto fra ricavi e costi tipici della gestione caratteristica. In altre parole, se si verifica un peggioramento per via di una contrazione delle vendite o di un incremento dei costi, il calcolo dell'Ebitda è in grado di mettere in risalto tale condizione peggiorativa. Sotto questo profilo, quindi, la sospensione degli ammortamenti consente soltanto di non incrementare la perdita che si genera al livello sottostante, ma sarà comunque evidente il peggioramento delle condizioni di economicità della gestione generate da una riduzione dei ricavi e/o da un aumento dei costi. Al tempo stesso gli ammortamenti hanno una grossa rilevanza dal punto di vista finanziario, come si evince nella costruzione del rendiconto finanziario: sono costi non monetari. Cioè sono costi sostenuti dall'impresa per fronteggiare l'obsolescenza dei propri cespiti e precostituire delle risorse necessarie al rimpiazzo di tali beni, ma essi non comportano delle uscite monetarie. In altre parole, si tratta di costi che non prevedono una fuoriuscita di cassa e che per tale motivo costituiscono un elemento positivo nell'ambito della generazione del flusso di cassa. Chiaramente l'impresa che opta per la sospensione di tali componenti non genera quell'effetto positivo - in termini finanziari - che l'ammortamento consente di perseguire. Ciò sebbene la possibilità di dedurre gli ammortamenti extracontabilmente quantomeno consenta di beneficiare dello scudo fiscale.

Ambito di applicazione

La norma riguarda espressamente i soggetti che non adottano i principi contabili internazionali. Pertanto, come evidenziato dalla circolare Assoni-

me 11 febbraio 2021, n. 2 (paragrafo 1.1), la deroga si applica: ai soggetti che redigono il bilancio secondo le disposizioni del Codice civile (articoli 2423 - 2435-ter) e i principi contabili nazionali emanati dall'Oic; agli intermediari non lfrs che redigono il bilancio secondo le regole del Dlgs 136/2015; alle imprese di assicurazione che non seguono, nella redazione del bilancio d'esercizio, i principi contabili internazionali. Dal punto di vista oggettivo, la norma si riferisce alle «immobilizzazioni materiali e immateriali» e trova applicazione «anche in deroga all'articolo 2426, primo comma, numero 2), del Codice civile». Il riferimento è da intendersi alle immobilizzazioni materiali e immateriali disciplinate dall'Oic 16 e 24. In base alla circolare Assonime citata dovrebbero essere ricompresi fra le immobilizzazioni immateriali tanto l'avviamento quanto gli oneri pluriennali intesi quali i costi di impianto e di ampliamento e i costi di sviluppo. Vi rientrerebbero anche le altre immobilizzazioni immateriali, quali le migliorie su beni di terzi. sembra sostenibile che vi rientrino anche i beni gratuitamente devolvibili, ciò non vale per i beni detenuti in leasing. Ciò in quanto il metodo patrimoniale, utilizzato dai soggetti che redigono il bilancio in base alle disposizioni del Codice civile, non prevede l'iscrizione dei beni acquisiti in leasing nel bilancio del locatario, bensì dei soli canoni di leasing.

Modalità di applicazione

Tornano utili i chiarimenti forniti dall'Oic con il documento interpretativo n. 9 di aprile 2021, che restano tuttora validi salvo alcuni aggiustamenti. Ricordiamo che la deroga si applica tanto ai soggetti che redigono il bilancio d'esercizio quanto a quelli tenuti alla redazione del bilancio consolidato. La disposizione introduce una facoltà di deroga, che può essere adottata a scelta o meno dall'impresa. Ma restano ferme tutte le altre disposizioni sul trattamento contabile delle immobilizzazioni materiali e immateriali. La possibilità di derogare, nonostante la norma non lo espliciti, anche le immobilizzazioni che sono state acquistate nel corso dell'anno 2022. Le microimprese che decidono di avvalersi della deroga possono, ai sensi dell'articolo 2435-ter del Codice civile, redigere la nota integrativa oppure fornire l'informativa richiesta dalla norma in calce al bilancio. La norma non individua a quale livello di immobilizzazione deve essere applicata, se al singolo cespite oppure a classi di immobilizzazioni (unità elementare di contabilizzazione). Pertanto, è possibile applicare la deroga ai singoli elementi delle immobilizzazioni

materiali o immateriali, a gruppi di immobilizzazioni materiali o immateriali oppure all'intera voce di bilancio. La scelta in merito all'unità elementare di contabilizzazione deve essere coerente con le ragioni che hanno indotto la società a non effettuare gli ammortamenti. La disposizione prevede che sia possibile non effettuare fino al 100% dell'ammortamento annuo del costo delle immobilizzazioni materiali e immateriali e che sia dato conto delle ragioni che hanno indotto la società a imputare a conto economico una minore quota di ammortamento rispetto a quella prevista dal piano di ammortamento. Muovendo dall'assunto che al minor ammortamento del bene sia associata un'estensione di un anno della sua vita utile residua, la quota di ammortamento non effettuata potrà essere imputata al conto economico relativo all'esercizio successivo e con lo stesso criterio sono differite le quote successive, prolungando quindi per tale quota il piano di ammortamento originario di un anno. Logicamente nell'ipotesi in cui l'impresa si sia avvalsa per più anni della facoltà di deroga, il prolungamento del piano di ammortamento avviene di pari passo. Il documento interpretativo chiarisce che vi possono essere casistiche in cui al minor ammortamento del bene non sia associata un'estensione della sua vita utile, a causa ad esempio di vincoli contrattuali, tecnici o legislativi. In questo caso, la quota di ammortamento dell'esercizio successivo (pari al rapporto tra valore del bene ammortizzabile e vita utile residua aggiornata) si modifica nell'importo, in quanto la vita utile rimane la stessa. In questi casi, la quota di ammortamento non effettuata nel corso dell'esercizio è spalmata lungo la vita utile residua del bene aumentandone pro quota la misura degli ammortamenti da effettuare. L'applicazione della deroga può generare una fiscalità differita che deve essere contabilizzata secondo le disposizioni dell'Oic 25 (Imposte sul reddito). La società che si avvale della deroga prevista dalla norma fornisce informazioni della scelta fatta nelle politiche contabili ai sensi del punto 1) dell'articolo 2427 del codice civile. Pertanto nella nota integrativa la società indica: su quali immobilizzazioni ed in che misura non sono stati effettuati gli ammortamenti; le ragioni che l'hanno indotta ad avvalersi della deroga; l'impatto della deroga in termini economici e patrimoniali. Restano ferme tutte le altre disposizioni relative alle informazioni da fornire nella nota integrativa. Infine, nella nota integrativa del Bilancio Consolidato si dovrà dare

conto di quali società consolidate hanno applicato la deroga prevista dalla norma. Il regime derogatorio consente di sospendere l'ammortamento anche in caso di mancato utilizzo dei cespiti in via temporanea oppure per lungo tempo, situazioni in cui, invece, il documento Oic 16 non consente l'interruzione dell'ammortamento. Esso è un'ulteriore possibilità rispetto a quella da sempre contenuta nell'articolo 2426 del Codice civile che consente la modifica dei criteri di ammortamento e dei coefficienti applicati con obbligo di illustrazione e motivazione nella nota integrativa. Tale previsione non consente l'integrale sospensione degli ammortamenti, motivo per cui le imprese, al ricorrere dei presupposti, potrebbero non applicare la deroga e, pur continuando a contabilizzare gli ammortamenti, rivedere le aliquote applicate agli stessi, modificando il piano di ammortamento in base a quanto prevede l'articolo 2426: si tratta di una modifica di stima che deve essere gestita in base a quanto prevede il principio contabile Oic 29 in materia di cambiamenti di stime contabili con particolare riguardo all'informativa.

Esempi

Il documento interpretativo illustra anche alcuni esempi di applicazione della facoltà di deroga. Tra le ragioni che inducono ad avvalersi della deroga vengono riportate le seguenti: una società decide di avvalersi della norma per ridurre la perdita o non incorrere in una perdita operativa (A-B) registrata per effetto della pandemia. A tal fine stabilisce che l'aliquota di ammortamento dell'anno è pari a zero; una società decide di avvalersi della norma per ridurre l'effetto economico negativo derivante dalla chiusura parziale degli stabilimenti di produzione sostenuta nell'anno a causa della pandemia. Pertanto il criterio utilizzato per stabilire la quota di ammortamento è quello dei mesi di apertura. Nella circostanza specifica, ipotizzando una chiusura di 6 mesi, la società decide di non effettuare il 50% degli ammortamenti di tutte le immobilizzazioni iscritte in bilancio. Il documento interpretativo 9 fa riferimento alla pandemia, circostanza non più attuale, inoltre l'azzeramento dell'aliquota di ammortamento senza motivazioni comporta il venir meno del requisito della continuità aziendale. È necessario quindi che nel contesto attuale la manovra sia ben giustificata civilisticamente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Borse, un anno dopo: così l'Europa ha inglobato il rischio bellico globale

Maximilian Cellino, Il Sole 24 Ore, PRIMO PIANO, 25 febbraio 2023, p. 2

Un anno fa, quando fra l'incredulità della gran parte del resto del mondo la Russia scagliò il primo razzo per colpire la terra ucraina, non mancarono fra gli operatori dei mercati quanti facessero osservare che nel passato le Borse avessero in genere accompagnato gli eventi di guerra con movimenti al rialzo. Oggi, a dodici mesi di distanza e con un conflitto del quale appare purtroppo ancora difficile individuare al momento una fine, quella profezia pare essere confermata con tutto il suo cinismo. Dopo aver attraversato un 2022 a ragione definito *annus horribilis* anche per gli investimenti, gli indici azionari sono infatti tornati a superare i valori di quel tragico 24 febbraio, almeno in un'Europa che sotto l'aspetto geografico ed economico è più vicina al campo di battaglia. Piazza Affari viaggiava ieri su livelli superiori del 5% rispetto a dodici mesi fa, e altrettanto succedeva a Francoforte (+6%), Parigi (+8%) e pure a Londra (+5%), che per motivi diversi è rimasta immune anche all'ecatombe dei listini finanziari dell'anno passato. Non si può certo dire che l'impatto immediato sia stato indifferente: soltanto alla fine dello scorso settembre anche su questo quotidiano si rilevava come la perdita in termini di capitalizzazione subita dalle società che compongono l'indice paneuropeo Stoxx 600 fosse l'equivalente di 5mila miliardi di dollari e circa il doppio per l'S&P 500 di New York. Da allora però sui listini come il Ftse Mib, che aveva lasciato sul terreno quasi oltre il 20% del proprio valore in linea in modo simile al resto d'Europa, è partita la riscossa, coincisa anche in parte con gli sviluppi degli eventi bellici. La svolta è infatti avvenuta nel momento in cui si è assistito a un graduale allentamento delle tensioni legate a una possibile

escalation nucleare, che avrebbe allargato a livello globale la portata di un conflitto finora percepito sostanzialmente ancora come «locale». Si è poi protratta con l'inverno relativamente mite che ha permesso di accantonare definitivamente il paventato rischio di uno shock energetico per l'Europa. Non si è trattato certo degli unici fattori in gioco, ma di elementi che hanno comunque contribuito a creare uno scenario differente sulle principali variabili fondamentali in gioco quali crescita e inflazione, e anche sulle scelte di politica monetaria che guidano in gran parte i movimenti sui mercati.

Mercati assuefatti?

Da molte parti si è quindi parlato di una sorta di «assuefazione» dei mercati che si sono rivelati molto efficienti nell'internalizzare le notizie dal fronte ucraino, affermazione da prendere però con le proverbiali pinze. «Nel 2022 abbiamo assistito a diversi shock e quello legato alla geopolitica è stato importante, ma non certo l'unico», riconosce Alessandro Tentori, responsabile degli investimenti di Axa Investment Managers, indicando che «a gennaio le Borse hanno festeggiato la revisione delle stime macro, passate da uno scenario di recessione a uno di crescita, seppure moderata». Separare il contributo che hanno apportato a tutto questo gli sviluppi della crisi russa-ucraina (o la loro incorporazione nello scenario delle aspettative globali) è impresa complessa. Resta il fatto che la ripresa è stata appunto relativamente sostenuta per l'Europa e un po' meno pronunciata altrove, tanto che New York resta ancora sotto i livelli di un anno fa, con l'S&P in calo complessivamente del 5% e il Nasdaq addirittura dell'11 per cento. Anche

in questo caso è però difficile trovare un nesso casuale con la guerra, che per giunta è materialmente più lontana dagli Stati Uniti: «In Europa lo scenario macro era particolarmente negativo - si limita a notare Tentori - e le valutazioni ne avevano preso atto durante il 2022, da qui il rimbalzo relativamente più forte». Allo stesso modo le differenze fra settori e più in generale relative allo stile di investimento non sono necessariamente ricollegabili al conflitto. I risvolti sono di sicuro individuabili nel balzo del 20% di chi in Europa produce e commercia quelle materie energetiche i cui prezzi sono rincarati in gran parte per l'invasione russa. Anche il rallentamento di alcuni settori ciclici come l'auto (-4%) e i consumi retail (-6%) ha chiaramente subito l'influenza delle difficoltà di approvvigionamento e dell'incremento dell'inflazione che si possono considerare «derivate prime» della guerra. La sovraperformance degli stili *high dividend* oppure dei titoli *value* rispetto ai *growth*, così come l'avanzata delle banche (+7%) e la debolezza delle utility (-2%) vanno invece legate alla differente sensibilità ai tassi di interesse.

Un futuro asimmetrico

Il futuro resta in ogni caso avvolto nell'incertezza, come ci ricorda la successione di eventi a cui abbiamo assistito in questi giorni. «Una possibile escalation del conflitto verrebbe immediatamente prezzata dai mercati con forti perdite su azionario e sui segmenti rischiosi dell'obbligazionario», sottolinea ancora Tentori, dipingendo uno scenario di forti flussi verso tradizionali «beni rifugio» come dollaro e titoli di Stato Usa. L'esperto di Axa Im non si sbilancia invece in modo particolare nel caso del raggiungimento di un accordo di pace: «Non credo che cambierebbe molto lo scenario macro - sostiene - perché avremmo crescita più sostenuta ma senza che il rischio di inflazione receda, anche se chiaramente ne beneficerebbe il mercato azionario perché verrebbe rimosso il premio per il rischio geopolitico». Uno scenario di rischio con tratti che si potrebbe definire «asimmetrici» e il *dollar index* al di sotto dei massimi raggiunti a settembre, ma ancora su valori dell'8% più in alto rispetto a un anno fa risuona come avvertimento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'imposizione diretta sulle crypto-attività per i soggetti passivi imprenditori

Francesco Avella, Edicola Fisco, 21 febbraio 2023, p. 100-106

La norma della legge di Bilancio 2023 affronta i casi di valutazione delle crypto-attività e non quelli di realizzo. In linea di principio, dunque, le fattispecie di realizzo sono lasciate alle ordinarie regole sul reddito d'impresa

La legge 29 dicembre 2022, n. 197 (legge di Bilancio 2023) interviene sostanzialmente anche sulle regole di imposizione diretta applicabili ai soggetti passivi imprenditori. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa per Ires e Irpef, nonché ai fini Irap per effetto del comma 132 dell'art. 1 della legge di Bilancio 2023, viene infatti attribuita rilevanza al nuovo comma 3 *bis* introdotto nell'art. 110 del Tuir che, come evidente dal suo tenore letterale, supera ogni altra norma in materia di determinazione del reddito d'impresa, ivi inclusa la cd. "derivazione rafforzata" dal bilancio di cui all'art. 83 del Tuir.

Art. 110, comma 3 bis del Tuir

In deroga alle norme degli articoli precedenti del presente capo e ai commi da 1 a 1 ter del presente articolo, non concorrono alla formazione del reddito i componenti positivi e negativi che risultano dalla valutazione delle crypto-attività alla data di chiusura del periodo di imposta a prescindere dall'imputazione al conto economico.

Il nuovo comma 3 *bis* del Tuir prevede che, qualunque sia la modalità di contabilizzazione adottata, i componenti positivi e negativi che risultano dall'eventuale valutazione delle crypto-attività alla data di chiusura del periodo d'imposta non sono imponibili. Dal tenore letterale, la norma:

- › pare applicabile ad ogni tipologia di componenti positivi e negativi, ivi incluse eventuali quote di ammortamento;
- › non pare distinguere tra attività e passività, per cui sembra valere sia per il caso di valutazione di crypto-attività possedute (iscritte nell'attivo di bilancio) sia per il caso di valutazione di crypto-attività emesse (iscritte nel passivo di bilancio).

Quali crypto-attività?

La norma non si cura di definire il concetto di "crypto-attività" rilevante ai fini del reddito d'impresa. Tuttavia, si ritiene possa farsi riferimento all'unica definizione rinvenibile nel Tuir, cioè quella di cui all'art. 67, comma 1, lett. c-*sexies*) del Tuir, benché in detta previsione si precisi che la definizione è resa "ai fini della presente lettera".

Come già osservato nel precedente capitolo sulla "nuova Irpef", tale definizione è molto generica e ampia. Essa contempla sia la rappresentazione digitale di valore che la rappresentazione digitale di diritti; sono pertanto ricompresi nella nozione di "crypto-attività" non soltanto le criptovalute intese come *currency token*, ma anche i *security token*, gli *utility token* e i *non-fungible token* (NFT). Ciò rischia, però, di rendere detta definizione perfino troppo

ampia, dato che potrebbero rientrarvi anche asset che ricadono in altre fattispecie che godono di speciali regole di tassazione. Si pensi ad esempio ad un *security token* che abbia caratteristiche tali da risultare simile alle "azioni" ai sensi dell'art. 44, comma 2, del Tuir, o ad una partecipazione societaria tradizionale che dovesse essere "tokenizzata": essi incorrerebbero il rischio di non essere trattati come "azioni" ai fini fiscali, solo in ragione della tecnologia che li connota, e di non poter quindi beneficiare del regime di *participation exemption*. È pur vero che questo non comporterebbe significative differenze quanto al regime tributario delle loro valutazioni - sia la valutazione delle partecipazioni societarie che delle cripto-attività non concorre a formare il reddito imponibile, rispettivamente per il comma 1, lett. d) ed il comma 3 *bis* dell'art. 110 del Tuir - ma le differenze si manifesterebbero in sede di realizzo.

Invero, il fatto che il legislatore abbia disciplinato esclusivamente la fattispecie di valutazione delle cripto-attività, e non già la fattispecie del loro realizzo, non impedisce di tassare il realizzo secondo le regole previste per le "azioni" nei casi sopra indicati. Peraltro, ad avviso di chi scrive e come già affermato in materia di Irpef, l'approccio interpretativo prescelto dovrebbe ambire alla neutralità tecnologica, con l'obiettivo di applicare, al medesimo bene o diritto, il medesimo trattamento tributario a prescindere dalla tecnologia utilizzata. Non pare infatti conforme al dettato costituzionale di uguaglianza e capacità contributiva, un regime tributario che presenti differenze solo in ragione della tecnologia che connota la fattispecie.

È però importante che l'agenzia delle Entrate affronti questo aspetto e fornisca indicazioni in merito.

Le fattispecie di realizzo

Come detto, la norma introdotta affronta esclusivamente i casi di valutazione delle cripto-attività e non quelli di realizzo. In linea di principio, dunque, le fattispecie di realizzo sono lasciate alle ordinarie regole sul reddito d'impresa.

Così, in base all'inquadramento contabile più appropriato (su cui si tornerà in seguito), nei casi codificati rispettivamente dall'art. 85 e 86 del Tuir si avrà il realizzo di ricavi o plusvalenze. Si tratta dei casi di:

- a) realizzo mediante cessione a titolo oneroso, che ai sensi dell'art. 9, comma 5 del Tuir includono gli atti a titolo oneroso che importano costituzione o trasferimento di diritti reali di godimento su cripto-attività (tra cui le permutate e, ad esempio, l'utilizzo di una cripto-attività per l'acquisto di un bene o un servizio, nonché l'incasso di un *airdrop*) e i conferimenti di cripto-attività in società;
- b) realizzo mediante il risarcimento, anche in forma assicurativa, per la perdita o il danneggiamento dei beni;
- c) beni assegnati ai soci o destinati a finalità estranee all'esercizio dell'impresa.

In caso di plusvalenze (laddove, cioè, le cripto-attività siano trattate come immobilizzazioni), dovrebbe risultare applicabile anche il comma 4 dell'art. 86 del Tuir, che consente di rateizzare le plusvalenze in quote costanti nell'esercizio di realizzo e nei successivi, ma non oltre il quarto, se i beni sono stati posseduti per un periodo non inferiore a tre anni. Su questo aspetto sarebbe comunque opportuno un chiarimento da parte dell'agenzia delle Entrate.

Diversamente da quanto previsto nell'art. 67, comma 1, lett. c-*sexies*) del Tuir per i redditi diversi, nel reddito d'impresa non sono previste eccezioni per le permutate tra cripto-attività (cd. operazioni *crypto-to-crypto*). Ciò risulta confermato anche dal Dossier al Senato sul A.S. 442, ove si afferma che: «*come illustrato dal Governo nella sua relazione, "resta fermo che nel momento in cui le cripto-attività sono permutate con altri beni (incluse altre cripto-attività) o cedute in cambio di moneta avente corso legale, la differenza tra il corrispettivo incassato e il valore fiscale concorre alla formazione del reddito di periodo"*» (sottolineatura aggiunta).

Quanto ai proventi da detenzione di cripto-attività (derivanti cioè da *staking*, *yield-farming*, *savings*, *lockdrop*, ecc.), essi sembrano ordinariamente tassabili, quando accreditati nel *wallet* dell'impresa, quali sopravvenienze attive ex art. 88 Tuir, nello specifico "*ricavi o altri proventi conseguiti per ammontare superiore a quello che ha concorso a formare il reddito in precedenti esercizi*".

È evidente che, in tutti i casi in cui manchi l'erogazione in euro o altra valuta tradizionale, plusvalenze ricavi e sopravvenienze dovranno essere va-

lorizzati avendo riguardo per il valore normale ex art. 9, commi 2 e 3, del Tuir. Per valore normale si intende *“il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso”*.

Si consideri, però, che il prezzo delle cripto-attività è soggetto a continue fluttuazioni, anche molto significative, nell'ambito della stessa (ed intera) giornata, posto che le cripto-attività possono essere scambiate ad ogni ora del giorno e della notte. Inoltre, il prezzo delle cripto-attività differisce da *exchange* ad *exchange*, così che non esiste un unico prezzo di riferimento. Si auspica pertanto - come già affermato nel capitolo sulla “nuova” Irpef - che l'agenzia delle Entrate voglia adeguatamente valorizzare l'avverbio “mediamente” rinvenibile nella definizione di valore normale (*“il prezzo o corrispettivo mediamente praticato ...”*), ammettendo l'utilizzo della media aritmetica dei prezzi rilevati sull'*exchange* o altro sistema di rilevazione prescelto dal contribuente, in un adeguato periodo di riferimento, che potrebbe ad esempio coincidere con il mese.

I derivati su cripto-attività nel reddito d'impresa

La norma introdotta nell'art. 110 del Tuir si limita a disciplinare la valutazione delle cripto-attività. È pertanto evidente che il trattamento fiscale nel reddito d'impresa dei derivati su cripto-attività - ne sono esempi tipici i *futures* e i *Contract for Difference* (CFD) - resta disciplinato dall'art. 112 del Tuir. Così:

- › i componenti positivi e negativi che risultano dalla valutazione alla data di chiusura dell'esercizio dei derivati speculativi su cripto-attività, concorrono a formare il reddito secondo quanto dispone l'art. 112, comma 2, del Tuir;
- › nel caso, ad oggi piuttosto infrequente, di derivati su cripto-attività aventi finalità di copertura, si applicano invece le specifiche previsioni del comma 4 dell'art. 112 del Tuir (in caso di *fair value hedging*) e del comma 5 dell'art. 112 del Tuir (in caso di *cash flow hedging*).

Contabilizzazione in bilancio delle cripto-attività

Si è già ribadito che il neo-introdotta comma 3 *bis* dell'art. 110 del Tuir è applicabile a prescindere dalla modalità di contabilizzazione adottata, anche in caso di “derivazione rafforzata” dal bilancio ex art. 83 del Tuir, così che i componenti positivi e negativi che risultano dall'eventuale valutazione delle cripto-attività sono in ogni caso non imponibili.

Le modalità di contabilizzazione delle cripto-attività restano tuttavia un importante aspetto da gestire, sia per redigere un bilancio veritiero e corretto, sia per alcuni riflessi sul piano tributario quale, ad esempio, quelli derivanti dalla eventuale iscrizione nelle immobilizzazioni (si veda sopra in merito all'art. 86, comma 4 del Tuir).

Allo stato, le norme che regolano la redazione del bilancio d'esercizio (artt. 2423 e seguenti del codice civile) non forniscono alcuna indicazione in merito al trattamento contabile da riservare alle cripto-attività, né per quanto concerne la loro qualificazione, né tantomeno per quanto concerne la loro classificazione in bilancio. Allo stesso modo l'OIC non ha ancora affrontato la questione sul piano interpretativo.

Assume pertanto rilevanza il principio contabile OIC 11 “Finalità e postulati del bilancio d'esercizio”, al paragrafo 4, secondo cui:

“Nei casi in cui i principi contabili emanati dall'OIC non contengano una disciplina per fatti aziendali specifici, la società include, tra le proprie politiche contabili, uno specifico trattamento contabile sviluppato facendo riferimento alle seguenti fonti, in ordine gerarchicamente decrescente:

1. *in via analogica, le disposizioni contenute in principi contabili nazionali che trattano casi simili, tenendo conto delle previsioni contenute in tali principi in tema di definizioni, presentazione, rilevazione, valutazione e informativa;*
2. *le finalità ed i postulati di bilancio.”*

Nelle “Motivazioni alla base delle decisioni assunte” dell'OIC 11, si precisa che: *“Durante la fase di consultazione è stata rappresentata l'opportunità di stabilire nell'OIC 11 se i principi contabili internazionali possano essere applicati in assenza di un principio OIC di riferimento e non esistano altri OIC applicabili in via analogica. Al riguardo non si è ritenuto*

di dover integrare il testo dell'OIC 11. Ciò non toglie che laddove un principio contabile internazionale risulti conforme ai postulati previsti nell'OIC 11, e non vi siano altri OIC applicabili in via analogica, possa essere preso a riferimento dal redattore del bilancio nello stabilire di caso in caso una politica contabile appropriata."

Ebbene, con riguardo alle cripto-attività, pare possibile individuare un trattamento contabile basato su una applicazione analogica di principi contabili OIC, che tenga conto dei principi contabili internazionali in modo conforme alle finalità e ai postulati di bilancio italiani.

Le elaborazioni contabili riscontrabili in ambito internazionale

A livello internazionale il tema della classificazione in bilancio delle cripto-attività è stato affrontato dall'Ifrs Interpretations Committee ("**Comitato IAS/IFRS**"), organo tecnico interno all'Ifrs Foundation deputato a fornire le interpretazioni ufficiali dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ("**IAS/IFRS**"), dall'Association of International Certified Professional Accountants ("**Aicpa**") e più recentemente dal Financial Accounting Standards Board, *designated accounting standard setter* per le *public companies* negli Stati Uniti ("**Fasb**").

Secondo il Comitato IAS/IFRS, *Paper 12* dell'11 e 12 giugno 2019 (in cui è stato confermato quanto già affermato nel precedente

Paper 4 nel marzo del 2019; cfr. anche M. Pozzoli e F. Paolone, *Criptovalute: trattamento contabile alla luce dell'Ifric Update di marzo 2019*, Guida alla Contabilità & Bilancio n. 7-8/2019, p. 18-21), le *cryptocurrencies* soddisfano la definizione di *asset* contenuta nell'IFRS Conceptual Framework, secondo cui un *asset* è "una risorsa controllata dall'entità come risultato di eventi passati e dai quali sono attesi dei benefici economici futuri che affluiranno all'impresa".

Stante tale generica definizione, il Comitato IAS/IFRS ha cercato di ricondurre le *cryptocurrencies* alla categoria più appropriata, dapprima escludendole dalla nozione di *financial asset* (in quanto non correlate ad un'attività sottostante o ad una controparte, ma solo alla piattaforma di emissione e negoziazione), di moneta (in quanto non attribuiscono a chi le possiede il diritto contrattuale di ricevere denaro o altri *financial asset* e non conferiscono generalmente neppure il diritto a qualsiasi residua interessenza nel capitale di chi le ha emesse) e di *cash equivalent* (posto che, secondo lo IAS 7,

affinché "un investimento possa essere considerato come disponibilità liquida equivalente esso deve essere prontamente convertibile in un ammontare noto di denaro e deve essere soggetto a un irrilevante rischio di variazione del valore", cosa che non può dirsi per le valute virtuali, in quanto caratterizzate da forte volatilità).

Attraverso un approccio "per destinazione", il Comitato IAS/IFRS ha concluso che le *cryptocurrencies* sono idonee ad integrare la definizione di "attività immateriali" prevista dallo IAS 38 e di "rimanenze" prevista dallo IAS 2: esse devono essere qualificate e classificate nell'una o nell'altra categoria a seconda dell'utilizzo prescelto dal loro detentore, cioè come attività immateriali se il detentore le possiede come *asset* e non come beni tipicamente destinati alla vendita nel normale svolgimento della sua attività, ovvero come rimanenze se per il detentore si tratta di beni tipicamente destinati alla vendita nel normale svolgimento della sua attività.

Nello specifico, secondo lo IAS 38, § 8, si parla di attività immateriale con riferimento a "un'attività non monetaria identificabile priva di consistenza fisica". Essa è identificabile se (§ 12):

1. è separabile, ossia può essere separata o scorporata dall'entità e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata, sia individualmente che insieme al relativo contratto, attività o passività identificabile indipendentemente dal fatto che l'entità intenda farlo o meno; o
2. deriva da diritti contrattuali o da altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'entità o da altri diritti e obbligazioni."

Le *cryptocurrencies* soddisfano la definizione di attività immateriale di cui allo IAS 38, § 8 e § 12 in quanto:

- › sono attività non monetarie (posto che "le attività monetarie sono il denaro posseduto e le attività che devono essere incassate in ammontari di denaro prefissati o determinabili"); e
- › sono attività separabili, vendibili, trasferibili o scambiabili individualmente; e

sarebbero rilevabili come attività immateriali se il detentore le utilizza come *asset* e non come beni tipicamente destinati alla vendita nel normale svolgimento della sua attività.

Quanto alle rimanenze, la relativa definizione si rinviene nello IAS 2 al § 6, quali "beni:

1. *posseduti per la vendita nel normale svolgimento dell'attività;*
2. *impiegati nei processi produttivi per la vendita; o*
3. *sotto forma di materiali o forniture di beni da impiegarsi nel processo di produzione o nella prestazione di servizi".*

Seguendo un approccio per destinazione, le *cryptocurrencies*, in quanto beni, potrebbero soddisfare tali requisiti se si tratta di ciò che tipicamente l'impresa destina alla vendita nel normale svolgimento della sua attività.

Successivamente al Comitato IAS/IFRS, l'Aicpa - che aveva istituito un apposito Gruppo di lavoro sui *digital assets* - ha diffuso nel 2020 la pubblicazione "*Accounting for and auditing of digital assets*". Secondo tale pubblicazione (**Question 1**), le caratteristiche dei *digital assets* corrispondono a quelle delle attività immateriali, ma è da escludere che le stesse siano assimilabili a strumenti finanziari o a rimanenze (**Response 1**).

Nello specifico, il Gruppo di lavoro Aicpa esclude che i *digital assets* possano essere considerati strumenti finanziari, poiché:

- › non soddisfano la definizione di *cash* o *cash equivalent*, dato che non hanno corso legale e non sono autorizzate da Stati sovrani; e
- › non sono classificabili come attività finanziarie, dato che non rappresentano un investimento in capitale di terzi e non conferiscono diritti a ricevere denaro o altri strumenti finanziari.

Secondo l'Aicpa, i *digital assets* non possono mai considerarsi rimanenze, in quanto mancano di consistenza fisica. L'Aicpa conclude quindi che i *digital assets* devono da considerarsi "attività immateriali" ai fini contabili, indipendentemente dalla loro destinazione.

Da ultimo, il Fasn si è pronunciato il 12 ottobre 2022 nell'ambito del progetto "*Accounting for and Disclosure of Crypto Assets*" affermando che i *crypto assets* debbano essere valutati a *fair value*. Non si dà una specifica classificazione degli stessi, ma nel Memorandum del 1° settembre 2022 il Fasn afferma che rientrano nell'ambito del progetto i *crypto assets* che soddisfa-

no la definizione di *intangible assets*, e ne sono esclusi gli *utility token* e i *non fungible token* (NFT).

I riflessi delle elaborazioni contabili internazionali sul piano nazionale

Mancano in Italia, attualmente, elaborazioni contabili ufficiali per quanto riguarda le cripto-attività. Nelle osservazioni alla *Tentative agenda decisions* del Comitato IAS/IFRS presentate in data 30 maggio 2019, tuttavia, l'OIC esprimeva alcune perplessità sulla possibilità di ricondurre le *cryptocurrencies* ai beni immateriali, ma non proponeva alcuna classificazione alternativa (OIC, *Re: IFRS Interpretations Committee tentative agenda decisions published in the March 2019 IFRIC Update*, 30 maggio 2019 reperibile a <https://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2019/05/2019-05-30-OIC-CL-on-IFRIC-TAD-March-2019.pdf>).

Con riferimento ai principi contabili italiani, per le ragioni già evidenziate dal Comitato IAS/IFRS, dal Gruppo di lavoro Aicpa e dal Fasn, sembra comunque doversi escludere che le cripto-attività siano qualificabili come disponibilità liquide (OIC 14), crediti (OIC 15) o strumenti finanziari (OIC 32). Resta da verificare se sia possibile una applicazione in via analogica del principio OIC 24 in materia di immobilizzazioni immateriali e del principio OIC 13 in materia di rimanenze.

Le "immobilizzazioni immateriali" sono definite nell'OIC 24, par. 4, come "*attività normalmente caratterizzate dalla mancanza di tangibilità (...) costituite da costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo ma manifestano i benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi. Le immobilizzazioni immateriali comprendono:*

- *oneri pluriennali (costi di impianto e di ampliamento; costi di sviluppo);*
- *beni immateriali (diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno; concessioni, licenze, marchi e diritti simili);*
- *avviamento;*
- (...).

I benefici economici futuri derivanti da un'immobilizzazione immateriale includono i ricavi originati dalla vendita di prodotti o servizi, i risparmi di costo o altri benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività immateriale da parte della società.

Al paragrafo 9, l'OIC 24 definisce i "beni immateriali" come *"beni non monetari, individualmente identificabili, privi di consistenza fisica e sono, di norma, rappresentati da diritti giuridicamente tutelati. Un bene immateriale è individualmente identificabile quando:*

1. *è separabile, ossia può essere separato o scorporato dalla società e pertanto può essere venduto, trasferito, dato in licenza o in affitto, scambiato; oppure*
2. *deriva da diritti contrattuali o da altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dalla società o da altri diritti e obbligazioni.*

Non si riscontrano quindi sostanziali differenze tra la definizione di "attività immateriali" prevista nello IAS 38, par. 8 e ss., rispetto a quella di "beni immateriali" contenuta nell'OIC 24, par. 9, nonostante le richiamate perplessità dell'OIC espresse nella discussione in seno al Comitato IAS/IFRS.

Ebbene, classificare le cripto-attività come immobilizzazioni immateriali comporterebbe la loro rilevazione al costo di acquisto più gli oneri accessori, l'obbligo di verificare ad ogni data di riferimento del bilancio l'eventuale presenza di indicatori di perdite durevoli di valore (OIC 24, par. 78) e l'impossibilità di rilevare eventuali rivalutazioni, se non quelle autorizzate da leggi speciali (OIC 24, par. 79 ss.).

Analogamente, non sembrano riscontrabili diversità sostanziali nella definizione di "rimanenze" tra IAS e OIC. Mentre l'articolo 2424 del codice civile non reca una definizione di "rimanenze" ma si limita a fornire un elenco non esaustivo includendo tra le rimanenze i prodotti finiti e le merci, i prodotti in corso di lavorazione e i semilavorati, le materie prime, sussidiarie e di consumo, l'OIC 13, al par. 4, definisce le rimanenze come *"beni destinati alla vendita o che concorrono alla loro produzione nella normale attività della società"*.

La classificazione delle cripto-attività come rimanenze comporterebbe la loro rilevazione al costo di acquisto o di produzione più gli oneri accessori, con criteri di stratificazione [metodo della media ponderata, metodo "primo entrato, primo uscito" (LIFO) o metodo "ultimo entrato, ultimo uscito" (FIFO)] applicabili in caso di cripto-attività fungibili, nonché la verifica periodica di eventuali apprezza-

bili perdite di valore avendo riguardo per il "valore di realizzazione desunto dall'andamento del mercato" (OIC 13, par. 54), ma con l'impossibilità di rilevare incrementi di valore, se non nei limiti del costo originariamente sostenuto se vengono meno i presupposti della svalutazione (OIC 13, par. 56).

Si ritiene pertanto possibile una applicazione in via analogica dell'OIC 24 e dell'OIC 13 con riguardo alle cripto-attività, con loro possibile trattamento contabile quali:

1. "immobilizzazioni immateriali" laddove presentino la potenzialità di generare benefici economici futuri per l'impresa e siano destinate ad essere possedute come attività e non come beni per la vendita nel normale svolgimento dell'attività d'impresa, ovvero quali
2. "rimanenze" laddove l'impresa le destini tipicamente alla vendita nel normale svolgimento della sua attività.

Tale applicazione in via analogica avrebbe il pregio di risultare conforme a quella riscontrabile nell'ambito di principi contabili internazionali e di rispettare le finalità ed i postulati di bilancio, in particolare:

- art. 2423 bis, comma 1, nn. 1) e 2) postulato della prudenza (*"la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza"* e *"si possono indicare esclusivamente gli utili realizzati alla data di chiusura dell'esercizio"*);
- art. 2423 bis, comma 1, n. 1-bis) postulato della rappresentazione sostanziale (*"la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto"*).

Altra dottrina (S. Capaccioli, *Se la derivazione rafforzata esclude la rilevanza dei bitcoin*, Norme&Tributi, IlSole24Ore, 28 maggio 2018, p. 23) ha proposto invece l'applicazione analogica dei principi Oic 7 (certificati verdi) e Oic 8 (certificati bianchi), seguendo un approccio sostanziale e distinguendo tra coloro la cui attività consiste nella "estrazione" e/o commercializzazione, da coloro che li usano come mezzo di scambio e/o investimento. Secondo tale ricostruzione, i primi dovrebbero indicare le valute virtuali seguendo una logica di costi, ricavi e rimanenze; i secondi dovrebbero indicare le criptovalute quali altri titoli del circolante. In ogni caso, anche tale proposta condurrebbe verso un approccio prudente che si basa sul minore tra il

costo e il presumibile valore di realizzo sul mercato, soluzione che è in linea con il codice civile e con le numerose avvertenze dei regolatori europei e nazionali.

Le modalità di contabilizzazione delle cripto-attività sopra delineate, tuttavia, non coincidono con le pronunce dell'agenzia delle Entrate nella risoluzione n. 72/E del 2 settembre 2016 e nella successiva risposta n. 14 del 28 settembre 2018, ove - sulla scorta della sentenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea resa in data 22 ottobre 2015 sulla causa C-264/14, *Hedqvist*, relativa all'Imposta sul Valore Aggiunto - l'agenzia delle Entrate ha affermato che le valute virtuali dovrebbero essere trattate alla stregua di valute tradizionali anche ai fini contabili. Tale posizione, non condivisibile ad avviso di chi scrive, non comporta però differenze in tema di valutazione, stante l'introduzione del nuovo comma 3 *bis* nell'art. 110 del Tuir, mentre potrebbe avere riflessi sul regime tributario dei componenti da realizzo.

Imposta di bollo e imposta sul valore delle cripto-attività applicabili anche alle imprese

A partire dal 2023, le imprese dovranno poi fare i conti con l'estensione, alle cripto-attività, dell'imposta di bollo (art. 1, commi 144 e 145, della legge di Bilancio 2023, che hanno modificato la tariffa allegata al Dpr 26 ottobre 1972, n. 642) ovvero, "in luogo dell'imposta di bollo", della nuova imposta sul valore delle cripto-attività (art. 1, comma 146, della legge di Bilancio 2023, che ha modificato l'art. 19, comma 18, del DL 6 dicembre 2021, n. 201), le cui modalità applicative sono però tuttora incerte. Tali imposte, infatti, come confermato nel Dossier al Senato sul A.S. 442, sono applicabili a tutti i soggetti fiscalmente residenti in Italia e non soltanto ai soggetti tenuti alla compilazione del quadro RW: "sul valore delle cripto-attività detenute da tutti i soggetti residenti nel territorio dello Stato e non solo ai soggetti obbligati ai sensi dell'articolo 4 del decreto legge n. 167 del 1990".

Si pone il dubbio della deducibilità, o meno, di tali imposte, dal reddito d'impresa. In tal senso, si ricorda che:

- › l'art. 99, comma 1, del Tuir dispone che: "Le imposte sui redditi e quelle per le quali è prevista la rivalsa, anche facoltativa, non sono ammesse in deduzione. Le altre imposte sono deducibili nell'esercizio in cui avviene il pagamento";

- › nella Circolare n. 136/E del 5 luglio 2000, venne affermato - con riferimento, tra l'altro, all'imposta di bollo assolta in modo virtuale dalle banche - che la deducibilità per cassa condurrebbe "a risultati contraddittori con i criteri che regolano la determinazione del risultato d'esercizio e del reddito di impresa. L'elemento caratteristico della fattispecie è costituito infatti dalla specifica traslazione economica delle imposte in esame che gli istituti di credito effettuano - contrattualmente - sui corrispettivi d'esercizio. Questi vengono puntualmente maggiorati di un ammontare corrispondente a tali imposte, in relazione a ciascuno dei singoli atti, operazioni di borsa o finanziamenti predisposti in favore della clientela. Come tali dette imposte concorrono, per competenza, tanto al risultato d'esercizio quanto al reddito d'impresa. Una interpretazione che affermasse la deducibilità per cassa - e dunque nel successivo esercizio - di oneri tributari strettamente correlati ai ricavi di competenza dell'esercizio precedente appare incoerente con ogni consolidato principio, anche fiscale, di determinazione del risultato e del presupposto di imposta, e quindi con il principio di autonomia dell'obbligazione tributaria di periodo, corrispondente, per le imprese, a quello di periodicità della misurazione del risultato economico e del patrimonio aziendale. (...) Del pari, si ritiene che le imposte in oggetto, per effetto della specifica traslazione economica sui corrispettivi degli atti singolarmente riconoscibili come di competenza dell'esercizio, perdano la loro generica natura di oneri tributari privi di connessione diretta con l'attività d'impresa, e debbano, come oneri direttamente collegati ai ricavi, essere dedotti per competenza secondo gli ordinari criteri. La centralità del principio di correlazione è stata riaffermata dal Ministero in successivi pronunciamenti, ogniqualvolta si è presentata la necessità di risolvere in via interpretativa problemi che difficilmente, in conformità ad una lettura puntuale e non sistematica delle disposizioni sul reddito d'impresa, avrebbero potuto trovare soluzione. (...) Sono riconducibili, al contrario, al principio di cassa tutti i tributi per i quali si pone autonomamente un problema di riferibilità a periodo, giacché' trattasi di oneri che - a differenza dell'Iva indetraibile, dell'imposta di bollo, della tassa sui contratti di borsa e dell'imposta sostitutiva sui finanziamenti - non sono imputabili a beni e servizi o non sono autonomamente associabili a ricavi specifici e riconoscibili".

Alla luce di quanto sopra, considerato che l'imposta di bollo e l'imposta sul valore delle crypto-attività non sono imposte sui redditi né imposte per le quali è prevista la rivalsa, deve ritenersi che esse siano pienamente deducibili dal reddito d'impresa.

La loro deducibilità, alla luce dei chiarimenti forniti nella Circolare 136/E del 2000 sopra richiamata, dovrebbe essere ammessa per competenza (e non

per cassa). Ciò pare certamente vero per quanto riguarda l'imposta di bollo assolta in modo virtuale, che era esplicitamente contemplata nella predetta Circolare; e dovrebbe valere anche per quanto concerne l'imposta sul valore delle crypto-attività, in quanto applicabile *"in luogo dell'imposta di bollo"*.

È comunque auspicabile un chiarimento sul punto da parte dell'agenzia delle Entrate.

La situazione dell'economia circolare in Italia e in Europa

Oliviero Tronconi, Consulente Immobiliare, 15 marzo 2023, n. 1155, p. 463-468

Il rapporto del Circular Economy Network CEN 20-22

Il sistema delle imprese ha un ruolo fondamentale per lo sviluppo dell'economia circolare, ma anche noi cittadini con il nostro comportamento di consumatori possiamo incidere sul processo-percorso per diffondere una sempre maggior attenzione e sensibilità ai temi della sostenibilità ambientale e quindi alle tematiche Environmental, Social, e Governance (ESG) che si stanno diffondendo in tutti i mercati ed in molti paesi.

Siamo forse a metà del guado per quanto attiene la crescita di una economia circolare, ma molte imprese grandi e medie, ma soprattutto quelle che definiamo secondo i parametri statistici adottati dall'UE piccole che sono di gran lunga le più numerose e distribuite capillarmente sul territorio di tutte le regioni, devono ancora fare scelte decisive, strategiche per quanto attiene la loro collocazione nella nuova economia circolare.

Fare scelte sostenibili dovrebbe diventare più semplice e addirittura allettante per i consumatori, ma anche per le imprese di tutti i settori merceologici e dei servizi: in questa direzione si è mossa la Commissione Europea con l'iniziativa promossa a dicembre 2019 Green Deal che punta a fare della sfida climatica e della transizione ambientale un'opportunità per un nuovo modello di sviluppo, che permetta all'Europa di esercitare una funzione di leadership sulla scena mondiale.

L'obiettivo è divenire il primo continente clima-

te-neutral entro il 2050, rafforzando la competitività dell'industria europea e assicurando una transizione ecologica, socialmente equa, promuovendo una nuova rivoluzione industriale che garantisca cicli di produzione sostenibili e rispettosi dell'ambiente mediante una serie di strategie, piani di azione e strumenti.

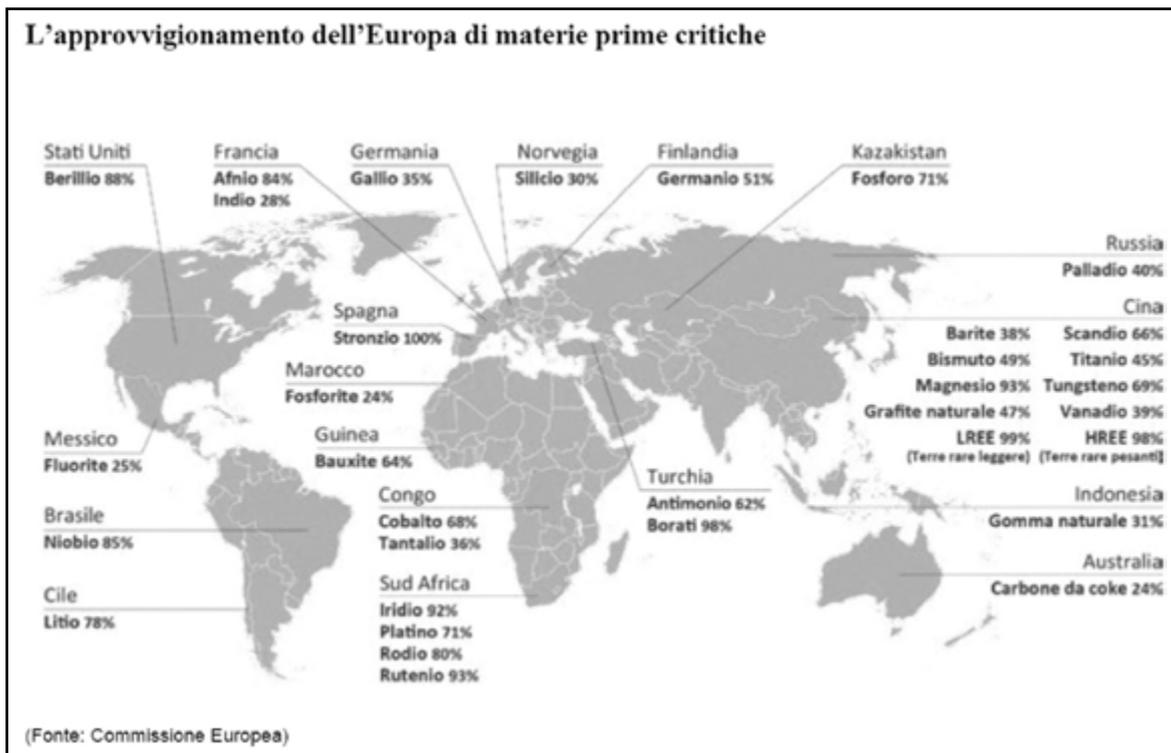
La transizione ecologica sarà supportata dal Piano di investimenti per il Green Deal, che punta a mobilitare almeno 1.000 miliardi di investimenti, tra risorse pubbliche e private, entro il prossimo decennio.

Il Green Deal punta a fare dell'UE un leader mondiale nell'economia circolare e nelle tecnologie pulite.

In tale ambito il 10 marzo 2020 è stato presentato l'aggiornamento del piano d'azione per l'economia circolare. Tra le principali novità:

- › “un’iniziativa per i “prodotti sostenibili” per una progettazione circolare di tutti i prodotti, promuovendo nuovi modelli di sviluppo con priorità alla riduzione e al riutilizzo, fissando requisiti per prevenire l'immissione sul mercato di prodotti nocivi per l'ambiente e rafforzando la responsabilità estesa del produttore;
- › la proposta di misure di contrasto all'obsolescenza programmata e le pratiche di green washing, puntando a migliorare l'informazione ai consumatori sulla durabilità e la riparabilità, e stabilendo, nel caso di guasti precoci del prodotto, un diritto di riparazione;

L'approvvigionamento dell'Europa di materie prime critiche



- › l'introduzione di criteri e obiettivi minimi obbligatori in materia di appalti pubblici verdi (GPP) nella legislazione settoriale e l'introduzione graduale di un obbligo di comunicazione per monitorare; il ricorso agli appalti pubblici verdi (GPP);
- › il lancio di un sistema di certificazione e reporting per agevolare l'utilizzo dei sottoprodotti in processi di simbiosi industriale;
- › norme sui contenuti di materiale riciclato nelle batterie delle auto elettriche e misure per potenziarne i tassi di raccolta e di riciclo;
- › un modello coordinato a livello UE di raccolta differenziata;
- › un maggiore attenzione, nell'ambito della bioeconomia, alla riduzione degli impatti ambientali legati all'estrazione e all'uso delle risorse, puntando alla conservazione della biodiversità e del capitale naturale;
- › Introduzione di un target per la riduzione dei rifiuti alimentari, e annuncio di misure per migliorare a sostenibilità della catena di distribuzione e consumo del settore alimentare, soprattutto relativamente al packaging di prodotto;
- › la definizione di un sistema europeo di restituzione dei telefoni cellulari, dei tablet e dei caricatori a fine vita e di requisiti minimi per la loro progettazione per migliorare la loro durata e il loro riciclo;
- › la proposta di revisione della Direttiva sugli imballaggi e i rifiuti da imballaggio per rafforzare le misure finalizzate a prevenire la generazione di rifiuti(1)."

In questo momento l'economia circolare si deve confrontare con la difficile situazione creata dalla pandemia del Covid 19 che ancora danneggia molti paesi come, ad esempio, la Cina e la guerra Russia-Ucraina.

Questi accadimenti hanno determinato un rialzo di prezzi di moltissime materie prime ed in modo del tutto particolare delle fonti energetiche, innescando un fenomeno inflattivo particolarmente acuto.

L'incremento dei costi delle materie prime è stato determinato non tanto dalla carenza dei prodotti quanto invece dalle forniture, ovvero dalle difficoltà logistiche delle catene di interscambio mondiali.

Queste difficoltà economiche evidenziano un problema di fondo determinato dalla domanda

crescente a livello mondiale di materie prime ed in particolare di materiali che sono presenti (sulla base delle nostre attuali conoscenze) in quantità relativamente limitate nel nostro pianeta.

Così il picco improvviso di richieste di materia prima ha innervosito i mercati, ha creato incertezza, ha spinto gli operatori a cercare di accumulare scorte. Si è creato un circolo vizioso tra la domanda inesausta e la crescita di nuova domanda: la mancanza delle forniture ha spinto ad aumentare le richieste rendendo sempre più ampia la distanza tra domanda e offerta. Il risultato, a fronte di un sistema estrattivo che in molti casi è già andato oltre il limite fisico dettato dalla necessità di tenuta degli ecosistemi, è stato la difficoltà di rifornimento che ha innescato una spirale inflattiva.

I dati contenuti nel Rapporto CEN evidenziano che le difficoltà economiche attuali e prossime del nostro paese avrebbero potuto essere in buona parte affrontate se le scelte politiche di sviluppo compiute dal nostro paese e più in generale a livello europeo avessero puntato sull'economia circolare.

Nel 2021 la crescita economica italiana è stata superiore alle migliori aspettative ed il PIL è aumentato del 6,6% rispetto al 2020. Questa crescita è però frutto della tradizionale impostazione dell'economia lineare e quindi ha subito il forte impatto causato dalla crescita dei costi delle materie prime, nonché della loro sostanziale carenza sul mercato.

Occorre quindi puntare sull'incremento del riciclo della materia prima da parte dei settori manifatturieri ed industriali del nostro paese attraverso opportuni incentivi di tipo fiscale.

Per questo è importante sottolineare l'importanza del disaccoppiamento della crescita economica dal consumo delle materie prime vergini, che è l'obiettivo strategico dell'economia circolare e del Green Deal europeo. La conversione verso modelli di produzione e di consumo circolari è sempre più una necessità non solo per garantire la sostenibilità dal punto di vista ecologico, ma per la solidità della ripresa economica, la stabilità dello sviluppo e la competitività delle imprese del nostro paese.

Il rapporto evidenzia un dato estremamente allarmante: "Tra il 2018 e il 2020 il tasso di circolarità è sceso dal 9,1% all'8,6%. Questo andamento negativo dipende dall'aumento dei consumi, che negli

ultimi cinque anni sono cresciuti di oltre l'8% (da 92,8 a 100,6 miliardi di tonnellate), a fronte di un incremento del riutilizzo di appena il 3% (da 8,4 a 8,6 miliardi di tonnellate). Per creare beni e servizi è stato dunque sfondato il muro dei 100 miliardi di tonnellate di materie prime consumate in un anno e più della metà di questa enorme massa di materiali è stata impiegata per creare prodotti di breve durata.

Recuperiamo meno del 9% del mare di risorse che ogni anno strappiamo alla Terra.

Non solo. L'uso di materiali sta accelerando a una velocità superiore alla crescita della popolazione: stiamo cioè andando - a livello globale - in direzione opposta a quella indicata dal Green Deal." (2)

Per misurare il livello di economia circolare in Italia e fare una comparazione a livello europeo è stato

composto un indicatore di sintesi sulla performance di circolarità utilizzando dati Eurostat, ISTAT e ISPRA. Per ciascuno degli indicatori considerati è stata effettuata una comparazione con gli altri principali Paesi europei (Germania, Francia, Spagna e Polonia).

Produttività delle risorse

Detto questo, l'Italia ha fatto meglio di altri. Nel 2020 per nessuno dei cinque principali Paesi europei si è registrato un incremento nella produttività delle risorse. In Europa nel 2020, a parità di potere d'acquisto, per ogni kg di risorse consumate sono stati generati 2,1 euro di PIL. L'Italia è arrivata a 3,5 euro di PIL (il 60% in più rispetto alla media UE).

	Punteggio (ultimo anno disponibile 2020)	Trend di circolarità (2020-2016)
 Italia	5	↑
 Francia	3	↑
 Germania	2	↑
 Spagna	1	=
 Polonia	0	↑

Tasso di utilizzo circolare di materia

Questo andamento viene confermato anche dal tasso di utilizzo circolare di materia, che viene definito come il rapporto tra l'uso circolare di materia e l'uso complessivo (cioè l'uso proveniente da

materie prime vergini e da materie riciclate). Nel 2020, ultimo anno disponibile di dati, nell'Unione europea il tasso di utilizzo circolare di materia è stato pari al 12,8%. In Italia il valore ha raggiunto il 21,6%, secondo solamente a quello della Francia (22,2%) e di quasi dieci punti percentuali superiore a quello della Germania (13,4%). La Spagna (11,2%) e la Polonia (9,9%) occupano rispettivamente la quarta e la quinta posizione.

Interessante osservare come per questo specifico indicatore l'Italia si attesti in quarta posizione rispetto a tutti e 27 i Paesi UE, dietro soltanto a Paesi storicamente virtuosi come i Paesi Bassi (30,9%) e il Belgio (23%).

	Punteggio (ultimo anno disponibile 2019)	Trend di circolarità (2019-2015)
 Spagna	5	↑
 Italia	3	=
 Germania	2	↑
 Francia	1	↑
 Polonia	0	=

Consumo di energia rinnovabile

Per quanto riguarda la quota di energia rinnovabile utilizzata sul consumo totale lordo di energia, in Europa si è registrato un trend crescente di circa il 5% tra il 2010 e il 2019, arrivando all'ultimo anno di analisi al 19,7%. Tra i cinque Paesi osservati, quello con la quota maggiore di energia rinnovabile sul consumo totale lordo di energia è la Spagna (18,4%), seguita dall'Italia con il 18,2%. Con valori simili alle due economie appena citate, in terza e in quarta posizione si trovano, rispettivamente, Germania (17,4%) e Francia (17,2%). Più staccata rispetto ai Paesi appena elencati si posiziona la Polonia, con una quota di energia da fonti rinnovabili sul consumo totale lordo pari al 12,2%.

	Punteggio (ultimo anno disponibile 2018)	Trend di circolarità (2018-2014)
 Italia	5	↑
 Francia	3	↑
 Polonia	2	↓
 Germania	1	=
 Spagna	0	=

Gestione dei rifiuti e consumo di materiali

Nell'Unione europea la produzione complessiva di rifiuti al 2018 è stata pari a 2,3 miliardi di tonnellate (Gt). In Italia nello stesso anno sono state prodotte 173 milioni di tonnellate (Mt) di rifiuti.

La Germania è a 406 Mt, la Francia a 343, la Polonia a 175, la Spagna a 138.

Per l'Europa la percentuale di riciclo di tutti i rifiuti nel 2018 è stata pari al 35,2% (cioè 822 Mt).

La quota rimanente è stata avviata a recupero energetico (130 Mt) o a smaltimento in discarica (970 Mt).

In Italia la percentuale di riciclo di tutti i rifiuti ha quasi raggiunto il 68%: è il dato più elevato dell'Unione europea. Cresciuto di 9 punti percentuali tra il 2010 e il 2018 a fronte di una media europea pressoché invariata. La Francia è a +8%, mentre Polonia e Spagna hanno peggiorato le loro prestazioni: rispettivamente -4 e -20 punti percentuali. La Germania è rimasta invariata.

Quanto ai rifiuti speciali (quelli prodotti da industrie e aziende) i dati del 2018 indicano che nell'Unione europea per ogni mille euro di PIL generati sono stati prodotti circa 700 kg di rifiuti speciali.

L'Italia è a 380 kg, la Germania a 400, la Spagna a 490. Mentre a superare la media europea troviamo la Polonia con 1.120 kg per mille euro generati e la Francia con 770 kg. Tra le cinque economie osservate l'Italia è quella che al 2018 ha avviato la quota maggiore di rifiuti speciali a riciclo: circa il 75%.

Per quanto riguarda i rifiuti urbani (il 10% dei rifiuti totali generati nell'Unione europea) l'obiettivo di riciclaggio è del 55% al 2025, del 60% al 2030 e del 65% al 2035. Nel 2020 nell'UE 27 è stato riciclato il 47,8% dei rifiuti urbani; in Italia il 54,4%. Sempre nel 2020 i rifiuti urbani avviati in discarica in tutta l'UE sono stati il 22,8%. Dopo la Germania (0,7% di smaltimento in discarica), le migliori prestazioni sono quelle di Francia (18,1%) e Italia (20,1%). Ma allargando lo sguardo a tutta l'Europa troviamo che Danimarca, Germania, Finlandia e Svezia arrivano a percentuali inferiori all'1%. Oltre ai Paesi appena menzionati, l'obiettivo del 10% previsto per il 2035 è già stato raggiunto anche da Slovenia (6,7%), Lussemburgo (3,8%), Paesi Bassi (1,4%) e

Belgio (1,1%); per il 2020 non è ancora disponibile il dato dell'Austria, che però, già nel 2019, aveva raggiunto una percentuale di smaltimento in discarica pari al 2,2%.

	Punteggio (ultimo anno disponibile 2019)	Trend di circolarità (2019-2015)
 Francia	5	↓
 Spagna	3	↑
 Germania	2	↑
 Italia	1	↑
 Polonia	0	↑

Consumo di suolo ed ecoinnovazione

Sono due temi su cui l'Italia appare in netta difficoltà.

Nel 2018 nella UE a 27 Paesi risultava coperto da superficie artificiale il 4,2% del territorio. La Polonia era al 3,6%, la Spagna al 3,7%, la Francia al 5,6%, l'Italia al 7,1%, la Germania al 7,6%.

Riguardo all'ecoinnovazione, nel 2021 l'Italia ha una posizione arretrata. Dal punto di vista degli investimenti, è al 13° posto nell'UE con un indice di 79. I Paesi leader sono Germania (154), Finlandia (143), Svezia (139), Slovenia (133) e Lussemburgo (131). La media europea per questo indicatore è 113. Dal punto di vista dei risultati ottenuti, l'Italia è a quota 102, molto al di sotto della media europea per il 2021 (140). I Paesi leader sono Danimarca (210), Finlandia (194), Svezia (190), Lussemburgo (184) e Germania (177).

Riparazione dei beni

Anche in questo campo le notizie sono negative. Il rapporto analizza tre indicatori: numero di im-

prese, fatturato e numero di occupati. In Italia nel 2019 oltre 23.000 aziende lavoravano alla riparazione di beni elettronici, ma anche di altri beni personali (vestiario, calzature, orologi, gioielli, mobili ecc.).

Siamo dietro alla Francia (oltre 33.700 imprese) e alla Spagna (poco più di 28.300). In questo settore abbiamo perso quasi 5.000 aziende (circa il 20%) rispetto al 2010. Anche Polonia e Francia hanno fatto registrare una diminuzione, rispettivamente di 105 e 1.500 aziende. Di segno opposto è il risultato della Spagna (+8.800) e della Germania (+1.700). Spostando l'attenzione sull'occupazione, si riscontra che gli addetti nelle imprese di riparazione operanti in Italia nel 2019 sono stati oltre 12.000, in calo di circa un migliaio rispetto all'anno precedente e diminuiti di circa duemila unità rispetto al 2010, mentre Germania e Spagna impiegano un numero di addetti pari al doppio dell'Italia (il tasso di occupazione è più che doppio in Francia).

	Punteggio (ultimo anno disponibile 2018)	Trend di circolarità (2018-2015)
 Polonia	5	↓
 Spagna	3	↓
 Francia	2	↓
 Italia	1	=
 Germania	0	↓

Note

- 1) "Rapporto sull'economia circolare 2020".
- 2) 4° Rapporto sull'economia circolare in Italia 2022.

Nuova Sabatini, 6 mesi in più per gli investimenti

Pierpaolo Ceroli, Sonia Pucci, Edicola Fisco, 14 febbraio 2023, p. 20-23

Per i programmi connessi a finanziamenti stipulati dal 1° gennaio 2022 al 30 giugno 2023, il termine per l'ultimazione degli investimenti è prorogato di 6 mesi (art. 1, comma 415, legge di Bilancio 2023 n. 197/2022)

L'art. 2, comma 1, del DI 69/2013 istituisce una misura di aiuto a favore delle PMI, volta a favorire l'accesso al credito delle stesse, attraverso la previsione di finanziamenti e contributi per la realizzazione di investimenti, anche mediante operazioni di leasing finanziario, in macchinari, impianti e attrezzature nuovi di fabbrica ad uso produttivo.

La disciplina è stata più volte modificata e, da ultimo, è stato emanato il Dm Mise 22 aprile 2022, mentre, con la circolare ministeriale 6 dicembre 2022, n. 410823, sono stati forniti chiarimenti in merito alla fruizione della disposizione. A partire **dal 1° gennaio 2023**, le domande di agevolazione dovranno essere compilate, infatti, secondo le modalità definite dalla menzionata circolare 410823.

QUANDO

In caso di acquisto di beni strumentali nuovi per la creazione o l'ampliamento di un'attività produttiva, o la diversificazione della produzione in uno stabilimento, o il cambiamento fondamentale del processo di produzione in uno stabilimento esistente.

DECORRENZA

Dal 1° gennaio 2021, per massimo 5 anni, fino a esaurimento dei fondi.

DESTINATARI

Piccole e medie imprese (esclusioni: industria carboniera, attività finanziarie e assicurative, fabbricazione di prodotti di imitazione o di sostituzione del latte o dei prodotti lattiero-caseari).

COME ADEMPIERE

Presentare domanda alle banche o ad altri intermediari finanziari.

Destinatari

La misura "Beni strumentali - Nuova Sabatini" costituisce uno dei principali strumenti agevolativi nazionali e persegue l'obiettivo di **rafforzare il sistema produttivo e competitivo delle micro, piccole e medie imprese (PMI)** attraverso il sostegno per l'acquisto, o l'acquisizione in leasing, di beni materiali (macchinari, impianti, beni strumentali d'impresa, attrezzature nuovi di fabbrica e hardware) o immateriali (software e tecnologie digitali) a uso produttivo.

A fronte della concessione di un finanziamento ordinario (bancario o in leasing) per la realizzazione di un programma di investimenti, il Ministero concede un contributo parametrato a un tasso di interesse convenzionalmente assunto (pari al 2,75% annuo per gli investimenti "ordinari" e al 3,575% per gli investimenti "Impresa 4.0").

Oggetto

Gli investimenti agevolabili, ai sensi dell'articolo 2 del DI 69/2013, che ha istituito la Nuova Sabatini, sono quelli in macchinari, impianti, beni strumentali di impresa e attrezzature nuovi di fabbrica a **uso produttivo**, nonché per gli investimenti in hardware, software e tecnologie digitali.

Successivamente, la legge di Bilancio 2017 (legge

232/2016, commi 55-56) ha **potenziato** l'agevolazione per gli investimenti in macchinari, impianti e attrezzature nuovi di fabbrica aventi come finalità la realizzazione di investimenti in tecnologie, compresi gli investimenti in (cd. "beni Industria 4.0"):

- › big data;
- › cloud computing;
- › banda ultralarga;
- › cybersecurity;
- › robotica avanzata e mecatronica;
- › realtà aumentata;
- › manifattura 4D;
- › Radio frequency identification (RFID);
- › sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti.

Sono escluse le spese relative a terreni e fabbricati o quelle relative a beni usati o rigenerati.

DISPOSIZIONE NORMATIVA OTTIMIZZATA

Tale contributo è erogato alle **PMI** beneficiarie secondo il piano temporale riportato nel provvedimento di concessione, che si esaurisce comunque entro il sesto anno dalla data di ultimazione dell'investimento, in quote annuali, in funzione anche delle risorse di bilancio annualmente disponibili in base alle autorizzazioni di spesa previste dalle norme di legge. Proprio in connessione a tale modalità di erogazione del contributo (prima dell'entrata in vigore della legge di Bilancio 2021, previsto in sei quote annuali), nonché ai diversi rifinanziamenti della misura operati dal legislatore nel corso degli anni, si è determinato un aumento esponenziale del numero di istanze che ha aggravato gli oneri amministrativi e generato prevedibili ritardi nei pagamenti alle PMI.

In base alle precedenti disposizioni normative, il finanziamento poteva essere accordato a ciascuna impresa da un **minimo di 20.000 euro** fino a un **massimo di 2 milioni di euro** durante tutto il periodo di validità dell'intervento agevolativo. Tale limite, introdotto per consentire la massima fruizione del beneficio in considerazione di una limitata dotazione finanziaria inizialmente stanziata per l'attuazione della misura, ha generato evidenti vincoli operativi nella fruizione del beneficio, poi-

ché al raggiungimento del suddetto massimale, sia attraverso un singolo investimento, sia attraverso più investimenti agevolati realizzati durante l'intero periodo di operatività della misura (quasi cinque anni di operatività della misura), l'impresa non può più accedere alle agevolazioni previste dallo strumento.

Si è verificato, in particolare, che il massimale di 2 milioni di euro è risultato restrittivo soprattutto per le imprese di medie dimensioni e per quelle che realizzano investimenti produttivi di maggiore entità.

Con il **DI 34/2019 (art. 20)** sono state quindi **ottimizzate** le modalità operative di funzionamento della misura agevolativa, attraverso:

1. **l'aumento a 4 milioni di euro del valore massimo del finanziamento** concedibile a ciascuna impresa che permette di superare i vincoli operativi nella fruizione del beneficio sopra esposti, consentendo anche alle imprese che hanno già saturato il limite massimo dei 2 milioni di euro di continuare ad accedere alle agevolazioni, anche in considerazione delle cospicue risorse finanziarie disponibili stanziate dal legislatore con la legge di bilancio 2019;
2. la previsione di erogare il contributo in un'**unica soluzione** a fronte di finanziamenti di importo non superiore a 100.000 euro (limite elevato a 200.000 dall'art. 39, comma 1, del DI 76/2020), che consente, oltre a uno snellimento degli oneri amministrativi, di accelerare la tempistica di erogazione delle agevolazioni e determinare anche flussi di cassa aziendale più alti, massimizzando in tal modo l'effetto incentivante della misura. Tale previsione determina un maggiore fabbisogno finanziario, determinato dall'accorpamento delle diverse quote di contributo, che però non necessita di anticipazioni di cassa.

In sede di conversione del Decreto crescita, all'articolo 20 è stata inserita la lettera a), con la quale è stato ampliato il novero dei **soggetti** che possono erogare i finanziamenti. A seguito delle modifiche, le somme possono essere erogate da:

- › banche;
- › intermediari finanziari autorizzati all'esercizio dell'attività di leasing finanziario;
- › altri intermediari finanziari iscritti all'albo previ-

sto dall'articolo 106, comma 1, del testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, di cui al D.Lgs. 1° settembre 1993, n. 385, che statutariamente operano nei confronti delle piccole e medie imprese.

È necessario però che i finanziamenti siano garantiti da banche aderenti alla convenzione di cui al comma 7, a valere su un plafond di provvista, costituito, per le finalità di sostegno all'economia di cui all'articolo 3, comma 4 *bis*, del DI 5/2009.

Agevolazione

L'agevolazione consiste nell'erogazione di un **contributo** da parte del Ministero dello sviluppo economico rapportato agli interessi sui finanziamenti concessi alle PMI da parte di banche e intermediari finanziari, aderenti alla convenzione tra il MISE, l'ABI e Cassa depositi e prestiti S.p.A.

Nello specifico, si tratta di un **contributo in conto impianti** di ammontare pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, a un tasso d'interesse annuo pari a:

- › 2,75% per gli investimenti ordinari in beni a uso produttivo, correlati all'attività di impresa, che presentino autonomia funzionale;
- › 3,575% per gli investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura (investimenti in tecnologie 4.0).

Domanda

Per accedere al beneficio è necessario:

1. che il finanziamento, da stipularsi solo successivamente alla data di presentazione della domanda, presenti **specifiche caratteristiche**;

2. sia presentata una **specificata domanda** secondo le modalità indicate nella circolare Mise 14036/2017 (come modificata dalla circolare 434/2021).

Relativamente al primo punto, è necessario che il finanziamento:

- › sia deliberato da una banca o da un intermediario finanziario, a copertura degli investimenti;
- › abbia durata massima, comprensiva di un periodo di preammortamento o di prelocazione non superiore a 12 mesi, di 5 anni decorrenti dalla data di stipula del contratto di finanziamento (nel caso di leasing finanziario, decorrenti dalla data di consegna del bene o collaudo se successiva);
- › abbia un valore compreso tra euro 20.000 e 4 milioni;
- › sia erogato in un'unica soluzione, entro 30 giorni dalla stipula del contratto di finanziamento (nel caso di leasing finanziario, entro 30 giorni dalla data di consegna del bene o del collaudo, se successiva);
- › sia concesso dalla banca o dall'intermediario finanziario a valere sul plafond di provvista costituito presso la gestione separata di Cassa Depositi e Prestiti, ovvero a valere su diversa provvista ai sensi dell'art. 8 del DI 3/2015.

NOTA BENE

Per i programmi connessi a finanziamenti stipulati dall'1.1.2022 al 30.6.2023, il termine per l'ultimazione degli investimenti è prorogato di 6 mesi; le imprese hanno quindi a disposizione 18 mesi per concludere il programma (art. 1, comma 415, legge 197/2022).

INCENTIVO

Ambito applicativo	Misura del contributo
Investimenti ordinari in beni ad uso produttivo, correlati all'attività di impresa, che presentino autonomia funzionale	Interesse del 2,75%
Investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura (investimenti in tecnologie 4.0)	Interesse del 3,575%

In merito al **secondo punto**, invece, è necessario che la domanda sia presentata:

- › **sino al 31.12.2022** in formato elettronico, utilizzando gli appositi **modelli**, disponibili nella sezione "Beni strumentali (Nuova Sabatini)" del sito Internet del Ministero dello Sviluppo economico;
- › **a partire dal 1.1.2023**, pena l'improcedibilità della stessa, in via **esclusivamente telematica** attraverso la procedura disponibile nella sezione "Compilazione domanda di agevolazione" della piattaforma informatica dedicata alla misura. Ad avvenuta compilazione della domanda mediante la predetta procedura, verrà reso disponibile il Codice Unico di Progetto - **CUP** associato all'istanza in questione da riportare nelle fatture elettroniche. Nello specifico, le FE sia di acconto che di saldo, riguardanti i beni per i quali sono state ottenute le agevolazioni, devono riportare nell'apposito campo il CUP, unitamente al riferimento alla norma istitutiva dell'intervento "art. 2, comma 4, DI 69/2013" da riportare in maniera separata nelle medesime fatture;
- › sottoscritta, a pena di invalidità, dal legale rappresentante dell'impresa proponente o da un suo procuratore, mediante firma digitale;
- › apposta la firma digitale, si dovrà procedere all'invio della domanda, esclusivamente da un indirizzo di posta elettronica certificata (PEC), all'indirizzo PEC della banca/intermediario finanziario a cui si chiede il finanziamento, scelto tra quelli aderenti all'iniziativa.

In ogni caso dovranno essere allegati:

- › la dichiarazione relativa ai dati necessari per la richiesta delle informazioni antimafia, resa secondo le modalità stabilite dalla Prefettura competente, nel caso in cui il contributo sia superiore a 150.000 euro;
- › la copia dell'atto di procura e del documento d'identità del soggetto che rilascia la procura, ove il modulo di domanda sia sottoscritto dal procuratore dell'impresa;
- › il prospetto recante i dati per il calcolo della dimensione d'impresa, secondo quanto stabilito dal Dm 18 aprile 2005, nel caso in cui l'impresa sia associata/collegata.

Erogazione

Per accedere alla Nuova Sabatini, le imprese trasmettono al soggetto finanziatore, unitamente alla **richiesta di finanziamento**, la **domanda di accesso al contributo**. In tal modo si attiva la procedura di valutazione di cui all'art. 12 del Dm 22 aprile 2022 da parte del finanziatore e del Ministero.

L'erogazione del contributo avviene in **un'unica soluzione o in più quote annuali**, sulla base delle modalità definite nel provvedimento del direttore generale per gli incentivi alle imprese. Occorre che l'impresa beneficiaria faccia apposita richiesta di erogazione al Ministero, attraverso la piattaforma Nuova Sabatini, da presentare successivamente al pagamento a saldo dei beni oggetto dell'investimento e, comunque, entro il termine massimo di 120 giorni dal termine previsto per la conclusione dell'investimento. Il contributo concesso dal Ministero alla PMI, a fronte del finanziamento, è pari all'ammontare degli interessi, calcolati su un piano di ammortamento quinquennale convenzionale con rate semestrali posticipate, al tasso del 2,75% annuo per gli investimenti in beni strumentali e del 3,575% annuo per gli investimenti 4.0 e per gli investimenti green. L'art. 1, comma 226, della legge 160/2019 introduce un potenziamento della Nuova Sabatini a favore delle PMI che realizzano gli investimenti 4.0 agevolabili nelle Regioni del Mezzogiorno; in questa ipotesi, il contributo è del 5,5%.

Rimane confermata l'erogazione del contributo in un'unica soluzione per tutte le domande di agevolazione presentate dalle PMI ai soggetti finanziatori nel 2021, nonché per le domande presentate a decorrere:

- › dall'1.5.2019 e fino al 16.7.2020, nel caso in cui l'importo del finanziamento deliberato in favore della PMI non sia superiore a 100.000 euro, come già disposto dall'art. 20, comma 1, lettera b), del DI 34/2019;
- › dal 17.7.2020 e fino al 31.12.2020, nel caso in cui l'importo del finanziamento deliberato in favore della PMI non sia superiore a 200.000 euro, come già disposto dall'articolo 39, comma 1, del DI 76/2020;
- › dall'1.1.2022, nel caso in cui l'importo del finanziamento deliberato in favore della PMI non sia superiore a 200.000 euro, come già disposto dalla legge 234/2021.

Per scadenze sotto i 12 mesi deroga al costo ammortizzato

Alessandro Braggion, Giorgio Gavelli, Il Sole 24 Ore, POSTE DI BILANCIO E DOCUMENTI RILEVANTI, 7 marzo 2023, p. 36

L'articolo 2426, comma 1, n. 8) del Codice civile, come modificato dall'articolo 6, comma 8, lettera g) del Dlgs 139/2015 (applicabile ai bilanci relativi agli esercizi finanziari aventi inizio dal 1° gennaio 2016) dispone che «i crediti [] sono rilevati in bilancio secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale e [] del valore di presumibile realizzo». Il *costo ammortizzato*, quindi, è il criterio generale di rilevazione iniziale dei crediti, da utilizzare per redigere i bilanci relativi agli esercizi iniziati a partire dal 1° gennaio 2016 o data successiva. Nella relazione illustrativa al Dlgs 139/2015, sulle motivazioni che hanno indotto a scegliere il costo ammortizzato per valutazione e iscrizione in bilancio dei crediti, è precisato che «tale tecnica [] permette una migliore rappresentazione delle componenti di reddito legate alla vicenda economica delle poste in questione, prevedendo la rilevazione degli interessi (sia attivi che passivi) sulla base del tasso di rendimento effettivo dell'operazione, e non sulla base di quello nominale». Tale criterio rappresenta, in buona sostanza, l'applicazione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma sancito dall'articolo 2423-bis, comma 1, n. 1-bis) del Codice civile. In senso conforme, si richiama la circolare di Assonime n. 14/2017. Accanto alla legislazione codicistica, in tema di valutazione dei crediti, vi sono i principi contabili nazionali emanati dall'Organismo italiano di contabilità, riconosciuto dall'articolo 20 del DI 91/2014 quale *standard setter* nazionale. In particolare, verrà analizzato il principio contabile nazionale Oic 15, emanato nel dicembre 2016 e aggiornato con gli emendamenti pubblicati a maggio 2022.

Rilevazione al costo ammortizzato

Secondo quanto previsto dal paragrafo 16 dell'Oic 15, il costo ammortizzato di un'attività o di una passività finanziaria è «il valore a cui l'attività o la passività finanziaria è stata valutata al momento della rilevazione iniziale al netto dei rimborsi di capitale, aumentato o diminuito dall'ammortamento cumulato utilizzando il criterio dell'interesse effettivo su qualsiasi differenza tra il valore iniziale e quello a scadenza e dedotta qualsiasi riduzione (operata direttamente o attraverso l'uso di un accantonamento) a seguito di una riduzione di valore o di irrecuperabilità». L'articolo 2426, comma 1, n. 8) del Codice civile dispone, come detto, che per la valutazione dei crediti si debba tener conto anche del fattore temporale: tale fattore viene individuato nell'attualizzazione, definita al paragrafo 10 dell'Oic 15 come «[] il processo che consente, tramite l'applicazione di un tasso di sconto, di determinare il valore ad oggi di flussi finanziari che saranno incassati in una o più date future», qualora, al momento della rilevazione iniziale, il tasso di interesse desumibile dalle condizioni contrattuali risulti significativamente diverso da quello di mercato. La rilevazione iniziale dei crediti è differente a seconda che l'impresa, applicando il criterio del costo ammortizzato, sia in presenza: di un tasso di interesse contrattuale in linea con il tasso di interesse di mercato (costo ammortizzato in assenza di attualizzazione, par. 34-40) oppure di un tasso di interesse contrattuale significativamente diverso dal tasso di mercato (costo ammortizzato in presenza di attualizzazione, par. 41-45). Il criterio del costo ammortizzato, pertanto, rappresenta il «criterio base» di iscrizione e valutazione dei crediti in bilancio, fatte salve le «deroghe» alla sua applicazione come sotto indicate.

Le deroghe

In applicazione del generale principio di rilevanza ex articolo 2423, comma 4 del Codice civile secondo cui «non occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta», l'Oic ha identificato alcune fattispecie per le quali il criterio di valutazione dei crediti al costo ammortizzato può non essere applicato in quanto si presume che gli effetti sul bilancio derivanti dalla sua mancata applicazione siano irrilevanti ai fini della corretta rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria e del risultato economico dell'esercizio. Il paragrafo 33 dell'Oic 15 indica che il criterio del costo ammortizzato può non essere applicato nella valutazione dei crediti qualora gli stessi abbiano una scadenza inferiore ai 12 mesi. Inoltre, il paragrafo 42 dispone che il criterio del costo ammortizzato possa non essere applicato «se le commissioni contrattuali tra le parti e ogni altra differenza tra valore iniziale e valore a scadenza non sono significativi». In tali casi è, quindi, possibile (giustificando il percorso logico seguito in nota integrativa) valutare i crediti in bilancio al loro valore di presumibile realizzo. Infine, i paragrafi 46 e 47 dell'Oic 15 prevedono che le società che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'articolo 2435-bis del Codice civile e il bilancio "micro" ex art. 2435-ter del Codice civile possono valutare i crediti al valore di presumibile realizzo, senza applicazione del criterio del costo ammortizzato e dell'attualizzazione. Qualora le società si avvalgano di detta facoltà, la rilevazione iniziale dei crediti viene effettuata al loro valore nominale, al netto di premi, sconti e abbuoni previsti contrattualmente o comunque concessi, salvo poi procedere con l'eventuale adeguamento di fine esercizio al loro valore di presumibile realizzo, mediante lo stanziamento di fondi svalutazione crediti.

Valutazioni a fine esercizio

L'articolo 2426, comma 1, n. 8) del Codice civile, prevede che nella valutazione dei crediti si debba tener conto non solo del fattore temporale, ma anche del valore di presumibile realizzo. Conformemente, il paragrafo 23 dell'Oic 15 prevede, infatti, che «i crediti sono esposti nello stato patrimoniale al netto di svalutazioni necessarie per ricondurli al valore di presumibile realizzo». Le imprese devono effettuare opportune valutazioni sulla realistica probabilità che il debitore adempia integralmente alle proprie obbligazioni a fronte delle quali è stato iscritto il credito e, al termine di tale valutazione, l'ammontare che ci si

aspetta di incassare rappresenta il valore di presumibile realizzo del credito stesso. L'adeguamento del valore di iscrizione del credito al suo valore di presunto realizzo avviene mediante la sua svalutazione, definita dal paragrafo 12 come «la riduzione di valore di un credito, derivante da una stima, al valore di presumibile realizzo riconducibile alla data di bilancio». Pertanto, qualora il valore di presunto realizzo risulti inferiore al valore di iscrizione del credito in bilancio, le imprese dovranno operare, alla data del bilancio, una svalutazione per ricondurre il maggior importo a tale minor valore. Nel prosieguo verranno analizzate le svalutazioni e le perdite di valore dei crediti non valutati al costo ammortizzato.

Perdita valore e fondo svalutazione

La differenza tra perdite su crediti ed accantonamenti ai fondi svalutazione crediti si rinviene nei paragrafi 12 e 13 dell'Oic 15: mentre le perdite su crediti si riferiscono a situazioni di inesigibilità ritenute certe e definitive, gli accantonamenti si riferiscono a riduzioni stimate di valore dei crediti, derivanti da situazioni di inesigibilità già manifestatesi ma non ancora definitive, ovvero a situazioni di inesigibilità non ancora manifestatesi, ritenute però già sussistenti alla data del bilancio. In senso conforme, si richiama l'ordinanza della Cassazione n. 10685/2018. Nella determinazione del valore di presumibile realizzo, il redattore del bilancio dovrà effettuare una valutazione delle presumibili perdite su crediti, tenendo conto della solvibilità dei singoli debitori, dell'esperienza storica delle perdite stesse, delle condizioni di mercato in cui operano le imprese debtrici e di ogni altro fattore che meglio consenta di individuare e stimare il rischio di perdite. Il valore di iscrizione del credito deve essere, quindi, rettificato per tenere conto della perdita di valore stimata e tale rettifica avviene mediante l'accensione di un fondo svalutazione volto a tenere conto della possibilità che il debitore non adempia integralmente alle proprie obbligazioni. Il paragrafo 59 dell'Oic 15 prevede, infatti, che i crediti siano «svalutati nell'esercizio in cui si ritiene probabile» che abbiano perso valore e «rappresentati in bilancio al netto del fondo svalutazione crediti». Al riguardo, il successivo paragrafo 60 ha fornito un elenco, esemplificativo, degli indicatori di obiettiva evidenza di perdita su crediti, tra cui: **A)** una significativa difficoltà finanziaria del debitore; **B)** una violazione del contratto che si manifesta attraverso un inadempimento o un mancato pagamento di capitale o interessi; **C)** l'estensione al debitore di una concessione "eccezionale" dipendente da difficoltà finanziarie dello stesso; **D)** la sussistenza della

probabilità che il debitore dichiari fallimento o attivi altre procedure di ristrutturazione finanziaria; **E**) la presenza di un set informativo che indichi l'esistenza di una diminuzione sensibile nei futuri flussi finanziari stimati del credito, ivi inclusa, la presenza di condizioni economiche nazionali o locali sfavorevoli (cosiddetto rischio paese) o cambiamenti sfavorevoli nel settore economico di appartenenza del debitore. In presenza di tali indicatori, l'impresa deve effettuare una valutazione di perdita di valore dei crediti considerando, alla data del bilancio, sia le previsioni di perdita per inesigibilità già manifestatesi sia quelle non ancora manifestatesi ma ritenute probabili. Tale verifica può essere fatta, secondo le indicazioni del paragrafo 61 dell'Oic 15, attraverso tre distinte modalità: **A**) una valutazione analitica delle singole posizioni, in presenza di un numero limitato di crediti; **B**) una valutazione "sintetica" operata a livello di portafoglio crediti in presenza di crediti numerosi e individualmente non significativi (in tal caso, i crediti vengono raggruppati in classi omogenee per "profilo di rischio" e successivamente vengono applicate alle classi individuate idonee formule matematiche che consentano di stimare le perdite attese); **C**) una valutazione operata a livello di portafoglio crediti con analisi individuale dei crediti significativi e "sintetica" di quelli numerosi e individualmente non significativi. Ai fini della determinazione del fondo svalutazione crediti, occorre tener conto, inoltre, degli effetti relativi all'escussione delle garanzie, qualora su di essi presenti, e, per i crediti assicurati, della sola quota parte non coperta da polizza, a condizione che vi sia ragionevole certezza che la compagnia riconoscerà l'indennizzo (paragrafi 63-64). Il fondo svalutazione crediti così costituito e risultante al termine dell'esercizio, verrà «utilizzato negli esercizi successivi a copertura di perdite realizzate sui crediti» (paragrafo 65). Qualora, al contrario, le motivazioni in base alle quali si era precedentemente rilevata una svalutazione vengano meno in tutto o in parte, la svalutazione rilevata in precedenza dovrà essere stornata nel limite del valore del credito assunto in assenza di detta svalutazione (paragrafo 70).

Accantonamenti: aspetti contabili

Gli accantonamenti per svalutazione crediti vengono rilevati in bilancio nelle voci B.10.d) (crediti circolanti) o D.19.b) (crediti finanziari immobilizzati) del conto economico e la contropartita patrimoniale è rappresentata dal «Fondo svalutazione crediti», portato a diretta riduzione della voce di credito corrispondente, mentre le perdite su crediti sono iscritte, per la parte che eccede l'importo del credito già svalutato,

nelle voci B.14 (crediti circolanti) o C.17 (crediti finanziari immobilizzati) del conto economico.

Cancellazione crediti dal bilancio

Il paragrafo 71 dell'Oic 15 prevede che le società cancellino il credito dal bilancio quando: a) i diritti contrattuali sui flussi finanziari derivanti dal credito si estinguono (in tutto o in parte) oppure b) la titolarità dei diritti contrattuali sui flussi finanziari derivanti dal credito è trasferita e con essa sono trasferiti sostanzialmente tutti i rischi inerenti il credito. La condizione sub a) si verifica quando viene meno «il diritto ad esigere determinati ammontari di disponibilità liquide, o beni/servizi di valore equivalente, da clienti o da altri soggetti». Ne sono esempi il pagamento, la prescrizione, la transazione, la rinuncia al credito e le rettifiche di fatturazione. Con riferimento, invece, alla condizione sub b) di cui sopra, il paragrafo 73 precisa che, ai fini della valutazione del trasferimento dei rischi, si deve tener conto «di tutte le clausole contrattuali» tra cui, a titolo esemplificativo e non esaustivo, gli obblighi di riacquisto subordinati al verificarsi di determinati eventi ovvero la presenza di commissioni, di franchigie e di penali dovute per il mancato pagamento. Si richiamano, a tal fine, i chiarimenti forniti al punto 12 delle «Motivazioni alla base delle decisioni assunte» riportate in calce al principio contabile, ove viene chiarito che «gli elementi cardine per stabilire se un credito debba o meno rimanere iscritto in bilancio sono l'esistenza del diritto a ricevere flussi finanziari e, nel caso di trasferimento di tale diritto, l'esposizione ai rischi inerenti il credito stesso». Possono comportare il trasferimento sostanziale di tutti i rischi il forfaiting, la datio in solutum, il conferimento del credito, il factoring con cessione pro-soluto e la cartolarizzazione. Al contrario, nel caso in cui la cessione del credito non comporti la sua cancellazione dal bilancio poiché non sono stati trasferiti sostanzialmente tutti i rischi relativi, il credito che rimane iscritto in bilancio è assoggettato alle regole generali di valutazione sopra descritte. Fattispecie che comportano il mantenimento del credito in bilancio sono il mandato all'incasso, le cambiali girate all'incasso, il pegno di crediti, la cessione a scopo di garanzia, lo sconto, le cessioni pro-solvendo e le cessioni pro-soluto che non trasferiscono sostanzialmente tutti i rischi inerenti. Da notare che, in linea di principio l'assoggettamento a procedura concorsuale del debitore non è motivo di cancellazione del credito dal bilancio, ma della revisione della sua valutazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Regole e controlli Ue su moneta e attività da blockchain

Alessandro Galimberti, Il Sole 24 Ore, NORME E TRIBUTI, 8 marzo 2023, p. 36

MILANO L'approvazione del regolamento MicaR (Markets in crypto-assets Regulation) attesa per aprile alla Plenaria di Strasburgo dopo due anni di gestazione, fisserà i cardini del mercato dei servizi finanziari "new-tech" in Europa: certezza del diritto, adeguati livelli di tutela dei consumatori e degli investitori, integrità del mercato. Principi più volte scossi dai recenti "crac" internazionali ma che, almeno negli auspici unionali, sarà più difficile violare a partire dal 2024, quando il Regolamento, a 18 mesi dalla pubblicazione, diverrà auto-attuativo nell'eurozona dei 27. Europa che punta molto sulle attività collegate alla tecnologia decentralizzata «a registro distribuito» (blockchain) che permette una «semplificazione dei processi di raccolta di capitali e il rafforzamento della concorrenza», con le crypto-attività che rappresentano «un approccio più economico, meno oneroso e più inclusivo al finanziamento delle Pmi». Non solo, utilizzati come mezzo di pagamento, i token offrono «opportunità di pagamenti più economici, più veloci e più efficienti, in particolare su base transfrontaliera, limitando il numero di intermediari». Ma i problemi della nuova tecnologia, legati alla legislazione frammentaria - quando non del tutto assente - superano oggi i vantaggi: Eba ed Esmā sottolineano che, a eccezione della disciplina antiriciclaggio e finanziamento del terrorismo (implementata in Italia già dal 2017), la maggior parte delle crypto-attività «non rientra nell'ambito di applicazione della legislazione dell'Ue in materia di servizi finanziari e non è soggetta, tra l'altro, alle disposizioni in materia di tutela dei consumatori e degli investitori e di integrità del

mercato, sebbene comporti tali rischi». Nell'ottica di "centralizzare" e controllare un mondo nato su presupposti antagonisti, l'imponente Regolamento fissa, tra l'altro, i requisiti per tutti gli emittenti di token di moneta elettronica: l'autorizzazione quale ente creditizio o istituto di moneta elettronica, oltre a tutta una serie di garanzie per il consumatore-utente (l'emittente deve rimborsare ai possessori di token di moneta elettronica, in qualsiasi momento e al valore nominale, il valore monetario dei token di moneta elettronica detenuti, in contanti o tramite bonifico). Altri obblighi "fondanti" sono il divieto di interessi o di qualsiasi altro beneficio legato alla durata del periodo di detenzione del token, l'informazione continua dei possessori di token collegati ad attività (i cosiddetti stablecoin) con gli emittenti tenuti a pubblicare almeno ogni mese e in modo chiaro, preciso e trasparente, l'importo dei token in circolazione e il valore e la composizione delle attività di riserva (cioè le garanzie). Ancora, MicaR esige procedure chiare, standard, eque ed efficienti di trattamento dei reclami, e inoltre obbliga a gestire una «liquidazione ordinata» quando richiesta («piano adeguato per sostenere la liquidazione ordinata delle attività a norma del diritto nazionale applicabile, compresa la continuità o la ripresa di qualsiasi attività critica svolta da tali emittenti o da soggetti terzi»). Quanto ai nuovi illeciti, sono l'estensione "cripto" delle fattispecie già esistenti, dalla prevenzione degli abusi di mercato relativi alle crypto-attività, al divieto di abuso di informazioni privilegiate e il divieto di divulgazione illecita di informazioni privilegiate,

oltre al divieto di manipolazione del mercato. Versante sanzioni: per le persone giuridiche, sanzioni amministrative di almeno 5 milioni di euro e fino al 3% del fatturato totale annuo. Per

le persone fisiche, sanzioni amministrative pecuniarie massime pari almeno a 700mila euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

<p>LE REGOLE DELLA CRIPTO-FINANZA</p>	<p>Il Regolamento Micar Il Regolamento Micar (Markets in crypto-assets Regulation), il cui iter in Europa è iniziato tre anni fa</p> <p>- e che dovrebbe concludersi con l'approvazione del Parlamento di Strasburgo in seduta plenaria a metà aprile - è fondato su quattro pilastri: certezza del diritto, innovazione adeguati livelli i tutela dei consumatori e degli investitori,</p> <p>integrità del mercato. L'Europa ha scelto lo strumento auto-applicativo del Regolamento per intervenire velocemente in un ambito molto scoperto (a parte l'area antiriciclaggio) e per uniformare legislazioni molto poco uniformi Doveri degli</p> <p>«emittenti» Gli emittenti di token agiscono in modo onesto, corretto e professionale; comunicano con i possessori di token in modo corretto, chiaro e non fuorviante. Hanno un obbligo di informazione continua verso i possessori. Gli emittenti</p> <p>pubblicano sul proprio sito web, almeno ogni mese e in modo chiaro, preciso e trasparente, l'importo dei token in circolazione e il valore e la composizione delle attività di riserva; istituiscono e mantengono procedure efficaci e trasparenti per il trattamento rapido, equo e coerente dei reclami ricevuti Token di moneta elettronica Il Regolamento Micar fissa i requisiti per tutti gli emittenti di token di moneta elettronica: l'autorizzazione quale ente creditizio o istituto di moneta elettronica, oltre a tutta una serie di garanzie per il consumatore-utente. L'emittente deve rimborsare ai</p> <p>possessori di token di moneta elettronica, in qualsiasi momento e al valore nominale, il valore monetario dei token di</p> <p>moneta elettronica detenuti, in contanti o tramite bonifico. Vigè il divieto di riconoscere interessi o qualsiasi altro beneficio legato alla durata del periodo di detenzione dei token I nuovi illeciti I nuovi illeciti individuati da Micar sono l'estensione</p> <p>“cripto” delle fattispecie già esistenti, dalla prevenzione degli abusi di mercato relativi alle cripto-attività, al divieto di abusi di informazioni privilegiate e il divieto di divulgazione illecita di informazioni privilegiate, oltre al divieto di manipolazione</p> <p>del mercato. Sul versante sanzioni: per le persone giuridiche, sanzioni amministrative di almeno 5 milioni di euro e fino al 3 % del fatturato totale annuo. Per le persone fisiche, sanzioni amministrative pecuniarie massime pari almeno</p> <p>a 700 mila euro</p>
---------------------------------------	--

Only Game in Town

Mattia Segre, Nicola Lampis e Alban Zerweck - investment analyst



(foto: film Vertigo, 1958, Paramount Pictures/Photofest)

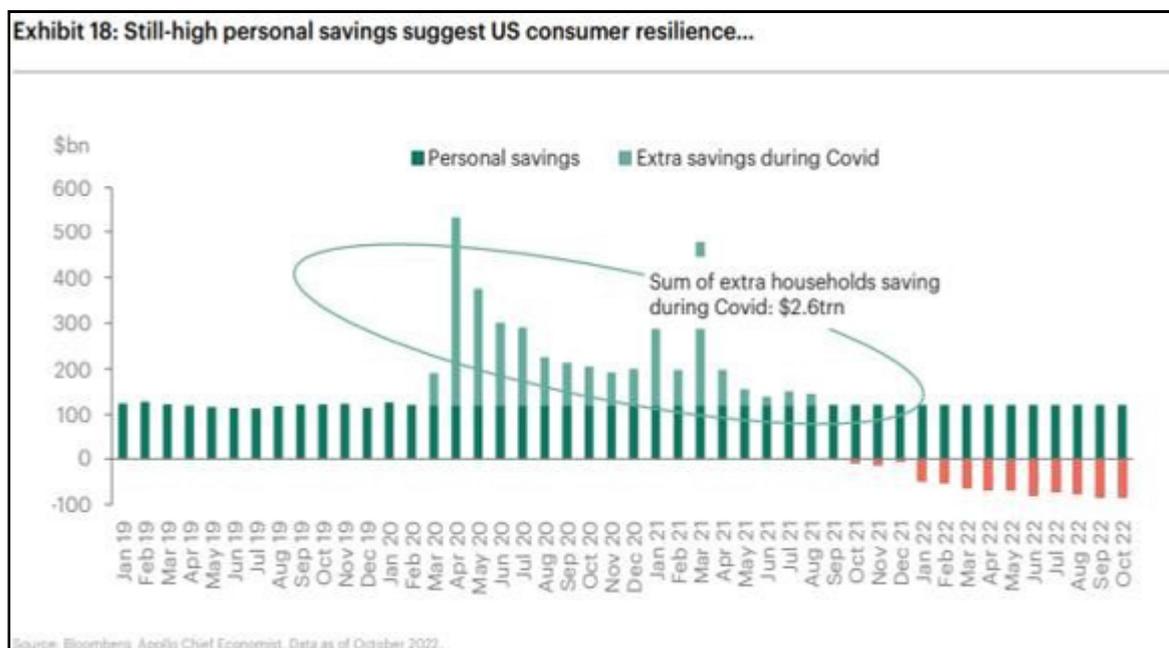
*"I'm happy again, I'm laughing at clouds
So dark up above"...
... "Let the stormy clouds chase, Everyone from the
place Come on with the rain, I've a smile
on my face I walk down the lane,
With a happy refrain Just singin', Singin' in the rain"*

(Gene Kelly, 1952, MGM)

*"E' lecito dire che avete semplicemente inondato il sistema di denaro?" "Si. L'abbiamo fatto. È un'altra maniera di pensare a ciò che effettivamente abbiamo fatto. Stampiamo soldi digitalmente. Quindi, noi "inteso come banca centrale, abbiamo la facoltà di creare soldi in maniera digitale."
(FED Chair J. Powell con Scott Pelley on 60 Minutes)*

Se da una parte il 2022 verrà ricordato come l'*annus horribilis* dei mercati finanziari, l'avvio d'anno ha sorpreso in contropiede la maggior parte degli investitori posizionati in maniera difensiva in vista di quella che è stata definita da alcuni commentatori come la recessione più anticipata della storia: crisi energetica scampata in Europa, così come una mancata escalation nucleare in Ucraina, nonché la riapertura dell'economia cinese e una FED più attendista nei confronti di un'inflazione che sembra aver segnato i picchi nella seconda metà dell'anno scorso, sono tutti fattori che hanno contribuito ad alimentare una narrativa più conciliante nei confronti dei mercati finanziari, comprimendo la volatilità e spingendo gli investitori a tornare sui mercati con cauto ottimismo, complici anche i risparmi in eccesso accumulati negli ultimi 2 anni (grafico a sinistra), grazie a stimoli fiscali finanziati sostanzialmente a debito. Goldman Sachs

stima, infatti, che i consumatori americani abbiano attinto solamente ad un terzo circa della liquidità messa da parte dall'inizio della pandemia.

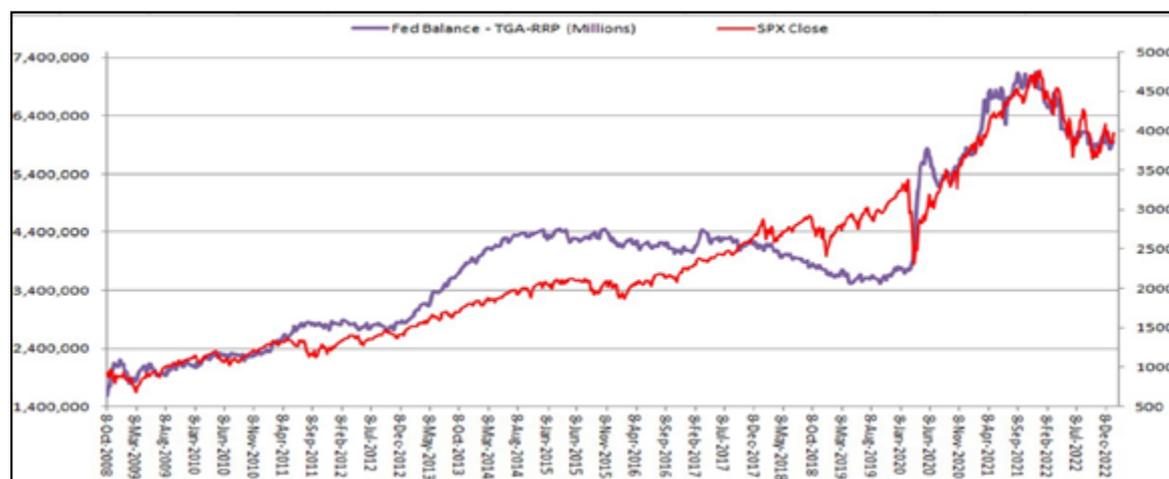


Tuttavia, come affermato già nel lontano 1988 dal leggendario investitore Stan Druckenmiller *“non sono i profitti che guidano il mercato generalmente, ma occorre concentrarsi sulle banche centrali e sui movimenti di liquidità...la liquidità è ciò che guida i mercati”*: la crisi del COVID ci ha infatti portato su terreni inesplorati per quanto riguarda la scala della liquidità, con la FED che tramite quantitative easing (QE) ha visto il proprio bilancio più che raddoppiare da USD 4tln a USD 9tln (i.e. per crescere di tale magnitudine in passato, c’era voluto oltre un decennio che comunque rappresentava un’anomalia storica).

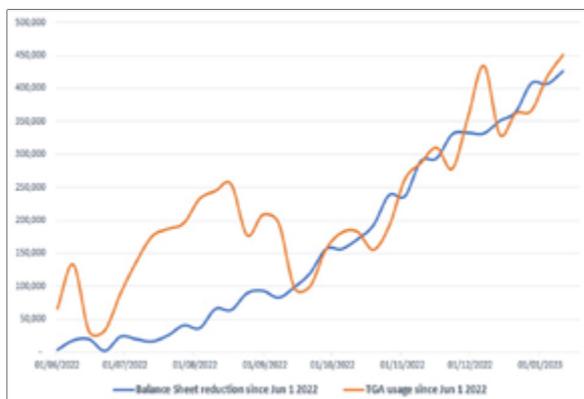
Stanley F. Druckenmiller (nato il 14 giugno 1953) è un investitore e filantropo americano, ex presidente di Duquesne Capital, che aveva fondato nel 1981. Ha chiuso il fondo nell'agosto 2010 ridando i soldi agli investitori in quanto le condizioni di mercato a suo avviso non presentavano più le stesse opportunità viste nel corso della sua carriera. Al momento della chiusura, Duquesne Capital aveva un patrimonio di oltre 12 miliardi di dollari. Dal 1988 al 2000, ha gestito il denaro per George Soros come lead portfolio manager per il fondo Quantum. Si dice che abbia guadagnato \$ 260 milioni nel 2008.

Con lo scritto odierno, cerchiamo dunque di fare chiarezza sulle dinamiche dei flussi di liquidità che hanno impattato il mercato da inizio anno in maniera sostanziale. La correlazione tra espansione della base monetaria e l'andamento borsistico è da tempo identificata come statisticamente significativa (grafico sopra), tuttavia, appare meno chiaro come questa dinamica si sia diramata da inizio anno, quando sia il rialzo dei tassi, che la riduzione del bilancio da parte della FED (quantitative tightening o QT), nonché l'impasse sul

tetto del debito americano, fanno pensare ad un ritiro massiccio della liquidità dai mercati.

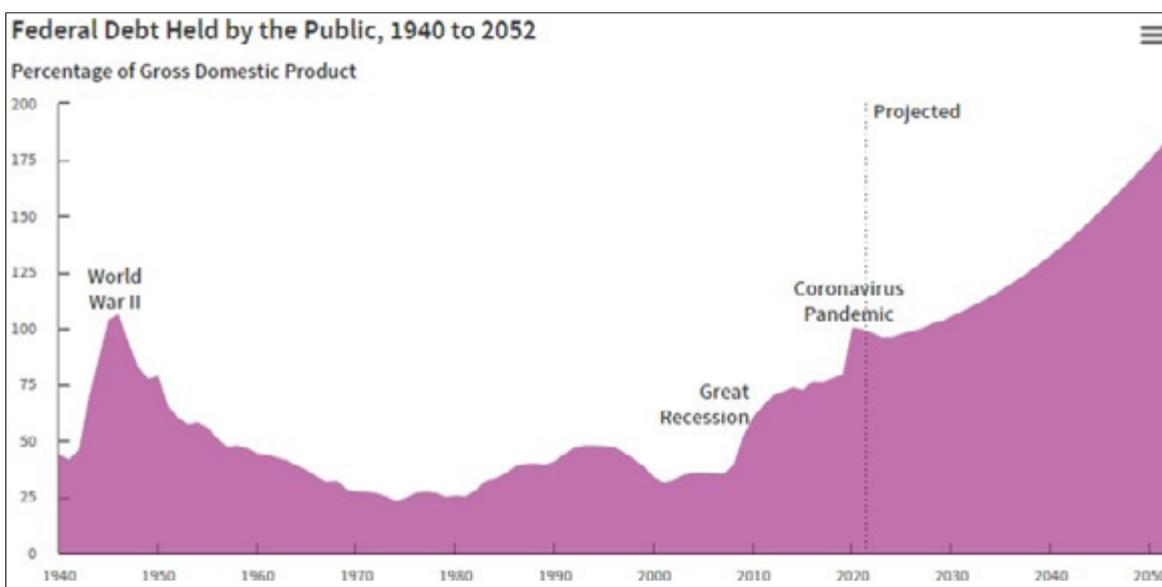


Dall'altro lato dell'Atlantico, la FED è intenta a portare avanti una riduzione del proprio bilancio ad un ritmo di USD 95mld al mese: da dicembre 2021, in seguito all'inversione di marcia da parte del Presidente della banca centrale americana, Jerome Powell, gli asset di rischio hanno registrato performance generalmente negative proprio a causa del ritiro di liquidità prospettato. Come quando le maree si ritirano nelle profondità marine, venendo accolte e smorzate da correnti incrociate che spesso provocano turbolenze nei punti di congiunzione, così oggi ci troviamo in un punto di congiunzione in cui la liquidità, da una parte, sta venendo ritirata tramite il QT della FED e le politiche restrittive degli altri principali istituti centrali mondiali, ma dall'altra "correnti divergenti" attenuano l'efficacia del ritirarsi della marea. Uno sguardo dietro le quinte dell'impianto del sistema monetario rivela un marcato cambiamento nelle dinamiche di potere sul controllo della base monetaria: la FED sta effettivamente diminuendo il suo bilancio lasciando scadere le obbligazioni del tesoro americano senza reinvestirne i proventi, dando l'impressione ai cittadini di star rimuovendo la liquidità in eccesso, ma in effetti le casse del tesoro americano detenute presso la FED (Treasury General Account o TGA, linea gialla nel grafico sopra a destra) stanno venendo drenate, di fatto neutralizzando in toto l'effetto del QT (linea blu, invertita nel grafico sopra a destra). In altre parole, si potrebbe dire che la FED "se la stia suonando e cantando".

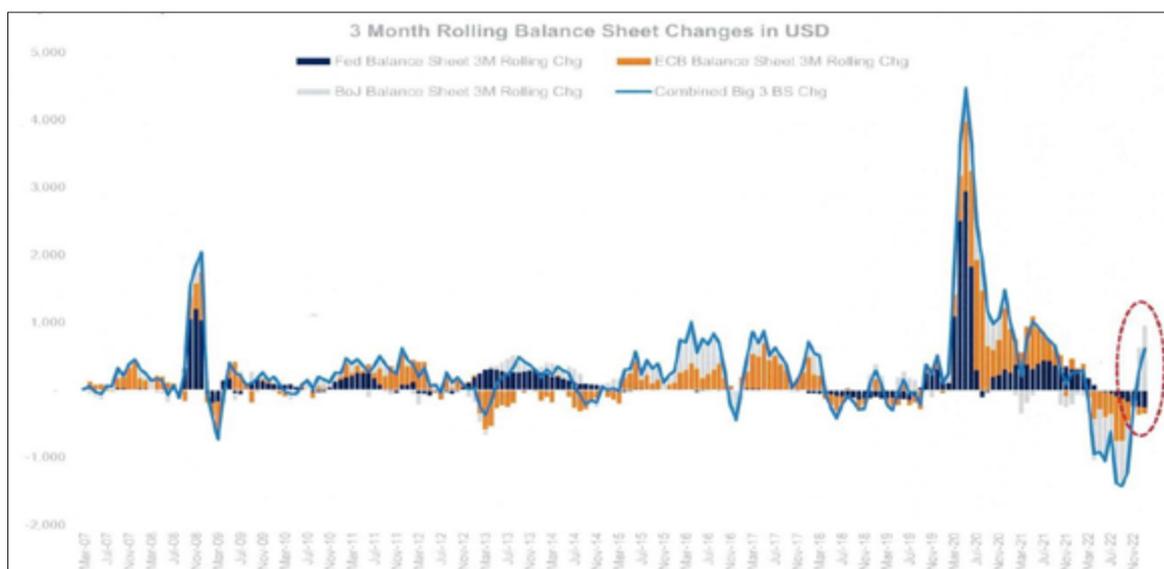
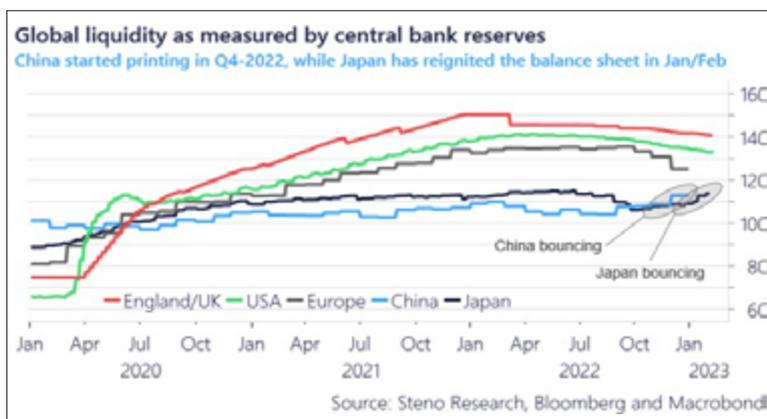


L'implicazione di tale dinamica è che la FED sta cedendo le redini al Tesoro degli Stati Uniti, nelle vesti di Janet Yellen, rendendo la decisione circa l'immissione di liquidità nel mercato senz'altro più politica: legislazioni come il recente *Inflation Reduction Act*, che sancisce ulteriore spesa fiscale, inter alia, per ridurre l'inflazione, mette in luce il potenziale disallineamento tra la FED ed il Tesoro USA: d'altronde, l'ufficio governativo preposto a redigere i piani di bilancio per gli USA (il Central Budget Office o CBO), prevede che il debito federale aumenti dal 120% del PIL alla fine del 2022 a quasi il 200% tra 30 anni, principalmente in seguito ad un deficit federale nel periodo 2022-2052 in media del 7,3% del PIL (più del doppio della media nell'ultimo mezzo secolo).

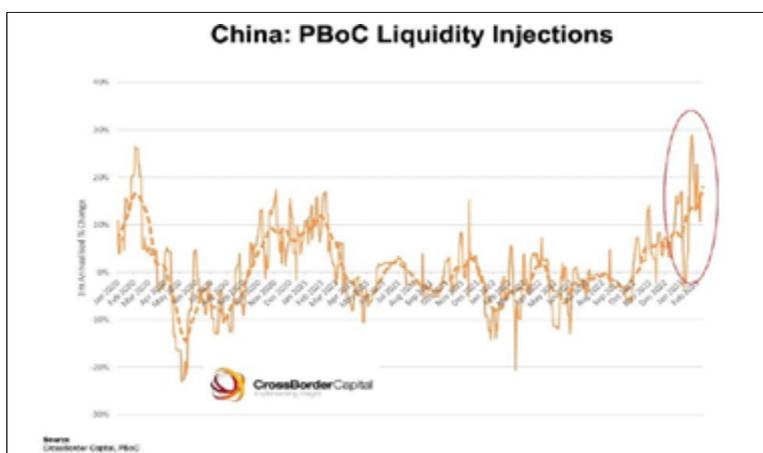
L'implicazione di tale dinamica è che la FED sta cedendo le redini al Tesoro degli Stati Uniti, nelle vesti di Janet Yellen, rendendo la decisione circa l'immissione di liquidità nel mercato senz'altro più politica: legislazioni come il recente *Inflation Reduction Act*, che sancisce ulteriore spesa fiscale, inter alia, per ridurre l'inflazione, mette in luce il potenziale disallineamento tra la FED ed il Tesoro USA: d'altronde, l'ufficio governativo preposto a redigere i piani di bilancio per gli USA (il Central Budget Office o CBO), prevede che il debito federale aumenti dal 120% del PIL alla fine del 2022 a quasi il 200% tra 30 anni, principalmente in seguito ad un deficit federale nel periodo 2022-2052 in media del 7,3% del PIL (più del doppio della media nell'ultimo mezzo secolo).



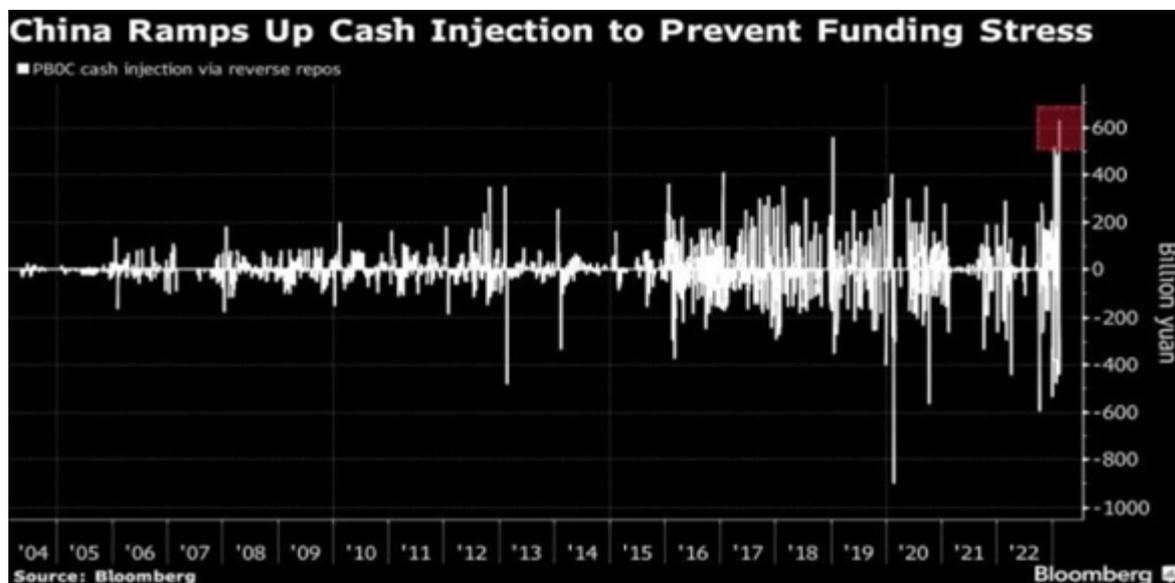
Se da una parte, come sopra analizzato, altre dinamiche inerenti agli Stati Uniti stanno remando contro l'obiettivo di restringimento delle condizioni finanziarie dichiarato dalla FED, guardando fuori dai confini americani non possiamo non notare come la traiettoria adottata dalle 3 principali banche centrali occidentali (FED, BOE, BCE) sia opposta rispetto alle politiche monetarie portate avanti dalla banca centrale del Giappone e dalla banca centrale cinese: a dicembre la BoJ (Bank of Japan) ha sorpreso gli investitori annunciando che avrebbe consentito ai rendimenti dei bond governativi decennali di fluttuare dello 0,5% al di sopra o al di sotto del suo obiettivo di zero, ampliando la precedente banda di 0,25 punti percentuali. Da allora, per mantenere il suo obiettivo di controllo della curva, l'istituto centrale ha dovuto "sopportare un costo" di oltre 300 miliardi di dollari, acquistando titoli di stato aumentando il suo bilancio. L'impatto sulla liquidità globale nel mercato è stato pronunciato (colonna grigia nel grafico sotto).



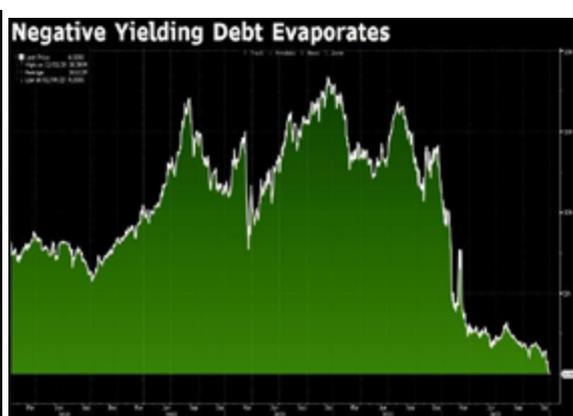
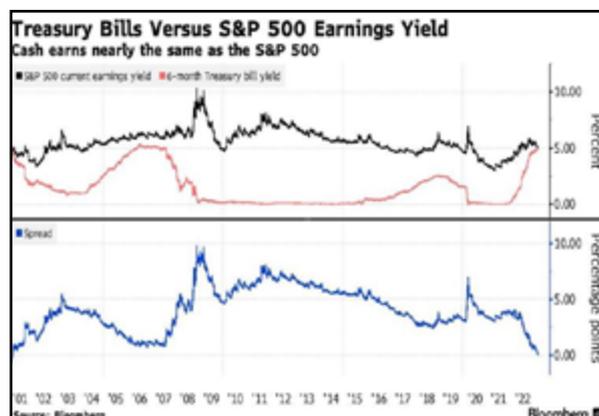
Per quanto riguarda invece la banca centrale cinese, la postura monetaria attuale è da intendersi come anticiclica rispetto all'occidente: la PBOC (People's Bank of China) ha iniettato 3 trilioni di yuan nel sistema bancario nel corso degli ultimi mesi, ovvero oltre tre volte la quantità di liquidità iniettata nei due anni precedenti. Inoltre, tra le principali riforme raccomandate di recente dal Fondo Monetario Internazionale a Xi Jinping compare il rafforzamento del sistema di



welfare per contrastare l'effetto negativo sulla crescita del pil dovuto all'enorme mucchio di risparmi accumulato dalle famiglie: secondo i dati della People's Bank of China, stiamo parlando di un record di 17,84 trilioni di yuan (2,6 trilioni di dollari). Si pensi che il livello dei risparmi è aumentato di 8 trilioni di yuan nel 2022 e che olamente a novembre e dicembre depositi delle famiglie sono aumentati rispettivamente di 2,95 trilioni di yuan e 2,19 trilioni di yuan.



Con l'analisi odierna, dunque, abbiamo cercato di monitorare la direzione dei flussi di liquidità delle principali economie che, come ha affermato Chris Watling, CEO di Longview Economics, una casa di ricerca economica indipendente, "ha sicuramente avuto un ruolo chiave nel rimbalzo dei mercati da inizio anno che, tuttavia, andrà a scemare nella seconda parte del 2023". Mentre lo scritto di oggi si è focalizzato ad analizzare i flussi di liquidità globali a livello monetario/fiscale, va senz'altro notato che anche i flussi di capitale derivanti dall'attività degli investitori giocheranno un ruolo cruciale. La competizione per il capitale, infatti, si è inasprita in quanto vi è oggi un'alternativa con rendimento nominale data dal mondo obbligazionario che un anno fa non era presente: a livello fondamentale il mercato azionario scambiava più a buon mercato a gennaio 2022 appena prima di iniziare la traiettoria discendente e, cioè, quando i tassi erano prossimi allo 0 e l'aspettativa degli utili era positiva (condizione invertite nel mercato odierno). Tuttavia, l'obiettivo dello scritto di oggi verte proprio sull'ampliamento dell'orizzonte di analisi oltre ai fondamentali provando a disaminare la dinamica dei flussi, in quanto come dice un vecchio motto di Wall Street "i fattori fondamentali non contano finchè contano": ci sembra evidente che i fondamentali siano passati in secondo piano in quest'avvio d'anno lasciando spazio ai flussi che hanno dettato e dominato i movimenti di mercato. Dovesse la liquidità venir meno in una seconda fase, la forza di gravità dei fondamentali tornerà a farsi preponderante in linea al momento "Wile e Coyote" citato precedentemente.



Se quindi gli investitori per ora *"are singing in the rain"* grazie alle sopramenzionate iniezioni di liquidità, va capito se riusciranno a farlo ancora a lungo dato che ciò che sta generando il sollievo nel corto termine è allo stesso tempo ciò che rischia di portare i tassi *higher for longer* e dunque di rovinare del tutto la festa. Non abbiamo dubbi che in tal caso, un ulteriore massiccio stimolo monetario farà capolino, rendendo lo scenario inflattivo, da qualsiasi prospettiva lo si guardi, comunque sempre meno temporaneo rispetto a ciò che la narrativa mainstream è solita dipingere.

Transazione fiscale, una chance l'inclusione dei tributi locali

Edoardo Belli Contarini, NORME E TRIBUTI, Il Sole 24 Ore, 2 marzo 2023, p. 30

La versione definitiva dell'articolo 38 del decreto Pnrr (DI 13/2023) recante disposizioni in materia di crisi di impresa, allo scopo di incentivare la composizione negoziata della soluzione della crisi di impresa, prevede solo la facoltà dell'Agenzia di concedere un piano di rateazione fino a 120 rate in caso di grave situazione di difficoltà dell'azienda. Rispetto alla precedente formulazione, è venuta meno la possibilità di proporre nel corso delle trattative accordi transattivi con l'Agenzia e l'Inps, che contemplano il pagamento parziale o dilazionato dei debiti in misura non inferiore a quanto ricavabile dalla liquidazione. Ciò nonostante la transazione, dopo più riforme "legge 232/2016 e Dlgs 14/2019, modificato dal Dlgs 83/2022" rappresenti un'ottima chance per l'impresa in crisi per ridurre e/o dilazionare la debitoria con il fisco e rilanciarsi sul mercato; l'estensione di tale esdebitazione in continuità aziendale tra le «misure premiali» della composizione negoziata avrebbe anticipato quella seconda opportunità – pure raccomandata dalla direttiva Ue *insolvency* 2019/1023 – a beneficio dell'impresa in crisi reversibile e già sperimentata da tempo per gli accordi di ristrutturazione (articoli 57, 60, 61 e 63 Ccii). L'istituto risulta ormai rodato e realizza una bilanciata equiordinazione delle ragioni dell'impresa in crisi rispetto a quelle dei suoi creditori, qualora il rilancio assicuri la protezione degli asset, del know how e dell'indotto, nonché la salvaguardia dell'occupazione. Nel convertendo DI Pnrr sarebbe quindi auspicabile reinserire la transazione fiscale già nel corso delle trattative avviate dall'esperto, magari apportando taluni correttivi da inserire a sistema. L'accordo con il fisco di tipo remissorio e/o dilatorio ha un perimetro molto am-

pio, impattando su tutti i tributi e gli accessori nonché su tutti gli atti dell'amministrazione finanziaria, inclusi i Pvc della Guardia di finanza, oltre che su tutte le liti pendenti fino alla Cassazione; inoltre, la stipula della convenzione può coinvolgere tutte le Agenzie, le quali, qualora risulti la convenienza rispetto alla liquidazione, subiscono il *cram down* in sede di omologa del tribunale. Tuttavia, senza alcuna ragione plausibile rimane tuttora esclusa la finanza locale – fatta eccezione per l'Irap che invece può rientrare financo nella "tregua fiscale" ex legge 197/2022; dunque, in sede di conversione del DI 13/2023 anche i tributi locali dovrebbero includersi nella falcidia. Si impone poi un altro correttivo; spesso per garantire l'ammortamento della debitoria fiscale si rilasciano a favore dell'erario l'iscrizione di ipoteche o il pegno su quote di Srl; ma l'Agenzia per tali garanzie reali richiede le imposte ipotecarie e il tributo di registro in misura proporzionale e non già in misura fissa come sarebbe più corretto, con cospicuo esborso economico (articolo 43, comma 1, lettera f), del Dpr 131/1986 e articolo 1, comma 2, del Dlgs 347/1990). Infine, un ulteriore ostacolo intralcia le imprese che lavorano in appalto o in subappalto con la Pa; non di rado, il perfezionamento della procedura concorsuale, cui sono riconducibili gli accordi di ristrutturazione omologati, può comportare la risoluzione di diritto dei contratti e/o l'esclusione dalle gare di appalto, nonostante l'avvenuto risanamento (articolo 80, comma 4, Tuap e relativo decreto Mef 28 settembre 2022). Ciò in quanto la transazione fiscale non avrebbe efficacia novativa (circolare 16/E/2018) e quindi il certificato dei «carichi pendenti», anche dopo l'omologa giudiziale, continua ad esporre la

debitoria tributaria originaria al lordo della falcidia concordata; il «carico» è oggetto di sgravio «salvo buon fine», cioè soltanto all'esito dell'integrale adempimento della transazione. È vero che la disciplina dei carichi pendenti scaturisce dal bilanciamento di interessi contrapposti (articolo 364 Ccii e provvedimento 27 giugno 2019): l'impresa in crisi, in quanto meritevole e risanata, beneficia della re-

missione parziale dei debiti, ma va salvaguardato l'affidamento del mercato e dei terzi. Sta di fatto che la seconda chance potrebbe risultare frustrata se non viene modificata la normativa vigente, anticipandone l'applicabilità già nel corso della composizione negoziata per la soluzione della crisi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Barbuto
di Ettore Greco

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Il Dl Pnrr-ter accentra le procedure per la concessione delle anticipazioni

Elena Brunetto e Patrizia Ruffini, Norme&Tributi Plus Enti Locali & Edilizia , 3 marzo 2023

Cambiano le regole sugli anticipi da destinare ai soggetti attuatori dei progetti, compresi gli enti territoriali

In vigore procedure più snelle per ottenere anticipi sul Pnrr. l'articolo 6 del Dl Pnrr-ter (Dl 13/2023), al fine di introdurre nuove misure di semplificazione delle procedure di gestione finanziaria del Piano, cambia le regole delle anticipazioni da destinare ai soggetti attuatori dei progetti, compresi gli enti territoriali, al fine di consentire il tempestivo avvio ed esecuzione dei progetti (comma 6 dell'articolo 9 del Dl 6 novembre 2021 n. 152).

La disposizione trae origine dai commi 1037 e seguenti dell'articolo 1 della Legge di Bilancio 2021 (Legge 178/2020), i quali, per l'attuazione del programma Next Generation EU, hanno previsto l'istituzione, nello stato di previsione del ministero dell'Economia e delle finanze, quale anticipazione rispetto ai contributi provenienti dall'Unione europea, di un Fondo di rotazione, con una dotazione di 32.766,6 milioni di euro per l'anno 2021, di 50.307,4 milioni di euro per il 2022 e di 53.623 milioni di euro per il 2023.

Nella versione originaria, la norma attribuiva la competenza a richiedere l'accesso a tale fondo alle amministrazioni centrali titolari degli interventi Pnrr, le quali dovevano attivarsi nei confronti del Mef, sulla base di istanze motivate.

Le procedure di accesso sono state definite con la circolare Mef n. 29/2022, la quale ha individuato i soggetti coinvolti: Servizio Centrale per il Pnrr, re-

sponsabile della gestione delle risorse del Fondo di Rotazione, le Amministrazioni centrali, titolari degli interventi (i ministeri) e i soggetti attuatori, responsabili della realizzazione.

Sulla base delle disposizioni del decreto del ministro dell'Economia e delle finanze 11 ottobre 2021, le risorse finanziarie giacenti nei conti correnti Ngeu vengono erogate attraverso un'anticipazione iniziale, in favore delle Amministrazioni centrali titolari delle misure Pnrr, finalizzata a consentire l'avvio delle attività di realizzazione degli interventi, fino ad un massimo del 10 per cento dell'importo assegnato per la misura stessa. In casi eccezionali, debitamente motivati, l'importo dell'anticipazione può essere maggiore del 10 per cento.

Con le novità ora introdotte dal Dl 13/2023 la competenza a richiedere tale maggiore anticipazione viene trasferita direttamente in capo ai soggetti attuatori: « sulla base di motivate richieste dagli stessi presentate, sentite le amministrazioni centrali titolari degli interventi PNRR su cui i progetti insistono».

Sono infatti proprio i soggetti attuatori, e in particolare i comuni di minori dimensioni, a sentire il peso della mancanza di liquidità per affrontare i pagamenti legati alla realizzazione dei progetti, in particolare laddove le imprese aggiudicatrici dei lavori presentino istanza di anticipazione sul prezzo, come previsto dal vigente codice degli appalti.

La nuova modalità dovrebbe pertanto consentire un migliore e più diretto rapporto tra i soggetti attuatori e il Servizio centrale del Pnrr, nonché una omogeneità nelle procedure di anticipo dei fondi, tali da accelerare il trasferimento della liquidità, anche nell'ottica di agevolare il rispetto dei tempi di pagamento, che - si rammenta - è riforma abilitante del Piano.

Si ricorda infine che, secondo le disposizioni già vigenti, le anticipazioni erogate restano nella dispo-

nibilità delle amministrazioni, fino alla rendicontazione del saldo finale, in quanto sistematicamente reintegrate attraverso il rimborso delle spese sostenute e rendicontate. Tale meccanismo rappresenta un elemento di particolare rilevanza per i Soggetti Attuatori i quali, quindi, non sono tenuti ad anticipare risorse con i propri bilanci, a condizione tuttavia che rendicontino con tempestività le spese sostenute per ottenere il rimborso, ricostituendo così il plafond di risorse disponibili.

PNRR e il rapporto biennale sulla situazione del personale: un primo arresto del TAR

Luca Barbieri e Paola Rea*, Norme&Tributi Plus Diritto, 6 marzo 2023

L'operatore economico che partecipi ad un bando di gara per la cui esecuzione si attinga, anche solo in parte, alle risorse del PNRR o del PNC è tenuto a produrre, a pena di esclusione, il rapporto sulla situazione del personale (art. 47, c. 2 del D.L. 31 maggio 2021, n. 77), redatto in osservanza dell'art. 46 del D.Lgs. 11 aprile 2006, n. 198 e delle istruzioni impartite con D.M. 29 marzo 2022

Una prima pronuncia dei Giudici Amministrativi sul tema che involge l'obbligo di redazione del rapporto biennale sulla situazione del personale è offerta dal TAR Abruzzo con la recente sentenza 10 febbraio 2023, n. 75 secondo la quale all'obbligo di redazione del rapporto biennale sulla situazione del personale riferito al biennio 2020-2021 è tenuta l'impresa che al 31 dicembre 2021 occupava oltre 50 lavoratori subordinati, a nulla rilevando ai fini dell'obbligo di presentazione di tale documento di gara il numero di lavoratori in forza alla data di presentazione della domanda di partecipazione al bando.

Come noto, l'operatore economico che partecipi ad un bando di gara per la cui esecuzione si attinga, anche solo in parte, alle risorse del PNRR o del PNC è tenuto a produrre, a pena di esclusione, il rapporto sulla situazione del personale (art. 47, c. 2 del D.L. 31 maggio 2021, n. 77), redatto in osservanza dell'art. 46 del D.Lgs. 11 aprile 2006, n. 198 e delle istruzioni impartite con D.M. 29 marzo 2022.

Nella sentenza in commento, il Tribunale Amministrativo è stato chiamato a valutare la legittimità dell'operato della stazione appaltante la quale, a dire dell'impresa ricorrente, avrebbe dovuto escludere l'aggiudicataria per la mancata produzione del rapporto biennale, poiché gravata da tale onere avendo dichiarato all'atto della presentazione

della domanda di partecipazione di occupare più di cinquanta lavoratori.

Fermo restando che il termine di trasmissione per via telematica del rapporto riferito al biennio 2020-2021 era fissato al 30 settembre 2022 (art. 5 del D.M. 29 marzo 2022), peraltro prorogato al 14 ottobre 2022, la disciplina vigente non estende l'obbligo di produrre il rapporto alla generalità degli operatori economici che partecipano alle procedure di gara afferenti ad investimenti pubblici finanziati, in tutto o in parte, con risorse del PNRR; infatti, sono tenuti ad adempiere a tale obbligo i soli operatori che al 31 dicembre 2021 avevano in forza almeno 51 lavoratori.

Accertato che al 31 dicembre 2021 risultavano essere in forza presso l'impresa aggiudicataria solo 49 lavoratori, i Giudici del TAR Abruzzese hanno rigettato l'impugnazione, in perfetta aderenza con il dettato normativo ricostruito.

La norma mira a "fotografare" la situazione del personale dipendente alla data del 31 dicembre 2021, a nulla rilevando quella dichiarata in fase di presentazione della domanda e alla data di formulazione dell'offerta, come invece sostenuto dalla ricorrente.

Pertanto, ai fini della corretta individuazione dei

concorrenti gravati dall'onere di redazione del rapporto sul personale per il biennio di annualità 2020 - 2021, occorre prendere a riferimento la situazione del personale dipendente al 31 dicembre 2021.

Al proposito, è opportuno precisare come l'impresa aggiudicataria che ha un numero dipendenti inferiore a 50 che non sia tenuta a produrre, al momento della presentazione della domanda di partecipazione alla procedura, copia conforme dell'ultimo rapporto sulla situazione del personale già trasmesso alle rappresentanze sindacali aziendali alla consigliera e al consigliere regionale di parità, essa tuttavia è comunque tenuta a consegnare alla stazione appaltante, entro sei mesi dalla sottoscrizione del contratto, una relazione di genere sulla situazione del personale qualora al 31 dicembre 2021 occupi almeno 15 lavoratori.

Mediante tale relazione, l'impresa aggiudicataria riferisce con riguardo a:

- lo stato delle assunzioni; l'attività di formazione,
- i livelli di inquadramento, le promozioni professionali (passaggi di qualifica o di categoria) e altri fenomeni di mobilità;
- le politiche retributive e i livelli retributivi;
- l'eventuale intervento di ammortizzatori sociali;
- i licenziamenti, prepensionamenti e pensionamenti (art. 47, c. 3 del D.L. 31 maggio 2021, n. 77).

Nonostante la testé citata disposizione non rinvii espressamente al rapporto sulla situazione del personale di cui al già richiamato art. 46 del D.Lgs. 11 aprile 2006, n. 198, è ragionevole ritenere che tale relazione, che peraltro è stabilito sia trasmessa sia alle rappresentanze sindacali aziendali che alla consigliera e al consigliere regionale di parità, possa essere predisposta assumendo la struttura e l'articolazione del rapporto ministeriale.

In particolare, si ritiene che i dati di natura quantitativa che afferiscono alle retribuzioni corrisposte siano indicati in forma aggregata, distinguendo i lavoratori oltre che in base al genere, anche per categoria professionale e livello d'inquadramento.

A differenza di quanto previsto per il rapporto sulla situazione del personale, non è previsto che la relazione in parola indichi separatamente i dati retributivi riguardanti **i)** il lavoro straordinario, **ii)** il superminimo individuale, **iii)** il premio di produttività o altri elementi incentivanti.

È opportuno precisare che la violazione dell'obbligo di trasmissione di detta relazione alla stazione appaltante determina l'applicazione delle penali **i)** commisurate in base alla gravità della violazione (ad esempio, in ragione dell'inadempimento totale o parziale ovvero della reiterazione dell'inadempimento contestato) nonché **ii)** proporzionali rispetto all'importo del contratto o alle prestazioni disciplinate dallo stesso.

Al riguardo, le Linee guida attuative del già richiamato art. 47 del D.L. 31 maggio 2021, n. 77 precisano che, con riferimento alla quantificazione delle penali applicabili, potrà farsi riferimento all'art. 50 del medesimo decreto legge, ove è previsto che potranno essere inflitte sanzioni giornaliere in misura compresa tra lo 0,6 per mille e l'1 per mille dell'ammontare netto del contratto, senza poter superare l'importo complessivo pari al 20 per cento dell'ammontare netto contrattuale.

A tali penali si aggiunge la gravissima sanzione dell'interdizione dalla partecipazione, sia in forma singola che in raggruppamento temporaneo, a procedure di affidamento afferenti investimenti pubblici finanziati, in tutto o in parte, con risorse derivanti dal PNRR o PNC per i successivi dodici mesi.

**di Luca Barbieri - ArlatiGhislandi e AG Studi e Ricerche e Paola Rea - Studio Brugnoletti e Associati*

GEOPOLITICA



Figura
di Ettore Greco

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Energia, l'Europa in un anno ha quasi sostituito la Russia

Sissi Bellomo, Il Sole 24 Ore, PRIMO PIANO, 22 febbraio 2023, p. 4

Quello dell'energia era il ponte più solido tra la Russia e l'Unione europea, poggiato su fondamenta costruite fin dai tempi della guerra fredda e in grado per oltre settant'anni di resistere a qualsiasi tempesta geopolitica. Con l'aggressione di Mosca all'Ucraina in pochi mesi si è ridotto a un rudere. Riceviamo ancora gas russo, ma a forza di tagli (in parte voluti e in parte subiti) Gazprom è ormai un fornitore residuale, di cui puntiamo a liberarci del tutto: dominava il mercato Ue con una quota che era arrivata a superare il 40%, mentre oggi copre appena il 7,5% delle importazioni, scalzata dai concorrenti norvegesi, nordafricani e soprattutto dal Gnl, che per la maggior parte arriva dagli Stati Uniti. Quanto agli altri combustibili, abbiamo già interrotto quasi del tutto gli acquisti con l'imposizione di un embargo che risparmia (in virtù di esenzioni temporanee) solo modesti volumi di petrolio destinati ad alcune raffinerie centro europee. Il divieto di importare carbone russo è in vigore fin dall'agosto 2022, lo stop al greggio – cui era più difficile rinunciare – è intervenuto il 5 dicembre: oggi da Mosca arrivano non più di 600mila barili al giorno, un quarto di quanto eravamo soliti acquistare in precedenza, ed è previsto che i volumi si azzerino entro il prossimo anno. Il 5 febbraio è intanto scattato anche l'embargo ai prodotti petroliferi, come il gasolio (per cui Mosca soddisfaceva addirittura al 60% delle importazioni). E ora la Commissione Ue sta valutando la messa al bando dell'uranio russo, impiegato nelle centrali nucleari: l'ennesimo colpo di piccone a un ponte energetico che sta inesorabilmente crollando. Sotto le macerie restano relazioni commerciali di lunga data, per qualche Paese odiosa eredità del passato sovietico ma per

altri – come la Germania e l'Italia – frutto di intese costruite negli anni '50, a dispetto della cortina di ferro, e in seguito rafforzate con grandi vantaggi economici per entrambe le parti: rapporti simbiotici utilitaristici, più che vere e proprie dipendenze da Mosca, ai quali gli Usa avevano guardato con disapprovazione fin dalle origini, all'epoca in cui il cancelliere tedesco Konrad Adenauer barattava con l'Urss acciaio in cambio di idrocarburi mentre l'Eni di Enrico Mattei si procurava commesse e forniture super convenienti sfidando lo strapotere (anglo americano) delle Sette sorelle. La Russia, legata all'Europa anche da una fitta ragnatela di pipeline, non aveva subito forti ritorsioni nemmeno dopo l'occupazione della Crimea nel 2014. Ma con la guerra in Ucraina ha passato una linea di non ritorno. E forse non aveva messo in conto la gravità delle possibili conseguenze sul fronte energetico, che solo da poco hanno iniziato a manifestarsi. L'impennata dei prezzi dell'energia, in parte scatenata proprio dalla guerra, nel 2022 ha regalato profitti record a chiunque operi nel settore e dunque anche a Mosca, che ha più che compensato il calo dell'export: petrolio e gas l'anno scorso le hanno garantito oltre un terzo delle entrate statali, portando in cassa 9mila miliardi di rubli secondo il ministero delle Finanze, ossia circa 112 miliardi di euro, quasi il 30% in più rispetto al 2021. Ma la situazione non è più la stessa. Le quotazioni del gas in Europa, benché tuttora alte storicamente, sono crollate di oltre un terzo da inizio anno, finendo sotto 50 euro per Megawattora al Ttf, il minimo da agosto 2021 e circa sette volte meno rispetto ai picchi dell'estate scorsa. Gazprom, tra i maggiori contribuenti fiscali in Russia, avrebbe incassato

appena 3,4 miliardi di dollari dall'export a gennaio contro i 6,3 miliardi di un anno prima, stima Reuters. Il petrolio intanto scambia intorno a 80-85 dollari al barile, contro gli oltre 120 dollari raggiunti poco dopo l'invasione dell'Ucraina. Non ci sono stati strappi al rialzo né con l'embargo né quando Mosca ha annunciato che da marzo taglierà la produzione di 500mila barili al giorno: un gesto che il mercato ha interpretato come una necessità, piuttosto che una ritorsione. I carburanti snobbati dall'Europa si stanno infatti dimostrando più difficili da piazzare in Asia rispetto al greggio, che invece viene dirottato con successo – grazie ai forti sconti di prezzo – soprattutto in India e in parte anche in Cina e in Turchia. Le entrate di Mosca scendono a vista d'occhio, tanto che a gennaio il deficit di bilancio ha raggiunto l'equivalente di 25 miliardi di dollari. Per arginare i danni e sorreggere il rublo la banca centrale vende valuta pregiata al ritmo di 124,5 milioni al giorno. L'Europa, beninteso, ha pagato e continua a pagare un prezzo altissimo per la crisi energetica. Le bollette non sono ancora tornate "normali" e i governi (compresi quello britannico e norvegese) hanno stanziato 768 miliardi di euro per sostenere cittadini e imprese, calcola il think tank Bruegel: aiuti paragonabili a quelli concessi per il Covid. La recessione comunque è stata evitata (sia pure di poco) e le previsioni sono sempre più rosee. Nell'eurozona la Ue ora si attende che il Pil cresca dello 0,9% nel 2023 e che l'inflazione cali

al 5,6% (a gennaio era all'8,5%). Perdere il ponte energetico con la Russia ci ha costretto a percorsi tortuosi e con pedaggi elevati. Ma non abbiamo smarrito la strada, né siamo rimasti in panne, grazie anche a un po' di fortuna: le temperature miti ad esempio hanno aiutato a risparmiare gas, riducendo i consumi Ue del 19,3% da agosto a gennaio rispetto alla media quinquennale del periodo, secondo Eurostat. Non basta per sentirsi al sicuro: per il gas in particolare il test decisivo sarà il prossimo inverno, avvertono gli esperti. Ma per Mosca le cose non si stanno mettendo bene: costruire nuovi ponti energetici che non facciano rimpiangere quello che la univa all'Europa richiede molto tempo e denaro, ammesso che sia possibile. Cina e India possono comprare più petrolio russo, ma lo faranno solo finché hanno convenienza. E Mosca non solo ha dovuto rassegnarsi a vendere con forti sconti, ma deve sobbarcarsi spese e difficoltà logistiche non indifferenti con le sanzioni. Quanto al gas l'Asia non potrà mai compensare la perdita dell'Europa senza infrastrutture adeguate: ai russi servono nuovi gasdotti puntati verso est e nuovi impianti per produrre Gnl. Inoltre la Cina paga poco: per il gas inviato con il Power of Siberia (l'unica pipeline già costruita) si stima che Gazprom abbia ricevuto 250-264 \$ per mille metri cubi l'anno scorso, ossia poco più di 20 euro/MWh.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il dopo guerra non sia un ritorno al passato

Sergio Fabbrini, Il Sole 24 Ore, POLITICA, marzo 2023, p. 6

«Se è difficile vincere una guerra, ancora di più è vincere la pace» (si dice che abbia detto Winston Churchill ritornando a Londra dopo la Conferenza di Jalta del febbraio 1945). La visione britannica di un ritorno agli imperi fu rifiutata, da americani e sovietici, perché “superata dagli eventi”. Se e quando ci sarà una pace tra l’Ucraina e la Russia, sarebbe bene che l’Europa vi arrivasse con una visione anch’essa non superata dagli eventi. Di qui, la domanda: la prospettiva europea coincide con quella ucraina? Per gli ucraini non si potrà più ritornare agli accordi del 2014. Dopo l’ingiustificabile e sanguinaria aggressione russa, la prospettiva della neutralità dell’Ucraina, così come della Finlandia e della Svezia, non avrebbe senso. Tant’è che, secondo un sondaggio del Kyiv International Institute of Sociology, l’87% degli ucraini è a favore dell’entrata del loro Paese nella NATO entro il 2030 (erano il 59% prima della guerra russa) e il 92% è a favore dell’entrata nella Ue entro il 2030 (67% prima della guerra). Pur sopportando costi materiali e personali senza precedenti per via della guerra, l’88% degli ucraini ritiene “inaccettabile” rinunciare a porzioni del territorio nazionale pur di avere la pace. La stessa percentuale di ucraini approva il presidente Zelensky nella sua inflessibile difesa dell’integrità territoriale del Paese (mentre la sua popolarità era del 35% prima della guerra). La prospettiva ucraina è sostenuta con grande determinazione dai Paesi dell’Europa orientale, guidati dalla Polonia. I leader di questi Paesi non solamente vogliono che l’Ucraina entri nella NATO e nell’Ue prima del 2030, ma chiedono anche che l’Ue si allarghi il prima possibile ai Paesi dei Balcani occidentali (compresa la Serbia filorusa), alla Georgia e alla Moldavia. Per

Varsavia, NATO e Ue si sovrappongono, o meglio la seconda è un’appendice finanziaria della prima. Tale prospettiva è di natura esclusivamente geopolitica. Per questi Paesi, si tratta di contrastare militarmente la Russia e non già di dare vita (anche) ad un’alternativa democratica a quest’ultima. Tant’è che la Polonia del premier conservatore Mateusz Morawiecki è la più determinata a combattere Putin, replicando però al suo interno le politiche autoritarie di quest’ultimo. È questa la prospettiva che l’Ue deve fare propria? Non direi. Certamente, per l’Ue la pace deve necessariamente basarsi sulla creazione di un sistema di sicurezza (collegato alla NATO) che protegga l’Ucraina da nuove aggressioni russe, senza allo stesso tempo minacciare la sicurezza della Russia intesa come stato nazionale (e non già come nazione-impero). Tuttavia, l’Ue non è un progetto geopolitico, bensì di integrazione sovranazionale. Vi è una netta distinzione tra NATO e Ue. La prima è un’organizzazione internazionale finalizzata a garantire la sicurezza militare del nostro continente, la seconda è un’organizzazione sovranazionale nata per “creare un’unione sempre più stretta” tra i suoi stati membri e i loro cittadini. Non la vedono così i leader della Polonia e di diversi Paesi dell’Europa orientale. Costoro sono a favore di un irrobustimento della difesa europea (Varsavia sta spendendo più del 2% previsto), ma interpretano quest’ultima come il coordinamento delle difese nazionali all’interno della NATO. Per loro, ciò che conta è il consolidamento del rapporto con Washington D.C., non già il rafforzamento di Bruxelles. Tant’è che spingono per un allargamento dell’Ue, proprio perché esso è destinato ad indebolire la sua natura sovranazionale. Per questi

leader, più l'Ue si allarga e più acquisirà il carattere di un'organizzazione internazionale, più avrà un carattere di organizzazione internazionale e più funzionerà sulla logica consensuale del potere di veto. Questa prospettiva, non solamente indebolisce l'Ue, ma non rafforza neppure l'America. Per esercitare la sua influenza globale, l'America abbisogna di un sistema di alleanze regionali, non disponendo di un "hard power" sufficiente per agire da sola. La condivisione delle responsabilità della sicurezza europea con un'Ue dotata di una credibile forza di persuasione militare consentirebbe, all'America, di focalizzare il proprio impegno in Asia, così da meglio contrastare l'altra grande potenza autoritaria (la Cina). Seguendo Varsavia, ci allontaneremmo da Washington D.C e non solo da Bruxelles. In conclusione, l'Ue deve sostenere l'Ucraina senza equivoci, non facendo propria (però) la prospettiva di chi vuole trasformarla in una replica finanziaria della NATO. L'Ue non è un'alleanza tra Paesi sovrani, né una coa-

lizione semi-istituzionalizzata di vecchi e nuovi nazionalismi. La sua prospettiva sul dopo-guerra deve conciliare le esigenze di sicurezza (dei Paesi dell'Europa orientale, a cominciare dall'Ucraina) con le esigenze della democrazia (del suo progetto integrativo). Può essere la prospettiva (avanzata dal presidente francese Emmanuel Macron) di dare vita ad una Comunità politica europea distinta dall'Ue, in cui integrare l'Ucraina e gli altri Paesi orientali minacciati dalla Russia. Oppure, se si ritiene che l'allargamento dell'Ue all'Ucraina e agli altri Paesi orientali sia indispensabile per proteggerli dalla minaccia russa, può essere la prospettiva di differenziare costituzionalmente l'Ue al suo interno, così da salvare il suo progetto democratico dai condizionamenti dei nazionalismi. A Jalta, Churchill perse perché voleva ritornare al passato. Dopo la guerra russa sarebbe bene non commettere lo stesso errore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il freno da Gas e Cina: giù l'import extra-Ue - Vendite ancora in corsa

Luca Orlando, Il Sole 24 Ore, IMPRESE E TERRITORI, 1 marzo 2023, p. 16

La notizia è nella colonna più a destra, quella che in genere si guarda per ultima, il dato delle importazioni. Perché quel piccolo segno meno, un calo di appena un punto, segnala in realtà la prima inversione di rotta su base tendenziale dei nostri acquisti extra-Ue dopo quasi due anni di corsa a doppia cifra. I dati Istat di gennaio offrono un quadro in parte nuovo, con il calo dei prezzi dell'energia a creare finalmente una situazione in cui il confronto annuo non è più così drammatico. L'ultimo segno meno nel trend dell'import si verificava per l'Italia in effetti a febbraio 2021. Da allora, quasi sempre crescite a doppia cifra, prima per la corsa delle materie prime e dell'elettronica, poi per lo scatto dell'energia, con prezzi moltiplicati n volte in pochi mesi. Situazione di calo degli acquisti che nel dato mensile destagionalizzato dell'import era già visibile da qualche mese (siamo ora al quinto mese consecutivo in frenata, l'ultimo dato è un robusto -9,7%) ma che nel confronto annuo non si era ancora palesata. Nei dati dei singoli paesi si osservano un paio di fenomeni. Anzitutto prosegue la presa di distanza dalla Russia, le cui vendite verso l'Italia si riducono del 67%, andando quasi ad azzerare il deficit mensile, poco meno di 600 milioni, dai 2-3 miliardi al mese dei periodi più difficili dello scorso anno. Gli acquisti dal Medio Oriente, altro grande fornitore di energia, aumentano ancora ma in modo meno teso rispetto al passato,

un incremento del 18,9%. L'altro aspetto evidente è però la frenata della Cina, con i nostri acquisti da Pechino in caduta di oltre il 10%, primo risultato forse del "buco" di forniture generato dall'ultima ondata di Covid che all'inizio dell'anno aveva ancora messo in difficoltà la logistica interna e i porti. Dal lato dell'export, invece, è ancora crescita a doppia cifra, per il 15esimo mese consecutivo. C'è però qualche modifica non banale nella composizione del dato, guardando ad un quasi pareggio degli Stati Uniti (principale motore del made in Italy nel 2022) e allo scatto inusuale della Cina (+137%), risultato alimentato anche dal confronto statistico con un altro mese di quasi-lockdown (gennaio 2022), quando il nostro export mensile verso Pechino aveva toccato il punto più basso degli ultimi anni, appena 980 milioni. Nonostante tutto, il saldo commerciale a gennaio 2023 resta comunque negativo per 1,36 miliardi, migliorando tuttavia in modo evidente rispetto ai -5.3 miliardi di gennaio 2022). Export che nel 2022 ha dato una spinta decisiva ai ricavi delle aziende, cresciuti del 18% con progressi a doppia cifra diffusi a quasi ogni settore. Se il balzo dei listini legato all'inflazione è la molla principale della crescita, le aziende italiane sono comunque riuscite ad incrementare anche i volumi, in progresso del 3,8% nel corso del 2022.

RIPRODUZIONE RISERVATA

Nessuna pace in ucraina senza un patto tra usa e cina

Ugo Tramballi, Il Sole 24 Ore, ECONOMIA E POLITICA INTERNAZIONALE, 1 marzo 2023, p. 12

Mentre i soldati russi e ucraini si scannano ogni giorno al fronte, questa guerra sta aprendo molte finestre dalle quali intravedere il nostro futuro. È un elenco molto lungo, alla fine del quale faticheremo a riconoscere noi stessi e il mondo per come lo abbiamo conosciuto e vissuto fino ad ora. La necessità di cambiare le fonti di approvvigionamento energetico non ci ha solo costretto a variare i fornitori ma ci spingerà ad accelerare la transizione dagli idrocarburi ad alternative pulite. Avere una Nato, una Ue e un fronte compatto di Paesi occidentali dagli stessi valori democratici sarà una necessità più compresa dagli europei di quanto non lo fosse prima della guerra. Un Sud Globale vasto, in crescita e liberato dagli obblighi delle alleanze con questa o quella superpotenza, sta già diventando la nuova normalità. E lo sarà sempre di più. La geopolitica sarà in un certo senso più democratica e flessibile ma non per questo garantirà al mondo più pace: un conto era costruire un sistema di sicurezza collettiva guidato da due superpotenze. Un altro è crearlo da una miriade d'interessi nazionali e regionali. Comunque finisca la tragedia ucraina, è difficile pensare che – esclusi arsenali nucleari e dimensioni geografiche – la Russia ne uscirà da superpotenza: con o senza Vladimir Putin. Questo ci porta alla più importante delle finestre sul nostro futuro, aperte dalla guerra in Ucraina: non più una direzione a tre del mondo ma di nuovo a due, Stati Uniti e Cina, sebbene non così assoluta come ai tempi della Guerra Fredda, con ampie libertà di manovra per tutti gli altri.

Secondo Goldman Sachs Global Investment Research, nel 2022 le più grandi economie del mondo

erano, nell'ordine, Stati Uniti, Cina, Giappone, Germania e India. Nel 2050 saranno Cina, Usa, India, Indonesia, Germania. Nel 2075 Cina, India, Usa, Indonesia, Nigeria. La Germania, prima europea, sarà nona. Per questo solleva qualche disorientamento il cosiddetto piano di pace cinese: posto che lo fosse davvero e non invece solo una riaffermazione delle posizioni di Pechino sulle vicende mondiali, Ucraina compresa. I nemici in campo sono due ma la Cina ha parlato solo con i russi: a Kiev non è arrivata nemmeno una telefonata. Né si presenta un piano di pace e nello stesso momento – accusano gli americani – si arma l'aggressore. È evidente che gli Stati Uniti non sosterranno mai una proposta cinese. Ma è ugualmente evidente che solo l'America e la Cina, insieme, possono provarci con concrete possibilità di successo. Recep Erdogan ha compiuto qualche miracolo. Ma oltre all'accordo sull'esportazione del grano attraverso il Mar Nero, la Turchia non può fare di più: manca la gravitas. Per tutti gli altri Paesi, Italia compresa, proporre piani è solo una dichiarazione di politica interna. Oggi portare al negoziato i due nemici è una missione impossibile. Volodymyr Zelensky rivuole anche la Crimea. Vladimir Putin tutta l'Ucraina. Secondo una ricostruzione credibile del Financial Times, il giorno dell'invasione un oligarca preoccupato aveva chiesto a Sergej Lavrov chi fossero i consiglieri che avevano convinto il presidente a intraprendere una guerra così insensata. «Ivan il Terribile, Pietro il Grande e Caterina la Grande», aveva risposto il ministro degli Esteri, anche lui tenuto all'oscuro della decisione di Putin. Solo la Cina può convincere e probabilmente costringere la Russia – la sua pompa di benzina – a

uscire da un'impresa disastrosa. Non è nell'interesse di Xi Jinping che l'alleato venga troppo indebolito: nel nuovo ordine/disordine globale anche il fronte autoritario ha bisogno di compattarsi di fronte a quello liberale, rigenerato dall'aggressione russa. E solo gli Stati Uniti possono persuadere e probabilmente imporre all'Ucraina di accettare un compromesso territoriale in cambio della piena e definitiva indipendenza. Anche senza Putin, una

Russia umiliata ma non sconfitta continuerebbe a coltivare le sue cromosomiche ambizioni imperiali. Come garantire dunque l'Ucraina da una nuova aggressione? Aprendole le porte di Nato e Ue nei tempi dovuti ma certi. In cambio, anche perdere Crimea e una parte dei territori dell'Est, sarebbe una vantaggiosa rinuncia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nettuno
di Ettore Greco

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Pillole di coaching

Public Speaking 5.0

Le dieci chiavi per comunicare da leader

Numero 9: La Gentilezza

Francesca Trevisi e Stefania Del Gaizo - Speaker coach TEDx

“La gentilezza fortifica l'individuo;
occorre una certa dose di forza interiore
per manifestare davvero la gentilezza.
Non è affatto una virtù debole,
è quella più difficile,
quella che richiede maggior forza e sicurezza.”
G. Saunders

La gentilezza è la virtù che consente a un leader di esercitare il suo potere e la sua forza morale senza ricorrere all'imposizione o alla violenza. Non è un semplice insieme di regole del Galateo ma un valore personale che ispira l'agire di tutta la vita. Si traduce in una serie di comportamenti che mettono al centro l'attenzione e il rispetto per l'altra persona. Fin dall'antichità, in tutte le religioni e le tradizioni spirituali e filosofiche si fa riferimento alla gentilezza come un modo per creare un mondo più giusto, pacifico e armonioso. Il concetto di gentilezza si ritrova nel Cristianesimo, nell'Islam, nell'Ebraismo, nell'Induismo. Nel Buddhismo la gentilezza è una delle “quattro sublimi abitudini mentali” insieme con la compassione, la gioia e l'equanimità. La gentilezza è una qualità preziosa per qualsiasi leader, poiché promuove la cooperazione, l'empatia e il rispetto verso gli altri, e contribuisce a creare un clima di armonia e benevolenza nelle relazioni umane. Ci sono molti leader mondiali che sono stati considerati gentili e hanno promosso la gentilezza come valore fondante della loro attività politica e sociale, come Nelson Mandela, Ghandi, il Dalai Lama. La gentilezza è il tratto umano che ha ispirato molti autori di opere letterarie ed è sicuramente una delle qualità fondamentali per un comunicatore. Si tratta infatti della disposizione interiore che consente di mettersi in ascolto degli altri per comprenderne il punto di vista, anziché sentenziare dall'alto la propria verità e impartire solo ordini perentori. Un leader gentile ispira e motiva attraverso il suo esempio e le sue parole gentili, piuttosto che con l'autorità o la costrizione. Invece di intimidire, minacciare, umiliare, si impegna per creare un ambiente di lavoro positivo e rispettoso, in cui ogni membro del team si senta valorizzato e supportato. Il leader gentile sa comunicare in modo chiaro e diretto, fornisce indicazioni precise, si assume le responsabilità, non offende, non aggredisce e non ferisce con le sue parole ma incoraggia e guida i suoi collaboratori verso il raggiungimento di obiettivi condivisi. Sa usare le parole per riconoscere e apprezzare il lavoro, non macina giudizi fini a sé stessi ma propone feedback costruttivi per il miglioramento del lavoro e delle persone.

La gentilezza va insegnata e coltivata perché la sua forza richiede **perseveranza**.

“E' la gentilezza che rappresenta la vera forza dell'umanità. Non vi è nulla di così difficile quanto la gentilezza, né nulla di così facile quanto l'ostilità” (Dalai Lama).

TEMPO DI LETTURA PREVISTO: **4 minuti**

La nostra proposta TED sulla **Gentilezza**

<https://www.youtube.com/watch?v=YCIZk4pvk4U> / <https://www.youtube.com/watch?v=KR7cabD3wq8>

Bio

Francesca Trevisi

TEDx Presenter & Speaker Coach. Public Speaking. Effective Communication. Licensed NLP Coach™. Journalist. Keynote Speaker.

Stefania Del Gaizo

Communication's Strategic Consultant. Project Manager. Executive Business Coach ICF. Public Speaking Trainer. Speaker Coach. Speaker Coach di TEDx.

Un commento alla figura di C. S. Lewis

Prof. Claudio Mattia Serafin, Professore di Filosofia del Diritto presso l'Università LUISS di Roma, Marzo 2023

Clive Staples Lewis (detto Jack) è stato uno scrittore, filosofo e accademico britannico, celebre autore di romanzi per l'infanzia, di mitologia e di fantascienza; quella di questo mese è un'occasione preziosa per proseguire la riflessione avviata proprio con Tolkien, sempre tra le pagine di questa rivista nei mesi precedenti.

Non a caso, Tolkien e Lewis vengono spesso accostati quando vengono citati nelle conversazioni o nei dibattiti letterari, come se fosse un duo inscindibile; e infatti numerosi e autorevoli commentatori ritengono che costoro abbiano dato vita a una forma di neo-mitologia novecentesca, che ha avuto una non indifferente influenza sull'immaginario giovanile, a partire dagli anni Settanta del secolo scorso.

Nella formazione del cd. canone letterario contemporaneo, ai due si può dunque attribuire la nascita di tale nuovo pantheon, il cui scopo è quello di scardinare, rinnovare, insomma portare nuova vita a quel grande mistero che è la cultura umana.

Lewis, a parte le numerose fonti a lui dedicate, viene ricordato come un uomo emotivamente (e apparentemente) represso, il quale tuttavia era portatore di una evidente e intensa gioia interiore, la quale derivava dall'intensa vita intellettuale che conduceva, oltre che all'affettuoso rapporto con il fratello, militare in pensione.

Sposa durante la mezza età una donna americana divorziata, una poetessa in cerca di una sicurezza affettiva e materiale; sembra che Tolkien, in questo più puritano del collega, non abbia apprezzato tale tipo di legame. Purtroppo, la moglie di Lewis

si ammala quasi subito di un brutto male alle ossa e viene a mancare, causando grandi tormenti e sofferenze all'Autore rimasto vedovo.

Tracce di queste riflessioni si possono rinvenire nell'elegante Diario di un dolore, edito da Adelphi, in cui Lewis avvisa che la gioia di oggi può costituire esattamente il dolore di domani (quando appunto la felicità si estingue, lasciando un incombente vuoto).

Facendo un passo indietro, Lewis, come accennato, ha scritto Le cronache di Narnia,¹ fiabe avventurose ambientate nell'omonimo mondo, che da un punto di vista etimologico sembra rimandare all'italiana Narni.

Quattro fratelli sono i protagonisti, e si uniscono a un valoroso gruppo di animali parlanti, capeggiati dal leone Aslan, che è un rimaneggiamento della figura di Gesù appartenente alla tradizione cattolica; tale tratto allegorico potrebbe aver fatto storcere il naso al collega Tolkien, poco amante di tale figura. Ma infatti si tratta di due scrittori profondamente diversi, Tolkien dedito a scrivere pragmaticamente di ciò che conosceva, Lewis a perdersi in un mare intenso di stati d'animo diversi tra di loro, qualificandosi dunque come autore filosofico (a. e. Le lettere di Berlicche).

Narnia è una saga intrisa di valori, e in tal senso basti pensare che un'anima candida e coraggiosa come quella del topo Ripicì, al termine delle proprie imprese, ha l'occasione di raggiungere le terre di Aslan attraverso una piccola barca, mentre tutti gli altri personaggi, comunque puri di cuore,

¹ Costituite da cinque volumi, più due antefatti.

devono superare numerosi ostacoli prima di poter tornare a contemplare il volto del leone sacro. Tutto ciò si verifica nelle ultime pagine del finale. Il settimo volume, *L'ultima battaglia* (Mondadori), è una fascinosa descrizione dell'Apocalisse, nella

quale si scontrano due false divinità, una gigantesca scimmia e un asino che agisce per errore di persona (o meglio, di animale). Buona lettura, per una figura di scrittore e uomo completo, da non dimenticare mai.

GLI AUTORI

Un ringraziamento a



Ilaria Manin

Avvocato in Padova, specializzata in diritto civile, delle esecuzioni e societario



Claudio Mattia Serafin

Professore di Filosofia del Diritto ("Il diritto e i percorsi della cultura contemporanea") presso l'Università LUISS di Roma



Francesca Trevisi

Public Speaking Trainer, Speaker Coach di TEDx, Licensed NLP Coach™, Journalist, Keynote Speaker.



Stefania Del Gaizo

Public Speaking Trainer, Speaker Coach di TEDx, Executive Business Coach ICF, Project Manager, Communication's Strategic Consultant.



Alessandro Vianello

Commercialista e consulente aziendale in Venezia, esperto in ristrutturazioni aziendali, gestione e direzione d'impresa



Andrea Accatino

Investment analyst



Manfredo Peter Morbioli

laureando in diritto e tecnologie presso Università degli Studi di Padova



Mattia Segre

Investment analyst



Nicola Lampis

Investment analyst



Alban Zerweck

Investment analyst

Torso
di Ettore Greco

