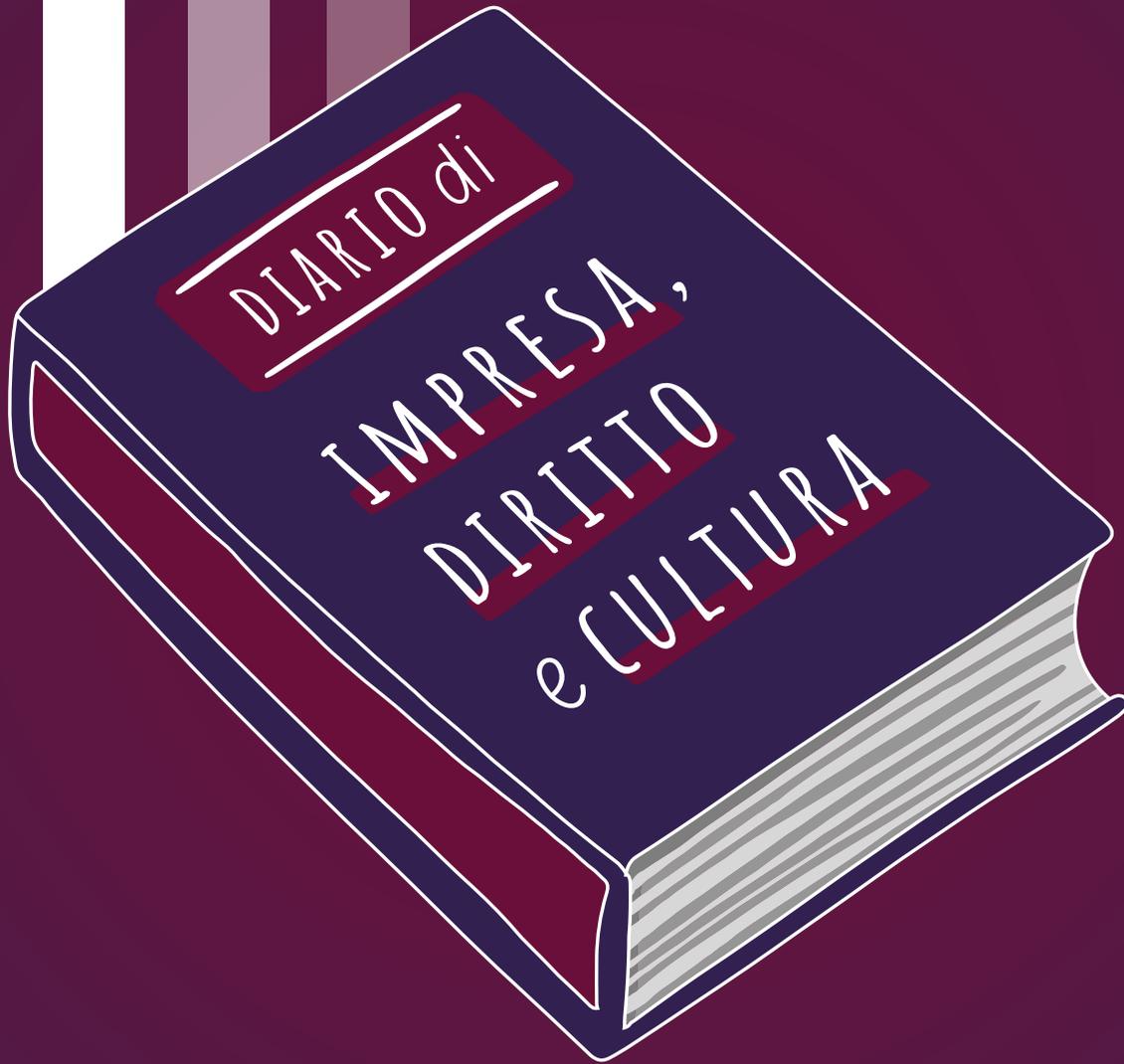




24



GREGGIO

AVVOCATI D'IMPRESA



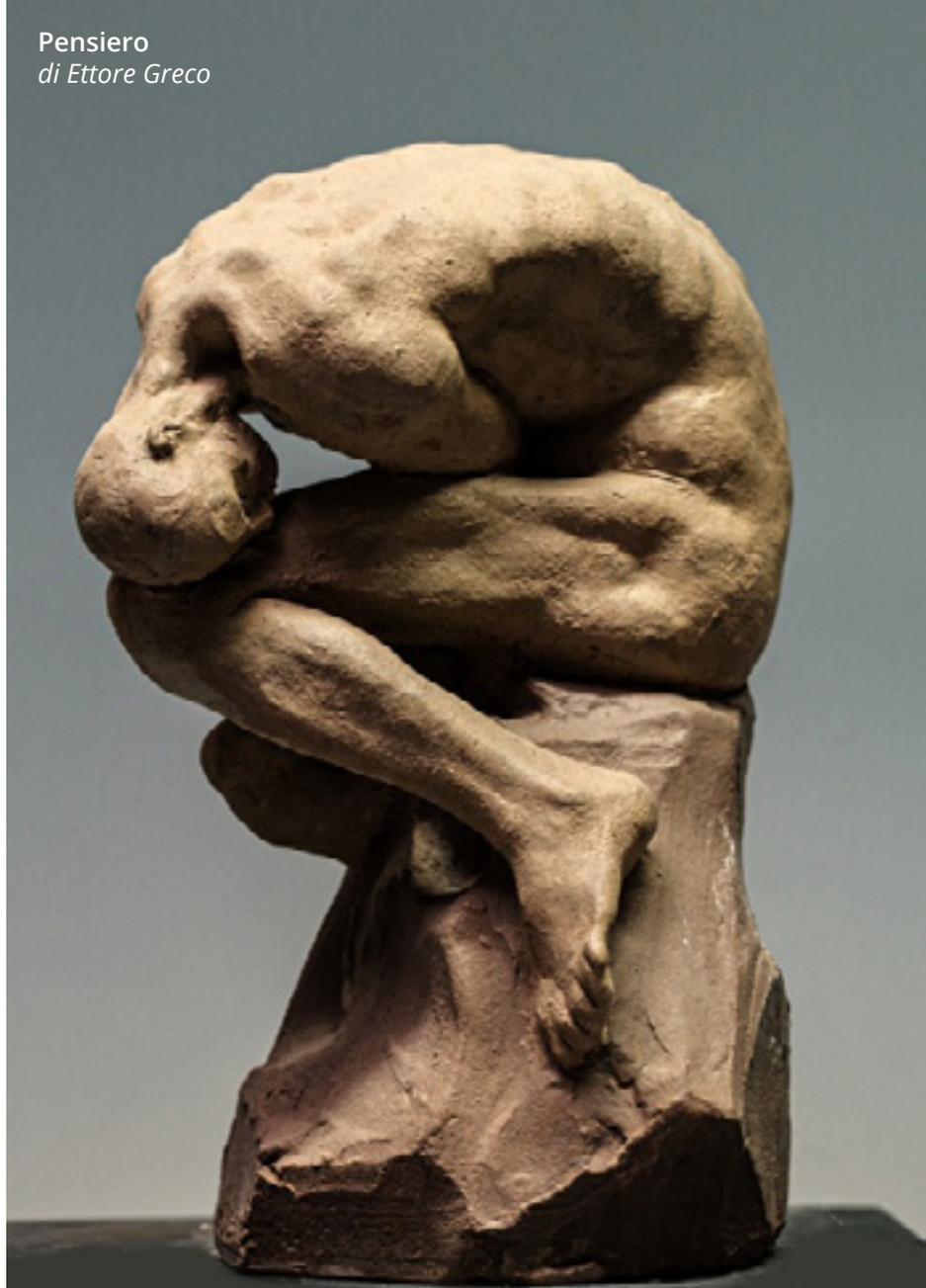
In collaborazione con



CECCATO
TORMEN
& PARTNERS
CONSULENTI DEL LAVORO



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

© 2022 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:
29 Giugno 2022

INDICE

IMPRESA

- 10 soluzioni agli errori che rallentano la crescita di pmi e studi professionali – terza parte 7
- Cdp, closing da 60 milioni di euro per la transizione digitale delle Pmi 14
- È ora che l'economia globale torni al servizio di prosperità, equità e piena occupazione 15
- Manifattura, le medie imprese reggono l'urto della crisi ucraina 17

DIRITTO

- Strumenti innovativi per lo sviluppo di una giustizia sostenibile: il litigation funding. 21
- Prime riflessioni a margine della sentenza della Corte Costituzionale n. 28 del 1 febbraio 2022, in tema di sostituzione con la pena pecuniaria delle pene detentive brevi 23
- Prime aperture a favore dell'estensione della transazione fiscale anche a imu e imposte comunali 25
- Crisi d'impresa alla svolta: iter negoziato più incisivo, allerta debiti anche dall'Inail 28
- Il decreto aiuti per le imprese 30
- Legittimità del fallimento senza risolvere il concordato 36
- Perdite e impatto sul capitale, obblighi di ricapitalizzazione sospesi contro gli effetti Covid 41
- Fifty-fifty...e se manca l'accordo? le clausole antistallo! 51

LAVORO

- Il trasferimento d'azienda nell'ambito delle procedure concorsuali. Uno sguardo al passato per comprendere le novità del futuro Codice. 56
- Licenziamento illegittimo: determinazione della retribuzione globale di fatto 59
- Interpello n. 158/2022: sconti d'uso riconosciuti ai dipendenti 61
- La cd. direttiva trasparenza (dir. UE n.2019/1152) 63

INDICE

- Obblighi di non concorrenza e divieto di storno di clientela 66
- UNA TANTUM € 200,00 68

ECONOMIA

- MILKSHAKE 73
- Acquisto e vendita di un NFT nei marketplace 77
- Patenti di sostenibilità sempre più cruciali per l'accesso al credito 80
- Lagarde dà la road map della normalizzazione:
due rialzi entro settembre 82

PNRR

- Per le autorizzazioni sulla Via colpo di acceleratore sull'iter 85
- Start up, pronti gli accordi tra Mise e Cdp -
In arrivo 550 milioni con i fondi del Pnrr 89
- Misure di sostegno alle PMI nel cd.
"Decreto Aiuti" (D.L. 17/05/2022, n. 50) 90

GEOPOLITICA

- Pandemia e Ucraina, l'unità che vince e i nuovi equilibri 96

CULTURA

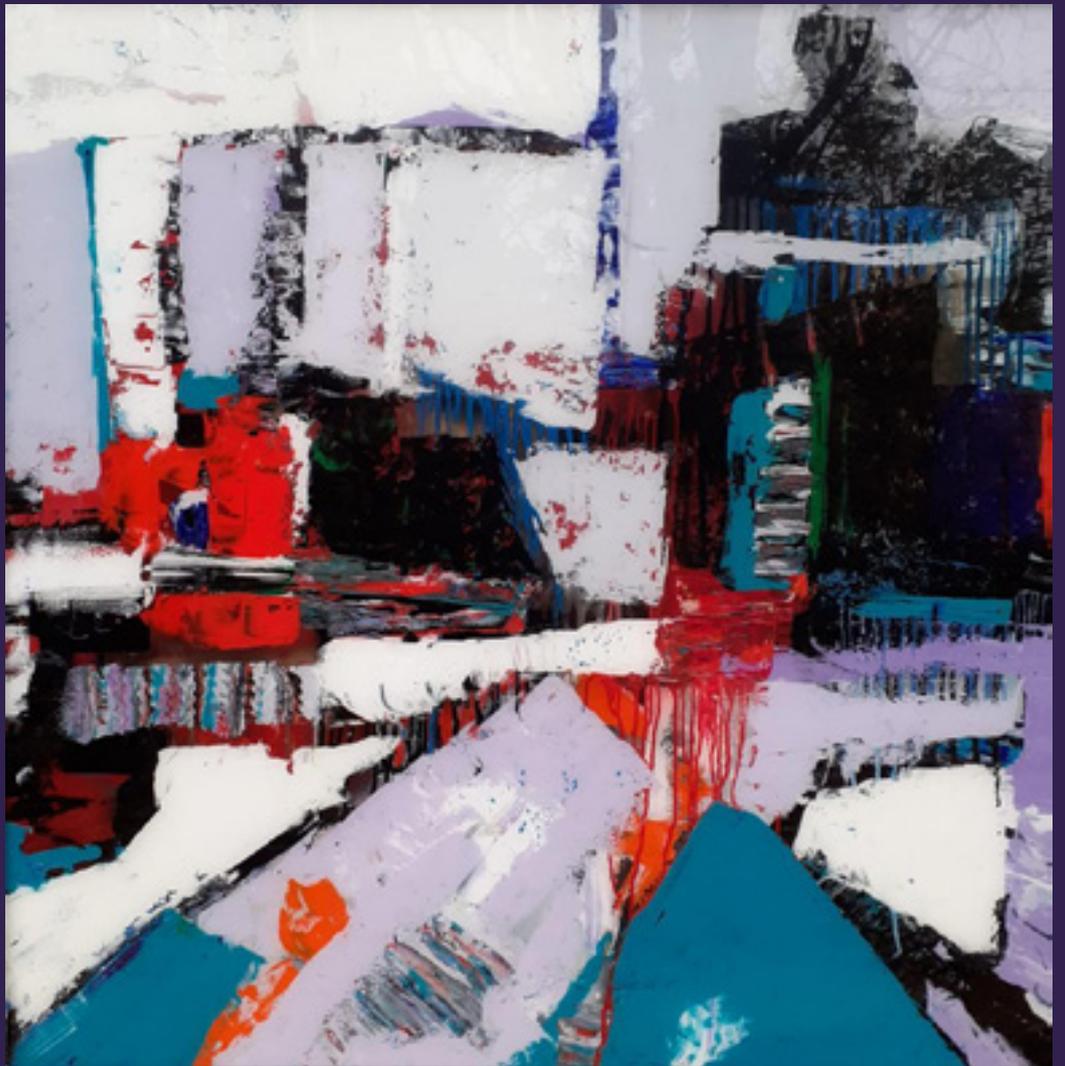
- Per una cultura della sicurezza stradale notturna:
giovani, salute, serenità. 100
- Public Speaking 5.0:
10 chiavi per comunicare da leader : 1.La Curiosità 102
- Solo la bellezza salverà il mondo 103

AUTORI

105

IMPRESA

Bamcity
di Nelu Pascu



A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

10 soluzioni agli errori che rallentano la crescita di pmi e studi professionali – terza parte

di Alessandro Vianello

1. Articoli precedenti

Il mancato sviluppo di molte attività professionali e imprenditoriali è la logica conseguenza di una serie sistematica e ripetuta di errori, spesso tradotti in vere e proprie abitudini cristallizzate.

Un tema evergreen, purtroppo sempre attuale.

Questo il motivo che ha ispirato la mia stesura di tre articoli dedicati a un decalogo degli errori/orrori professionali e imprenditoriali.

Nel primo articolo ho presentato una **categorizzazione degli errori** principali (approfondendo i temi della percezione e dello svolgimento del **ruolo imprenditoriale** e della **comunicazione**), nel secondo mi sono soffermato sugli errori (veri e propri comportamenti omissivi) relativi alla **vendita**, al **focus**, alla **misurazione** e alla **gestione del cliente**.

Ora concludo il tutto parlando degli errori legati alla **gestione delle persone**, all'**utilizzo del tempo**, agli **obiettivi** e alle **partnership**.

Parlare di errori proponendo soluzioni, questa la mia ricetta.

Vediamo.

2. Settimo errore: non valorizzi le persone

La dimensione contenuta delle nostre attività economiche e l'incidenza sempre più decrescente del capitale fisso sono un dato di fatto che evidenzia l'indiscutibile primato del capitale umano (gran brutta parola, vado a sostituirla con Persone), ponendo le Persone al centro dello sviluppo delle nostre aziende e dei nostri studi professionali (il decalogo è specificamente rivolto alle PMI e agli

studi professionali di piccola e media dimensione ma le considerazioni qui espresse ben si applicano anche alla grande impresa/grande studio)

A parole tutti si dichiarano consapevoli della cosa ma ancora molti imprenditori e professionisti si limitano a pagare gli stipendi trascurando nei fatti tutto il resto.

Ti spiego come far fronte all'errore dicendoti cosa significhi valorizzare le Persone attraverso le tre seguenti, irrinunciabili attività:

1) Sviluppare team

Uno dei principali ruoli dell'imprenditore moderno è quello di sviluppatore di team (non solo all'interno dell'impresa), ma cosa significa farlo?

Significa organizzare le Persone?

Significa attivare un sistema di delega funzionante?

Significa comunicare correttamente?

Sono assolutamente certo che l'organizzazione, il processo di delega e la comunicazione impattino sulla vitalità del team e sono pure convinto che **l'intima essenza dell'attività di sviluppo di team si sintetizzi nei seguenti termini: capacità di trasformare gruppi aggregati di Persone in gruppi integrati**.

I gruppi aggregati sono Persone che lavorano accompagnate da un sistema organizzativo più o meno valido, i gruppi integrati sono un'entità unica. Te la spiego meglio con un'immagine: visualizza un gruppo di rematori che stanno remando dando le spalle alla prua e si affidano a un timoniere che indirizza l'imbarcazione verso il traguardo.

Li vedi? Sono un corpo unico e stanno dando il

massimo per centrare l'obiettivo. Sviluppare un team significa riprodurre fra le Persone che lo compongono quello stesso affiatamento, quella stessa volontà d'essere parte di un qualcosa di più grande, quella stessa grinta che li spinge a dare il massimo per vincere.

NOTA BENE: lo sviluppo dei team integrati si rivela ostico perché la leadership è assente, debole o inadeguata. Serve una leadership orientata al coaching (John Whitmore offre preziose indicazioni al riguardo, te ne consiglio la lettura).

2) Delegare

Un numero infinito di post, report e libri sull'argomento.

A fronte della mia esperienza professionale (e anche personale) mi limito a richiamare la tua attenzione su tre punti:

non è sempre vero che si delega poco ed è spesso vero che si delega male a causa della mancata conoscenza del processo sottostante e del suo svolgimento;

troppe volte non deleghiamo la ricerca di risultati, bensì compiti (non dobbiamo dire al delegato come fare e dobbiamo invece fargli ben percepire l'obiettivo di quanto gli è stato delegato);

spesso non si delega perché si teme la perdita di controllo (la delega ben strutturata aumenta il controllo).

La delega diventa quindi uno strumento fondamentale per crescere (il titolare si libera tempo dalle incombenze operative di basso valore e/o non strategiche) e far crescere (i delegati vengono sensibilizzati e responsabilizzati in modo crescente), garantendo un miglior controllo gestionale.

Ultima annotazione: quel titolare che spesso non delega, altrettante volte opera in assenza di delega (ad es. è il presidente senza deleghe di un consiglio di amministrazione e agisce come fosse un amministratore delegato).

3) Formare

La cultura è una ricchezza irrinunciabile per le Persone (che fanno l'azienda e non viceversa) e va alimentata nel tempo, liberi da preconcetti.

Alcuni punti fermi:

la cultura è trasversale e intersettoriale;

l'apprendimento è un processo che va gestito, definendone obiettivi, budget e scadenze attuative.

Mi sono dimenticato di una quarta cosa da fare: ringrazia i tuoi collaboratori, vale moltissimo e non ti costa nulla.

3. Ottavo errore: non hai una cultura del tempo

Quante volte ci si lamenta della mancanza di tempo?

Quanti si chiedono come recuperare il tempo perduto e, cercando una risposta a una domanda che non ne può avere, si bloccano demoralizzati raccontandosi per l'ennesima volta che la mancanza di tempo dipende da una lunga serie di elementi esterni non controllabili (i clienti esigenti, il personale inadeguato, le difficoltà specifiche del tipo di lavoro svolto e del settore, ecc. ecc.)?

Se appartieni a questo folto gruppo, chiarisco subito i seguenti punti fondamentali:

a) il tempo è una risorsa:

- limitata;
- non recuperabile;
- democratica, ossia uguale per tutti;
- valorizzabile, ossia traducibile in valore monetario;
- misurabile;
- utile;
- accessibile;

b) non puoi gestire il tempo in quanto tale, ma l'uso che ne fai attraverso le attività che vai a svolgere;

c) per gestire al meglio le tue attività devi imparare a gestire al meglio te stesso;

d) nella stragrande maggioranza dei casi non è vero che ti manca tempo, semmai è vero che gestisci male le tue attività e lo fai anche portando avanti attività inutili e/o dannose.

Come autogestirti al meglio

Per gestire al meglio te stesso e le tue attività, devi preliminarmente:

- conoscere/decidere il tuo **monte ore lavorativo disponibile**;
- mappare le tue attività per ordine di **importanza e urgenza e definire le tue priorità**;
- organizzare il tuo lavoro conoscendo il **tempo impiegato dalle singole attività** e i relativi **tempi standard**;
- **capire se stai svolgendo bene il tuo ruolo imprenditoriale**, senza sacrificare le attività ad investimento (ossia le attività impattanti sullo sviluppo della tua attività e non traducibili in guadagno immediato) a scapito di quelle operative.

Anche qui, non impaurirti per le tante cose da fare e fatti aiutare!

Qualche approfondimento sui punti precedenti.

Monte ore lavorativo disponibile

Quanto tempo vuoi/puoi dedicare alla tua attività

imprenditoriale/professionale?

La domanda non è banale e devi assolutamente portela perché da essa dipende quanto equilibrio vuoi e puoi portare nella tua vita, salvo decidere di vivere solo per il lavoro.

Definito il monte ore, devi poi capire dove non lo stai gestendo al meglio e come intervenire.

Importanza, urgenza, priorità

Hai tanto da fare e tutto conta allo stesso modo? Tutto è irrinunciabile? Tutto è prioritario?

L'errore frequente sta nel non definire alcuna priorità o nel considerare tutte le attività prioritarie (il che si equivale).

Va fatta una scelta e i criteri decisionali basati sull'urgenza e sull'importanza delle attività indubbiamente aiutano.

Ti serve ora un metodo e, fra i tanti esistenti, ti propongo la matrice di Eisenhower.

Nella matrice di Eisenhower

- rappresenterai le tue attività accorpandole secondo i criteri di urgenza ed importanza;
- indicherai **le tue priorità separando ciò che è urgente da ciò che è superfluo.**
- **classificherai conseguentemente** le tue attività giornaliere.

Per non lasciare spazio a troppe libere interpretazioni dei concetti di attività urgente e attività importante, vado ora a definirli:

- attività urgente: qualsiasi attività legata a una scadenza a brevissimo termine e non procrastinabile per i danni derivanti dal suo differimento;

attività importante: qualsiasi attività che, direttamente o indirettamente, impatta sulla sopravvivenza, sulle prospettive di sviluppo e sui livelli di rischio dello studio.

Si ottengono quattro quadranti di posizionamento delle attività:

Matrice di Eisenhower	Urgente	Non urgente
Importante	Q1: Attività non delegabili da fare tassativamente subito (progetti in scadenza, telefonate non rinviabili, problemi importanti da risolvere immediatamente, esecuzione tardiva di attività essenziali)	Q2: Attività irrinunciabili da fare successivamente, non delegabili e con scadenza da programmare (la loro esecuzione continuativa permette di rendere le attività urgenti un'eccezione e non una regola)
Non importante	Q3: Attività delegabili da fare subito (non devono rubarti tempo perché il tuo tempo di titolare va dedicato alle attività in Q1 e Q2)	Attività da non fare/eliminare perché costituenti spreco

La scala delle tue priorità di titolare d'impresa o di studio diventa quindi la seguente:

attività in Q1;

attività in Q2.

Le restanti vanno delegate o eliminate perché non sono tue priorità e non devono divenirlo.

Conoscenza del tempo impiegato per singola attività e conoscenza dei tempi standard

Hai un sistema di misurazione del tempo impiegato nelle singole attività?

Solo attraverso la misurazione puoi fare tutte le dovute valutazioni del caso e introdurre le dovute azioni migliorative.

Se non utilizzi alcun sistema di rilevazione e controllo, prima di avvertirti di un software apposito, ti suggerisco un esercizio immediatamente praticabile per poter meglio comprendere quanto lontana è la tua percezione dell'utilizzo del tempo dalla realtà. Per un periodo minimo di 10 giorni lavorativi compila un file excel annotandovi puntualmente ogni

singola attività svolta in corso giornata (tutte le attività, dall'alzarsi per andare in bagno o per bersi una caffè senza dimenticarci i minuti di sosta) e il tempo dedicatovi.

Rilevate le attività, suddividile fra attività essenziali e attività superflue e calcola l'incidenza percentuale delle attività superflue sul totale di ore occupate in ambito lavorativo.

Ne vedrai delle belle.

Conosci i tempi standard

Una volta che conosci il tempo effettivamente impiegato per la singola operazione/attività complessa/pratica, vai a confrontarlo con i c.d. tempi standard (ossia i tempi necessari per lo svolgimento di una determinata operazione/attività in condizioni di efficienza ottimale) e intervieni per accorciare le distanze che separano il tuo modo di lavorare attuale da un modo efficiente.

Considerazioni qualitative: attività ad investimento e attività operative

Le tante attività svolte in corso giornata possono

essere descritte sinteticamente attraverso una loro suddivisione in due categorie: **attività operative e attività ad investimento.**

Le **attività operative sono le attività fatturabili e/o necessarie a mantenere il regolare funzionamento della struttura, quelle ad investimento** sono invece attività determinanti le basi dello sviluppo aziendale e **si suddividono in:**

- **studio organizzato continuo** (per elevare il tuo pensiero e, conseguentemente, quanto progetti/fai/produci);
- **sviluppo di partnership strategiche** (lo sviluppo si fa al di fuori delle 4 mura delle nostre aziende e dei nostri studi e si procede con metodo e per obiettivi per minimizzare le dispersioni di energia e risorse);
- **marketing, organizzazione e innovazione** (sono un druckeriano convinto).

Seguimi ora con attenzione: **nel tuo lavoro di titolare di impresa/studio non puoi permettere che il tempo dedicato ad attività operative azzeri quel tempo disponibile per le attività ad investimento.**

I nemici del tempo (e come combatterli)

Un elenco per ri-presentarteli (già li conosci).

1) Perdere le cose.

Non esiste il disordine creativo, esiste solo il casino fisico (la tua scrivania) e remoto (la tua posta elettronica).

Per evitarlo ti serve un sistema di archiviazione di dati e documenti efficace e condiviso, la digitalizzazione aiuta.

2) Riunioni inutili.

Per evitare riunioni senza né capo né coda, le stesse vanno:

programmate;

organizzate (durata massima, ora inizio e ora fine, agenda predefinita);

gestite prima, durante e dopo;

fatte solo quando servono e facendovi partecipare solo chi serve.

3) Kilometraggi inutili.

Le trasferte vanno ridotte al minimo e la mania di presenzialismo va eliminata.

Non dimenticarti che siamo nel 2019 ed esiste skype.

4) Telefono.

Il cellulare non è una nuova appendice del tuo corpo, lo puoi anche lasciare in silenzioso per qualche ora.

Telefona e rispondi al telefono solo in slot temporali predefiniti.

Informa i clienti di questa tua nuova abitudine e

spiega loro che lo fai per poterli seguire meglio.

5) Multitasking.

Salti da palo in frasca, sei in riunione e costantemente guardi i messaggi sul tuo cellulare, scrivi mentre stai parlando al telefono, magari mandi via sms pure mentre stai guidando.

Ti reputi bravo perché sai fare tutte queste cose insieme e, d'altra parte, il tuo lavoro lo richiede (ecco qua l'alibi).

È ora di finirla: il funzionamento ottimale del tuo cervello (come quello di chiunque) non è multi-tasking, uno stato ottimale che è invece raggiunto quando ti focalizzi su una singola attività alla volta. Una singola attività da cominciare e terminare, senza distrazioni: questa è la ricetta giusta.

6) Interruzioni del lavoro (subite o procurate)

Non devi subirle né procurarle perché, dopo ogni interruzione, il tuo cervello (e quello altrui) richiede un periodo di reboot per recuperare la concentrazione perduta e quindi tutti i momenti di coordinamento, veloci ed essenziali, con i tuoi colleghi e i collaboratori vanno concentrati in slot temporali predefiniti.

7) Rinvii evitabili.

Le attività vanno cominciate e concluse nel minor tempo possibile e, quando sei colto da momenti di svogliatezza, evita di rinviarne la conclusione senza dimenticarti che la procrastinazione, se diventa cronica, diviene una grave minaccia per la tua crescita.

8) Carte, cartine e cartacce inutili.

Smettila di conservare montagne di scartoffie inutili che si traducono in cumuli di carta che ti trasmettono un senso d'incompiutezza e un livello di stress negativo.

Prendi l'abitudine di archiviare o eliminare tutte le cartacce in giro nel tuo ufficio da oltre trenta giorni.

9) Momenti di crisi.

Impara a gestire la tua emotività e a soppesare la criticità delle situazioni, controllando la tua apprensione e restando focalizzato sulle priorità (attività fisica regolare e meditazione aiutano).

10) Delega inversa.

Quando deleghi fallo sul serio, non dimostrarti sempre pronto ad aiutare il delegato che si arrende alla prima difficoltà.

Non farti carico di svolgere pratiche altrui se non in casi di estrema necessità e impara a dire di no anche ai tuoi stessi partner.

11) Perfezionismo inutile.

Le cose vanno fatte bene e questo non vuol dire che si debba rinviare l'azione al momento in cui l'esecuzione è perfetta e non si deve farlo semplicemente perché la perfezione assoluta non esiste.

Se non poni un freno alla tua ricerca della perfezione diviene infinita, l'unico risultato che ti porti a casa è un dannoso immobilismo.

12) Distrazioni.

Le tante notifiche sonore, le tante schermate contemporaneamente aperte sullo schermo del nostro pc, la lettura continua della posta elettronica, i rumori indesiderati, la scrivania ricoperta di documenti senza un perché.

E adesso ti esemplifico ora la mia giornata lavorativa ed extra-lavorativa:

1. ho fissato i seguenti slot temporali per la lettura di email/conversazioni telefoniche: 7.30-8.30, 13-14.30, 19.30-20.15;
2. lavoro con slot temporali di 40 minuti, senza distrazioni e con un'unica attività da svolgere, applico tempi di recupero di 5 minuti e ogni 4 slot di 40 minuti applico un tempo di recupero di 20 minuti, il tutto con allarmi sveglia pre-impostati sul cellulare;
3. utilizzo la sosta lunga di 20 minuti per eventuali telefonate urgenti (sempre ben attento all'essenzialità della conversazione);
4. sono attivo da lunedì mattina al sabato mattina incluso;
5. ottimizzo l'uso nel tempo (ad esempio molto spesso dalle 7.30 alle 8.30 mi ritrovo in treno e in tale occasione leggo e invio e-mail, sono un assiduo consumatore di audio book, ecc.);
6. stacco 2 giorni infra-settimanalmente ogni mese e, quando mi capita la giornata no (fortunatamente di rado), smetto di lavorare e faccio altro (appuntamento pre-esistenti permettendo);
7. quando sto con la mia famiglia il cellulare resta spento.

Sono un automa? Assolutamente no, talora derogo alle routine che ti ho descritto ma le deroghe sono l'eccezione e non la regola.

E ora datti da fare, personalizza il metodo e comincia.

4. Nono errore: non lavori per obiettivi

Ti descrivo l'errore/lacuna riportandoti un caso reale e frequente, quello delle iniziative di marketing lanciate da alcuni imprenditori.

Il soggetto del mio racconto è, per l'appunto, un piccolo imprenditore che quest'anno vuole aumentare il suo fatturato portando avanti un'iniziativa di marketing.

Non fa alcun budget perché nella sua lunga esperienza ha testato che i budget non servono perché non si realizzano mai (supponenza e autoreferen-

zialità, altri due errori).

Per aumentare il fatturato ritiene che basti fare qualcosa in ambito marketing: il prodotto c'è (pen- sa lui) e con un freelance low cost, un po' di Facebook ads e qualche promozione il gioco è fatto.

Si muove assolutamente sprovisto di un sistema di programmazione/misurazione/controllo ed è in cuor suo certo che i risultati arriveranno.

Inevitabilmente i risultati non arrivano e si ritrova ad aver sprecato tempo, denaro ed energia; il giusto prezzo da pagare (per lui e tutti noi) quando gestiamo il business superficialmente.

Il problema stava tutto nel modo di pensare sbagliato (e conseguentemente di agire) che anima l'imprenditore che sperava in un imprecisato aumento di fatturato a fronte di una sequenza logico-lineare debole che diceva: fai qualcosa dunque ottieni qualcosa.

Non funziona mai così e la gestione aziendale (o professionale che sia) va portata avanti agganciandola a obiettivi forti.

Riprendendo George T. Dolan, i veri obiettivi devono essere:

- Specifici (non voglio aumentare genericamente il fatturato, bensì voglio aumentare il fatturato del prodotto X del 30%, del prodotto);
- Misurabili (anche gli stessi obiettivi qualitativi vanno tradotti in parametri misurabili);
- Realistici (stiamo parlando di obiettivi, non di sogni ad occhi aperti né di miracoli);
- Realizzabili (compatibili con le risorse disponibili e le scadenze previste);
- Agganciati a scadenze temporali precise (entro quando li realizzo?).

Nella realtà è decisamente crescente il numero di imprenditori e professionisti che parlano di obiettivi ma, nei fatti, non lavorano per obiettivi.

Lavorare per obiettivi non si esaurisce nell'averli definiti correttamente e si traduce nell'acquisizione di un modo di pensare e agire che tocca la nostra quotidianità.

L'obiettivo non è solamente il traguardo che si realizza nel medio termine ma è soprattutto l'obiettivo giornaliero realizzato.

Il raggiungimento di tanti obiettivi giornalieri rende possibile il raggiungimento degli obiettivi settimanali e quindi dai settimanali si passa ai mensili, dai mensili ai trimestrali, dai trimestrali agli annuali e così via dicendo.

Il lungo percorso si compone di tanti piccoli passi e quindi il segreto tutto sta:

- in un agire quotidiano che sia concentrato sul qui e ora e agganciato ad una visione di lungo periodo;

- nella consapevolezza che le piccole azioni di oggi possono produrre effetti sul lungo termine.

Non dimenticarlo e definisci una tua routine quotidiana dove sia sempre ben presente la parola magica: autodisciplina.

5. Decimo errore: non fai partnership (o le fai nel modo sbagliato)

Quanti danni stanno facendo alle nostre attività imprenditoriali e professionali quelle due gravi malattie che si chiamano **nanismo e individualismo**? **La dimensione troppo limitata di tanti imprenditori e professionisti comporta una carenza strutturale di risorse e competenze che li farà uscire dal mercato, è solo una questione di tempo.**

La ricerca costante di partnership strategiche diventa quindi fondamentale e non svolgerla significa venire meno al proprio ruolo imprenditoriale. Come ovviare a questo grave errore/mancaanza?

Apprendendo e applicando un protocollo efficace di partenariato (ossia quel set di skills/tools/risorse/azioni di vario tipo con cui creare e sviluppare partnership).

Agire senza un protocollo significa rinunciare a portare avanti l'iniziativa (perché non la comprendiamo e ci pare non alla nostra portata) o avviarla superficialmente con un esito fallimentare già scritto. Detto questo ti racconto di un'iniziativa di partenariato (nello specifico una rete d'impresa) che mi ha visto assistere il promotore in una fase (tardiva) di chiarimento fra partner.

Il promotore è un imprenditore edile, chiamiamolo Luca, che a suo tempo si è lasciato contagiare dalla moda delle reti d'impresa e, dopo delle belle chiacchiere fra quattro amici al bar, ha promosso la costituzione di una rete d'impresa per realizzare un progetto di internazionalizzazione.

Si ritrovano in cinque a fare la rete d'impresa, mettono duemila euro a testa e si fanno il dovuto giro dal commercialista e dal notaio.

Et voilà il gioco è fatto: nasce la rete soggetto con Luca presidente.

Passa il tempo e Luca:

- sperimenta personalmente quanto tempo sia necessario per attivare tutta una serie di meccanismi interni ed esterni assolutamente necessari per il funzionamento della rete;
- comprende che la semplice unione di forze diverse non si traduce automaticamente in un aumento di fatturato, traducendosi invece in un immediato aumento delle complessità da gestire;

- capisce che per internazionalizzare bisogna stanziare un budget, ipotizza una cifra e ne parla con gli altri retisti.

Sono in seguito interpellato per attestare la veridicità del budget e, attraverso un contraddittorio decisamente costruttivo, convinco tutti i retisti della bontà di una mia ipotesi di budget decisamente superiore alla cifra (comunque impegnativa) presentata da Luca.

Morale della favola: acclarato che i retisti (tutti, promotore incluso) si erano lanciati in un'iniziativa non avendo la benchè minima idea di una cifra precisa e nemmeno di un ordine di grandezza dell'investimento minimo richiesto, ho fatto sciogliere la rete soggetto e risparmiare le spese di mantenimento di un soggetto che non avrebbe mai funzionato.

Evidente che il problema non era la rete d'impresa (di per sé uno strumento indubbiamente utile, alla pari di tanti altri) ma l'utilizzo assolutamente superficiale che ne era stato fatto.

Se anche tu hai tentato alcune iniziative di partnership e tutte hanno dato esiti negativi, non demoralizzarti e insisti.

Presta ora attenzione ai tre motivi, ricorrenti e interconnessi, che hanno fatto fallire sul nascere tante iniziative e che vado adesso a descriverti.

1) Analisi preliminare carente o assente

Nella mia personale esperienza ho visto molti, troppi tentativi di partnership fallire miseramente perché è mancata un'analisi preliminare dove venissero affrontati e risolti i seguenti nodi:

obiettivi comuni (quelli operativi veri, non quelli generici che si scrivono negli atti davanti al notaio); organigramma (chi fa cosa, seriamente e non nei ritagli di tempo);

budget (prima si investe e solo dopo si raccolgono i frutti);

regolamentazione economica degli scambi (ad es. nel rapporto retista/rete);

esplicitazione e regolamentazione dei conflitti di interesse (ad es. quando la rete acquista da un'impresa che appartiene al presidente della rete);

Analisi preliminare assolutamente presente in un protocollo di partenariato serio.

2) Carenza di leadership.

La partnership non sorge mai spontaneamente e nasce da un'iniziativa individuale che coinvolge poi altre Persone.

È fondamentale la presenza di un leader che sia:

un primus inter pares;

un promotore carismatico;

un polo di attrazione, coesione e integrazione.

Il leader non può e non deve anche essere un mo-

tivatore perché le Persone vanno unicamente stimolate e le motivazioni le hanno o non le hanno, very simple.

3) Mancanza di competenze.

Lo sviluppo di una partnership non è alla portata di tutti.

Servono infatti competenze tecniche (e non solo) per:

- progettare (dando vita ad un progetto aggregante);
- guidare il processo di partnership;
- definire e rappresentare professionalmente gli obiettivi comuni;
- esplicitare ruoli e mansioni da coprire (e coprirle);
- identificare gli impegni finanziari (e non solo) a carico dei partner;
- individuare e selezionare partner idonei;
- implementare e sviluppare il tutto.

Concludendo, la tua crescita dimensionale è un must e le tue competenze/risorse limitate non devono bloccarti.

La tua crescita trova nel partenariato un fantastico acceleratore a patto che tu:

- vada ad adottare un protocollo;
- sia resiliente nella consapevolezza che lo svi-

luppo di partnership strategiche si basa su un approccio scientifico che procede per tentativi;

- sia paziente e graduale (senza puntare subito a coinvolgere troppi partner e procedendo con uno alla volta e, integrato il primo, passando al partner successivo);
- vedere come possibili partner non solo i tuoi simili ma anche (e soprattutto) i tuoi concorrenti, i tuoi clienti, i tuoi fornitori, gli operatori di settori diversi dal tuo.

CONCLUSIONI

Stiamo attraversando un periodo storico terribile e contemporaneamente portatore di opportunità incredibili.

Il mercato cambia e cambierà a una velocità crescente e il mio, il tuo, il nostro successo imprenditoriale/professionale dipende da un quid che si chiama cambiamento culturale.

Ho condiviso alcune riflessioni che spero possano esserti utili e ti chiedo una sola cosa: alimenta il dibattito e arricchisci il ventaglio di soluzioni.

Buona vita!

Cdp, closing da 60 milioni di euro per la transizione digitale delle Pmi

di Matteo Meneghello, Estratto da Il Sole 24 Ore, "FINANZA E MERCATI", p.27, 9 giugno 2022

Il corporate venture capital italiano (90 round nel 2021, più del doppio di quanto realizzato l'anno precedente) rafforza la sua potenza di fuoco con il varo del comparto Service Tech del Fondo corporate partners I di Cdp Ventures capital. Il comparto, uno dei quattro promossi dal fondo, ha siglato in questi giorni il primo closing da 60 milioni di euro, coinvolgendo nell'operazione partner come Bnl Bnp Paribas e Gpi spa (quotata su Euronext e attiva nei sistemi informativi e servizi per la sanità e il sociale). A questi due iniziali investitori corporate dovrebbero aggiungersi altre adesioni di realtà provenienti da settori diversificati. Il comparto Service Tech si focalizzerà su startup o Pmi innovative in grado di offrire soluzioni per la transizione digitale delle aziende nell'ambito dei servizi, in particolare quelli di natura finanziaria e assicurativa o con esigenze innovative simili, come nel caso dei servizi sanitari. «Siamo felici di accogliere attori di rilievo come Bnl Bnp Paribas e Gpi all'interno del nostro fondo - spiega Enrico Resmini, amministratore delegato e direttore generale di Cdp Venture capital sgr -. Investire nell'innovazione per le aziende oggi è fondamentale, serve ad anticipare i cambiamenti strutturali dell'industria in cui si opera e a rimanere competitivi. Lo abbiamo sperimentato negli ultimi anni, soprattutto nei servizi finanziari e assicurativi, in cui l'esigenza di garantire al cliente flessibilità e sicurezza è emersa in modo sempre maggiore. La vicinanza ai modelli organizzativi agili delle startup, determinati anche dalla rapida adozione di nuove tecnologie, contamina l'approccio aziendale con un arricchimento a vantaggio di entrambi». Gli altri tre comparti del fondo per i quali è aperta la raccolta sono Industry Tech (attivo da luglio 2021, con asset under management di 60 milioni di euro), Energy tech e Infra Tech (quest'ultimo specializzato sui processi di

progettazione, pianificazione, monitoraggio e gestione di cantieri e infrastrutture). Il closing del fondo di Cdp è un ulteriore step nella costruzione di un ecosistema per il corporate venture capital italiano, che pur mantenendo ancora dimensioni contenute, ha registrato nell'ultimo anno tassi di crescita significativi. I numeri del mercato locale, elaborati sulla base delle evidenze emerse dal VeM (Venture capital monitor, osservatorio promosso da Aifi insieme alla Luic Business school) sono stati presentati ieri in un convegno che ha analizzato il contributo del Cvc alla capacità di innovazione delle aziende italiane, con testimonianze di imprenditori e addetti ai lavori. Nel 2021 si segnala in Italia un incremento del 125% dei deal, per un controvalore investito di 319 milioni di euro (+15%). «La maggior parte degli investimenti - spiega Anna Gervasoni, direttore generale di Aifi - si concentra ancora sulle start up, come è naturale, dal momento che il sistema è ancora giovane. I settori privilegiati, tra i target, restano fintech e Ict, seguiti dall'healthcare. Il Cvc assume nella maggior parte dei casi un ruolo da lead investor, ma per due terzi del capitale è affiancato dai fondi di venture capital. C'è un buon rapporto di collaborazione, l'Italia ha delle ottime medie imprese tecnologiche, bisogna lavorare sullo sviluppo di questo sistema». A livello globale, secondo i dati di una ricerca di Accenture presentata durante il convegno, il Cvc ha investito 169,3 miliardi di dollari solo nell'ultimo anno, anche in questo caso più del doppio dei 70,1 miliardi del 2020, che già era stato record annuale. Nel primo trimestre si è registrata però un rallentamento: il numero di deal, 1.317, rimane elevato, ma il controvalore si riduce, scendendo a 37 miliardi (-19%), trainato verso il basso dal rallentamento del mercato cinese (-64%).

È ora che l'economia globale torni al servizio di prosperità, equità e piena occupazione

di Dani Rodrik, Estratto da Il Sole 24 Ore, "COMMENTI", p.19, 1 giugno 2022

L'era dell'iper-globalizzazione post-1990 viene ormai comunemente considerata al termine. La pandemia di Covid-19 e la guerra della Russia contro l'Ucraina hanno relegato i mercati globali a un ruolo secondario e, nel migliore dei casi, di supporto rispetto agli obiettivi nazionali - in particolare la salute pubblica e la sicurezza nazionale. Ma tutti i discorsi sulla deglobalizzazione non dovrebbero renderci ciechi sulla possibilità che l'attuale crisi possa in effetti generare una migliore globalizzazione. In verità, l'iper-globalizzazione era in ritirata a partire dalla crisi finanziaria globale del 2007-2008. La quota del commercio nel Pil mondiale ha iniziato a diminuire dopo il 2007, quando il rapporto esportazioni/Pil della Cina è crollato di ben 16 punti percentuali. Le catene globali del valore hanno smesso di diffondersi. I flussi internazionali di capitali non sono mai tornati ai livelli precedenti al 2007. E i politici populistici apertamente ostili alla globalizzazione sono diventati molto più influenti nelle economie avanzate. L'iper-globalizzazione è crollata sotto le sue numerose contraddizioni. In primo luogo, c'era una tensione tra i benefici della specializzazione e quelli della diversificazione produttiva. Il principio dei vantaggi comparati sosteneva che i Paesi dovessero specializzarsi in ciò che al momento erano bravi a produrre. Ma una lunga linea di pensiero sullo sviluppo suggeriva che i governi avrebbero dovuto invece spingere le economie nazionali a produrre ciò che avevano prodotto i Paesi più ricchi. Il risultato è stato il conflitto tra le politiche interventiste delle economie di maggior successo, in particolare la Cina, e i principi "liberali" sanciti dal sistema commerciale mondiale. In secondo luogo, l'iper-globalizzazione ha esacerbato i problemi distributivi in molte economie.

L'inevitabile rovescio della medaglia dei guadagni deri-

vanti dal commercio era la redistribuzione del reddito dai "perdenti" ai "vincitori". E con l'approfondirsi della globalizzazione, la redistribuzione dai perdenti ai vincitori è cresciuta sempre più rispetto ai guadagni netti. Economisti e tecnocrati che hanno denigrato la logica centrale della loro disciplina hanno finito per compromettere la fiducia del pubblico in essa. In terzo luogo, l'iper-globalizzazione ha pregiudicato la responsabilità dei dirigenti pubblici nei confronti dei loro elettori. Gli appelli a riscrivere le regole della globalizzazione sono stati accolti con la replica che la globalizzazione era immutabile e irresistibile - «l'equivalente economico di una forza della natura, come il vento o l'acqua», come affermava l'ex presidente degli Stati Uniti Bill Clinton. A coloro che hanno messo in dubbio il sistema prevalente, allora primo ministro britannico Tony Blair rispondeva: «Si potrebbe anche discutere se l'autunno debba seguire l'estate». Quarto, la logica a somma zero della sicurezza nazionale e della competizione geopolitica era antitetica a quella a somma positiva della cooperazione economica internazionale. Con l'ascesa della Cina come rivale geopolitico degli Stati Uniti e l'invasione russa dell'Ucraina, la concorrenza strategica si è riaffermata sull'economia. Con il crollo dell'iper-globalizzazione, gli scenari per l'economia mondiale diventano molteplici. L'esito peggiore, ricordando gli anni '30, sarebbe il ritiro di Paesi (o gruppi di Paesi) nell'autarchia. Una possibilità meno negativa, ma comunque brutta, è che la supremazia della geopolitica significhi che le guerre commerciali e le sanzioni economiche diventino una caratteristica permanente del commercio e della finanza internazionale. Il primo scenario sembra improbabile - l'economia mondiale è più interdependente che mai, e i costi economici sarebbero enormi - ma non possiamo

certo escludere il secondo. Tuttavia, è anche possibile ipotizzare uno scenario buono con la realizzazione di un migliore equilibrio tra le prerogative dello Stato-nazione e le esigenze di un'economia aperta. Tale riequilibrio potrebbe consentire una prosperità inclusiva in patria, e pace e sicurezza all'estero. Il primo passo è che i responsabili politici ripariano il danno arrecato alle economie e alle società dall'iper-globalizzazione, insieme ad altre politiche market-first. Ciò richiederà di far rivivere lo spirito dell'era di Bretton Woods, quando l'economia globale era al servizio degli obiettivi economici e sociali interni – piena occupazione, prosperità ed equità – piuttosto che il contrario. Sotto l'iper-globalizzazione, i politici hanno invertito questa logica, con l'economia globale che diventa il fine e le società locali il mezzo. L'integrazione internazionale ha poi portato alla disintegrazione domestica. Alcuni potrebbero temere che l'enfasi sugli obiettivi economici e sociali interni possa pregiudicare l'apertura economica. In realtà, la prosperità condivisa rende le società più sicure e più propense ad accettare l'apertura al mondo. Una lezione chiave della teoria economica è che il commercio avvantaggia un Paese nel suo insieme, ma solo fintanto che vengono affrontati i problemi distributivi. È nello stesso interesse di Paesi ben gestiti e ben ordinati essere aperti. Questa è anche la lezione dell'esperienza reale sotto il sistema di Bretton Woods, quando il commercio e gli investimenti a lungo termine sono aumentati in modo significativo. Un secondo importante prerequisito per lo scenario buono è che i Paesi non trasformino una legittima richiesta di sicurezza nazionale in un'aggressione contro altri. La Russia potrebbe aver nutrito ragionevoli preoccupazioni per l'allargamento della Nato, ma la sua guerra in Ucraina è assolutamente una risposta sproporzionata che probabilmente alla fine lascerà

la Russia meno sicura e meno prospera. Per le grandi potenze, e per gli Stati Uniti in particolare, questo significa riconoscere la multipolarità e abbandonare la ricerca della supremazia globale. Gli Stati Uniti tendono a considerare il predominio americano negli affari globali come lo stato naturale delle cose. Da questo punto di vista, i progressi economici e tecnologici della Cina sono intrinsecamente ed evidentemente una minaccia, e le relazioni bilaterali sono ridotte a un gioco a somma zero. Lasciando da parte la questione se gli Stati Uniti possano effettivamente impedire la relativa ascesa della Cina, questa mentalità è sia pericolosa che improduttiva. Per prima cosa, aggrava il dilemma della sicurezza: le politiche americane progettate per indebolire aziende cinesi come Huawei rischiano di far sentire la Cina minacciata, e di portarla a rispondere in modi che convalidano i timori degli Stati Uniti sull'espansionismo cinese.

Inoltre, una prospettiva a somma zero rende più difficile raccogliere i vantaggi reciproci della cooperazione in ambiti come il cambiamento climatico e la salute pubblica globale, pur riconoscendo che ci sarà necessariamente concorrenza in molti altri settori. In breve, il nostro mondo futuro non deve necessariamente essere quello in cui la geopolitica ha la meglio su tutto il resto e i Paesi (o i blocchi regionali) riducono al minimo le loro interazioni economiche. Se quello scenario distopico si concretizzerà, non sarà dovuto a forze sistemiche al di fuori del nostro controllo. Come per l'iper-globalizzazione, sarà perché abbiamo fatto le scelte sbagliate. Professore di International Political Economy presso la John F. Kennedy School of Government di Harvard University, è presidente dell'International Economic Association e autore di "Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy" (Princeton University Press, 2017)

Manifattura, le medie imprese reggono l'urto della crisi ucraina

di Giovanna Mancini, Estratto da Il Sole 24 Ore, "IMPRESE E TERRITORI", p.11, 4 giugno 2022

Nonostante le difficoltà e le tante incertezze legate alla guerra in Ucraina e agli strascichi della pandemia, le medie e medio-grandi aziende italiane a controllo familiare prevedono che l'aumento dei ricavi registrato nel 2021 proseguirà anche nel 2022. A dirlo è uno studio realizzato da Mediobanca su oltre 800 imprese rappresentative del cosiddetto «IV Capitalismo», ovvero le imprese con fatturato tra i 17 e i 370 milioni di euro e un numero di dipendenti tra 50 e 499, oltre alla prima fascia delle grandi imprese (oltre 500 dipendenti e fatturato fino a 3 miliardi di euro). Un pilastro della manifattura made in Italy, fatto da circa 5.200 aziende che generano un fatturato di 343 miliardi nel 2020, pari al 37,6% delle vendite complessive dalla manifattura italiana, e occupano il 29,8% della forza lavoro nazionale. Per la prima volta, l'Area Studi dell'istituto ha aggiunto alla consueta analisi sui bilanci delle aziende anche un'indagine previsionale su ricavi ed export per il 2022. Il quadro che ne emerge è quello di una manifattura che ha saputo reagire all'impatto della pandemia, tanto è vero che il 2021 ha chiuso con un fatturato aggregato in crescita del 19% sull'anno precedente, esportazioni in aumento del 17% e un forte incremento degli investimenti, in ripresa del 25%. I frutti probabilmente si raccoglieranno già a partire da quest'anno: nonostante i timori per una frenata dell'economia globale e nazionale, le aziende intervistate prevedono infatti una crescita di ricavi del 6,9% nominale che, tenuto conto degli effetti dell'inflazione, dovrebbe tradursi secondo Mediobanca in un +3,7%. Buone le attese anche per l'export, atteso in aumento del 6,1% nominale, ovvero del 2,9% deflazionato. È significativo precisare che l'indagine è stata condotta tra marzo e fine scatenata dall'invasione della Russia in Ucraina e quando era già in corso il blocco delle navi container

davanti al porto di Shanghai, a causa del lockdown. Vale a dire: pur consapevoli dei rischi all'orizzonte, le imprese medie e medio-grandi (soprattutto queste ultime) si dimostrano comunque ottimiste. Una spinta alla crescita deriva secondo gli analisti di Mediobanca dagli effetti diretti o indiretti del Pnrr, tenuto conto che oltre il 40% delle realtà ha intenzione di partecipare ai bandi a esso legati, mentre un ulteriore 37,2% ritiene comunque di poter beneficiare del volano economico messo in moto dal Piano. Altri fattori determinanti per la ripresa e la crescita riguardano gli aspetti organizzativi e di governance: gli avvenimenti degli ultimi due anni impongono un rinnovo delle linee manageriali secondo il 44,6% delle imprese, mentre un ulteriore 37,6% ritiene strategico fare acquisizioni per crescere. Anche il tema della sostenibilità è prioritario, con l'81% del campione che prevede investimenti su questo fronte. Lo studio testimonia dunque la tenuta del tessuto industriale italiano e la sua capacità di rispondere in modo rapido e flessibile ai momenti di crisi: una conferma arriva dalle azioni intraprese - o allo studio - per riorganizzare le catene di fornitura saltate a causa della pandemia prima e della guerra poi. Il 76% delle realtà intervistate ha infatti in agenda un aumento o la diversificazione dei propri fornitori, con grande attenzione al tema della prossimità, considerata strategica dal 57,4% delle aziende, che privilegiano partner nazionali (il 26,5%) o al massimo europei. La stragrande maggioranza di queste realtà (il 90%) ha almeno un fornitore straniero e in media gli acquisti dall'estero di componenti di base e semilavorati sono un quarto di quelli complessivi. Il IV Capitalismo ha dunque un forte carattere di globalità, testimoniato anche dall'elevato livello di esportazioni (oltre il 45%), ma resta baluardo del made in Italy, dato che la produzione è quasi in-

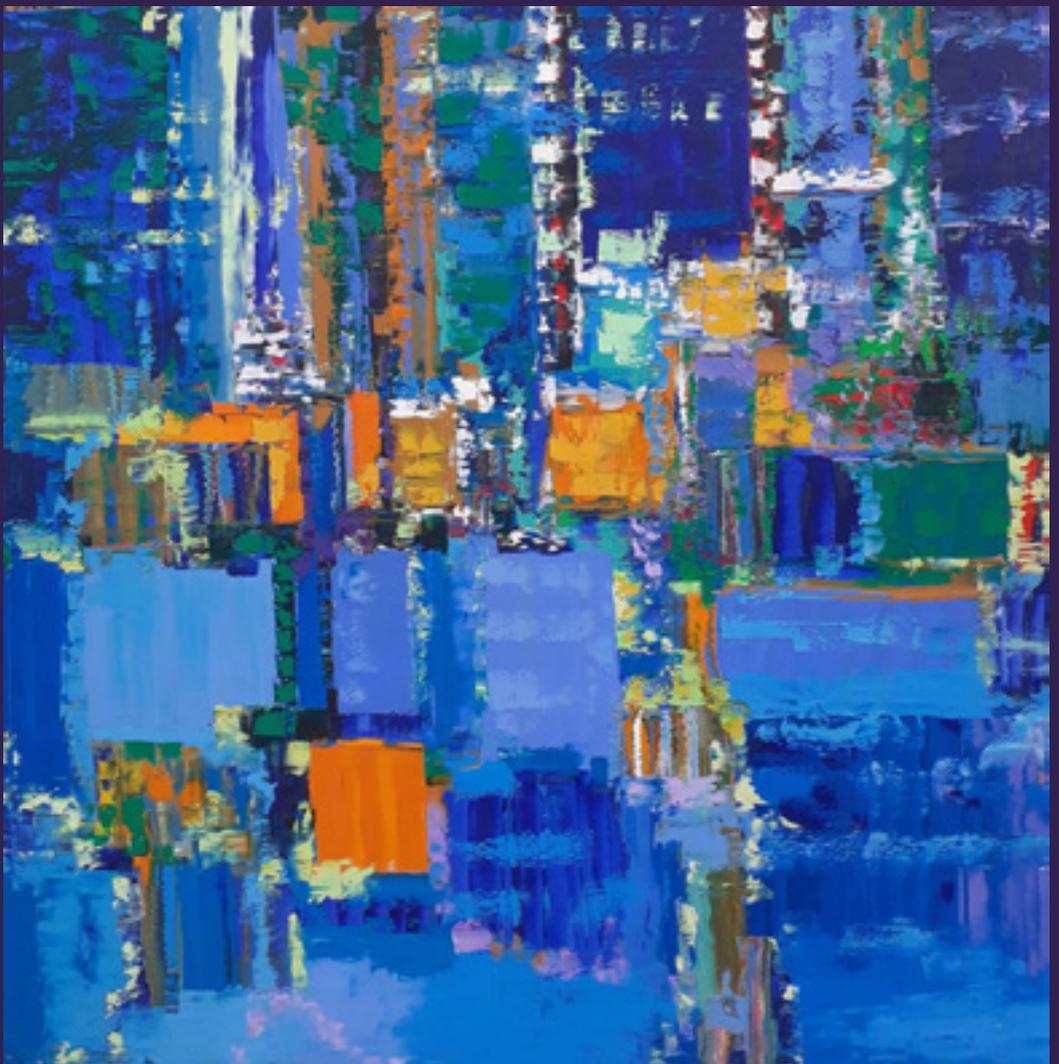
tegralmente realizzata in Italia: solo il 6% del totale ha stabilimenti produttivi all'estero. Del made in Italy queste imprese rivendicano con orgoglio «competenze, qualità e affidabilità», considerati i fattori di maggiore

competitività rispetto ai concorrenti esteri, che tuttavia sono guardati con una certa "invidia" per altri aspetti che ne aumentano la competitività: le maggiori dimensioni e i minori costi di produzione.

DIRITTO



Reflex
di Nelu Pascu



A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Strumenti innovativi per lo sviluppo di una giustizia sostenibile: *il litigation funding.*

di Davide De Vido

La vita quotidiana è fatta di relazioni ossia di connessioni che intercorrono tra due o più enti, oggetti e fatti, situazioni e attività, persone e gruppi, istituzioni e categorie, fenomeni, grandezze, valori eccetera. Con riferimento specifico alle persone e ai gruppi, le relazioni sono i rapporti, i legami o i vincoli reciproci.

Le relazioni che riguardano ciascuno sono di vario tipo: personali, ossia attinenti alla sfera privata, sociali e per quanto qui di maggiore interesse, commerciali ossia legate all'attività lavorativa oppure imprenditoriale.

Le relazioni, per funzionare, necessitano di regole. Mi riferisco pertanto al diritto ossia, nel linguaggio giuridico, quel complesso ordinato di norme, variabili da tempo a tempo e da popolo a popolo, che prescrivono o vietano determinati atti e comportamenti, con lo scopo di regolare i fondamentali rapporti su cui si regge l'organizzazione, la convivenza e la sopravvivenza della società, e disciplinare le relazioni intersoggettive, stabilendo insieme le sanzioni e gli altri mezzi adatti a impedire le azioni più dannose per il gruppo sociale e a prevenire o risolvere i conflitti e le tensioni che possono minacciare l'ordine, la pace e la sussistenza stessa del gruppo.

Cosa accade quando le regole che disciplinano i rapporti vengono violate? Come reagisce il gruppo, la collettività?

Una risposta a questi interrogativi va ricercata nella giustizia, concetto che esprime due significati principali:

è valore o virtù, ovvero la volontà di riconoscere e rispettare i diritti altrui attribuendo a ciascuno ciò che gli è dovuto secondo la ragione e la legge;

linguaggio giuridico, è il potere di realizzare il diritto con provvedimenti aventi forza esecutiva, e l'esercizio di questo potere che nel nostro ordinamento è affidato alla magistratura.

La giustizia, ed il suo funzionamento, è tra le travi portanti della Società tanto è vero che è stata inclusa tra i 17 obiettivi dell'Agenda ONU 2030 per lo sviluppo sostenibile.

L'obiettivo numero 16, infatti, è dedicato espressamente alla promozione di una società pacifica ed inclusiva e si propone di fornire l'accesso universale alla giustizia e a contribuire a creare istituzioni responsabili ed efficienti a tutti i livelli.

Nello specifico poi, uno dei traguardi intermedi per raggiungere l'obiettivo detto, è proprio quello di promuovere lo stato di diritto a livello nazionale e internazionale e, in particolare, a garantire pari accesso alla giustizia per tutti.

Com'è possibile garantire pari accesso alla giustizia per tutti in un contesto come quello italiano dove vi sono molte problematiche di sistema che angosciano i cittadini e in particolare le imprese?

Queste problematiche, purtroppo da tempo note (e irrisolte), riguardano la lentezza dei processi, che ha come conseguenza quella di disincentivare gli investimenti delle imprese nazionali e internazionali; i costi per le azioni arbitrali o giudiziali, che spesso determinano situazioni di denegata giustizia perché cittadini o imprese non hanno le disponibilità economiche per poter presentare una domanda di giustizia; la imprevedibilità dell'esito dei processi quindi la loro alea e il connesso rischio che, in particolare le imprese altrettanto spesso non vogliono o non possono assumersi.

La risposta a questi ultimi interrogativi è fuori dalla

portata di chi scrive, che tuttavia può suggerire l'utilizzo di uno strumento innovativo che certamente favorisce l'accesso alla giustizia a tutti coloro che sono portatori di diritti o interessi legittimi meritevoli, rendendo così effettivo il precetto contenuto nell'art. 24 della nostra Carta Costituzionale e contribuendo al raggiungimento dello specifico obiettivo stabilito dall'Agenda 2030 dell'ONU.

Mi riferisco al litigation funding, conosciuto anche come finanziamento del contenzioso, che è il contratto stipulato tra un soggetto finanziatore e il terzo titolare di un diritto azionabile in giudizio, mediante il quale il finanziatore si assume i costi della lite nonché il rischio dell'esito negativo del processo giurisdizionale o arbitrale, in cambio di una quota di quanto recuperato dalla risoluzione della controversia del terzo oppure un multiplo del proprio investimento.

Il litigation funding è una operazione non recourse o pro-soluto, il che sta a significare che se il giudizio finanziato avrà esito negativo e la parte non otterrà alcun recupero, non dovrà né rimborsare il finanziatore, né corrispondergli il prezzo del servizio.

Questa caratteristica, che consente a coloro che non hanno le risorse economiche di accedere alla giustizia per la tutela dei loro diritti e interessi legittimi, rende etico il servizio e contribuisce al raggiungimento dell'obiettivo di una giustizia sostenibile. Recenti indagini hanno difatti evidenziato che proprio a causa dei costi di lite, circa un soggetto su due rinuncia a fare causa, a tutelare i propri diritti. L'istituto si è sviluppato inizialmente in Australia, Inghilterra e Stati Uniti e ha raggiunto l'apice della sua espansione in concomitanza con la crisi del 2008. Quest'ultima, infatti, ha spinto gli operatori economici a cercare investimenti lontano dall'estrema volatilità dei mercati finanziari e ha indotto le società a cercare strumenti per sostenere i costi degli eventuali contenziosi senza impiegare il proprio flusso di cassa.

L'evoluzione e la diffusione del finanziamento del contenzioso, lo ha reso pertanto strumento attrattivo non solo per coloro che non hanno le risorse economiche, ma anche per quanti, pur avendo ampie disponibilità finanziarie, semplicemente non intendono assumersi il rischio del contenzioso oppure hanno l'esigenza di impiegare la loro liquidità per altri scopi e, quindi, pianificare l'utilizzo della stessa.

Questo strumento ha così radicalmente cambiato il paradigma di approccio alla giustizia perché, ri-

correndo al finanziamento del contenzioso le parti non dovranno scegliere, potranno perseguire i loro scopi personali o imprenditoriali senza dover rinunciare a tutelare i loro diritti.

Un altro aspetto del finanziamento del contenzioso, spesso trascurato dai richiedenti, è che fornisce una valutazione aggiuntiva del caso controverso. Una valutazione che può rafforzare il convincimento di procedere in giudizio oppure, viceversa, che può fare cambiare idea e/o strategia al richiedente. Questa *second opinion* ha inoltre la potenzialità di produrre un indiretto beneficio di sistema perché laddove scoraggiasse il richiedente a procedere determinerebbe un effetto deflattivo sui contenziosi.

Relativamente ai soggetti che possono richiedere di accedere al finanziamento del contenzioso, focus particolare va riposto sulle imprese commerciali di ogni dimensione, anche se finanziabili sono le controversie di privati, enti pubblici e delle procedure concorsuali, che possono queste ultime astrattamente procedere con azioni legali per recuperare importanti risorse economiche a favore della massa dei creditori.

I principali ambiti di intervento dei fondi finanziatori sono in materia di Diritto commerciale e societario, Recupero crediti, Diritto bancario e dei mercati finanziari, IP Law, Class actions, Diritto delle procedure concorsuali, Azioni di responsabilità extracontrattuale, Azioni di responsabilità professionale e Arbitrati nazionali e internazionali. In conclusione, il mercato dell'investimento nel contenzioso di terzi sta crescendo significativamente negli ultimi anni, in particolare nei paesi di common law UK, USA ed Australia. Anche nell'Europa continentale la previsione è di forte crescita ed espansione dell'istituto con tassi di incremento annuale nel periodo 2020/2026 sino al 7% annuo. Il mercato italiano, sebbene agli albori per quanto concerne sia la conoscenza dell'istituto, sia il suo utilizzo, è compreso tra i mercati emergenti con buone prospettive in particolare per le controversie di natura commerciale, per le controversie concorsuali oltretutto per quelle in materia di antitrust e proprietà intellettuale.

La crescita dell'industria è inoltre trainata anche da soggetti investitori che hanno iniziato ad interessarsi a questo tipo di operazioni considerando il contenzioso come una nuova *asset class* sulla quale investire, con un elevato grado di rischiosità ma un altrettanto elevato grado di redditività

Prime riflessioni a margine della sentenza della Corte Costituzionale n. 28 del 1 febbraio 2022, in tema di sostituzione con la pena pecuniaria delle pene detentive brevi

di Giorgio Gargiulo

1) La Corte Costituzionale ha di recente dichiarato l'illegittimità costituzionale dell'art. 53, co. 2, della L. 24/11/1981, n. 689.

Tale articolo prevedeva che, qualora il Giudice – d'ufficio o su istanza di parte – propendesse per sostituire l'irroganda pena detentiva non superiore a sei mesi con quella pecuniaria di specie corrispondente, doveva procedere a determinare il "valore" di ogni giorno di pena detentiva sostituita entro una forbice edittale ricompresa tra € 250 ed € 2.500,00, tenendo conto della condizione economica complessiva "dell'imputato e del suo nucleo familiare".

La decisione del Giudice delle Leggi è destinata a dare nuova linfa all'istituto della sostituzione delle pene detentive brevi, ed in particolare alla sostituzione delle pene della reclusione e dell'arresto non superiori a sei mesi con la pena rispettivamente della multa o dell'ammenda.

Tale istituto, introdotto sotto la vigenza del c.p.p. del 1930 dalla L. nr.689 del 1981, ha incrementato le proprie potenzialità, anche in funzione deflattiva rispetto al giudizio ordinario, a seguito dell'entrata in vigore del c.p.p. del 1988, in sinergia funzionale con la previsione di significativi sconti di pena connessi ai cd. riti alternativi al dibattimento.

Esso è entrato drasticamente in crisi a seguito della riformulazione della norma dichiarata costituzionalmente illegittima, ad opera della L.n. 134 del 2003 e della novellazione del richiamato articolo 135 c.p. con la L. nr.94 del 2009.

Al riguardo, deve rammentarsi come, nelle ipotesi in cui sia pronunciata condanna – o sentenza di applicazione della pena – per più reati avvinti dalla continuazione ovvero in rapporto di concorso for-

male ai sensi dell'articolo 81 cpv. c.p., il limite massimo di sei mesi di pena detentiva da sostituirsi sia da ritenersi riferito, per espressa scelta legislativa, esclusivamente al reato di maggiore gravità, con conseguente ulteriore ampliamento della sfera di operatività dell'istituto che non trova un limite nella natura oggettivamente cumulativa della re giudicanda.

Per effetto di tale sentenza – che fa seguito alla sentenza cd. monito del Giudice delle Leggi n. 15/2020 con la quale, nel respingere omologa questione di Legittimità costituzionale della norma censurata, la Corte sollecitava un intervento riformista del Legislatore, invito rimasto privo di seguito di sorta – il valore di un giorno di pena detentiva è stato rideterminato al ribasso in una forbice ricompresa tra € 75 ad € 2.500,00, limite massimo rimasto immutato anche dopo lo scrutinio di costituzionalità. Tale sistema di calcolo della pena pecuniaria "sostitutiva" è denominato in dottrina ed in giurisprudenza come sistema del cd. tasso giornaliero e mira a garantire una effettiva eguaglianza sostanziale tra i destinatari delle pene di tale natura, rispetto alle quali la garanzia di effettiva quanto equanime afflittività si incentra su una valutazione delle condizioni economiche del reo; innesca viceversa una certa tensione con i parametri Costituzionali il riferimento contenuto nella norma dell'articolo 53 L. cit., ai fini della determinazione della misura del cd. tasso giornaliero, anche alle condizioni economiche di soggetti diversi dal reo, quali sono i di lui componenti il nucleo familiare.

E' evidente invero come, ad esempio, la condizione del reo di essere coniuge in regime di separazione dei beni di un soggetto abbiente venga a tradursi

in un irragionevole elemento di aggravio dell'entità della pena pecuniaria rispetto al valore giornaliero applicabile ad altro soggetto coniugato con persona che versi in ordinarie condizioni socio-economiche.

II) Per comprendere l'esatta portata del testo attualmente vigente dell'art. 53 della Legge citata, è anzitutto necessario tener conto che tale norma è applicabile sotto il profilo oggettivo in tutti i casi in cui il Giudice pervenga ad irrogare una pena detentiva "finale" non superiore a mesi sei di reclusione o arresto.

Per pena finale deve intendersi quella conseguente al cd. giudizio comparativo di bilanciamento tra le circostanze aggravanti contestate, alle attenuanti riconosciute sussistenti dal Giudice ed altresì all'applicazione delle diminuenti processuali collegate alla scelta del tipo di giudizio compiuta dall'imputato (giudizio abbreviato ex art. 438 ss. c.p.p.; applicazione della pena su richiesta delle parti ex art. 444 ss c.p.p.) o al medesimo "proposta" dal P.M. (richiesta di applicazione della pena proposta dal P.M. all'imputato) oppure avallata dal Giudice delle indagini preliminari (decreto penale di condanna). Se si tiene conto che le circostanze attenuanti comuni comportano una diminuzione di pena di - o almeno fino ad - un terzo della pena base, e che le ccdd. diminuenti processuali comportano una riduzione di pena non inferiore di un terzo e che arriva alla metà nel caso di decreto penale di condanna, si percepisce quale sia la portata della norma nel testo attualmente vigente a seguito della Sentenza.

In secondo luogo, il beneficio della sostituzione non è riservato a soggetti incensurati, ma è fruibile anche da chi abbia già sofferto condanne.

Segnatamente, sono esclusi dal beneficio soltanto categorie tipizzate e limitate di soggetti, quali:

- coloro che siano stati condannati con una o più sentenze ad una pena detentiva complessivamente superiore a tre anni ed abbiano commesso il "nuovo" reato, per il quale richiedono la sostituzione della pena detentiva in quella pecuniaria di specie corrispondente, entro cinque anni dall'ultima condanna a pena detentiva;
- coloro che sono stati condannati più di due volte per reati della stessa indole;
- coloro che in precedenza abbiano fruito del beneficio in disamina, ma non abbiano riprovemente versato l'importo;
- da ultimo, coloro che hanno commesso il rea-

to (per il quale richiedono il beneficio) mentre erano sottoposti alla misura di sicurezza della libertà vigilata o alla misura di prevenzione della sorveglianza speciale.

Si tratta quindi di ipotesi affatto circoscritte e di stretta interpretazione, concernenti soggetti esclusi - sulla base di una valutazione legislativa certamente conforme al parametro della ragionevolezza sancito dall'articolo 3 co.1 Cost. - dall'ambito di operatività soggettiva del beneficio.

Inoltre, bisogna rammentare come la pena pecuniaria si consideri sempre come tale, risultando come un precedente "neutro" rispetto alla possibilità per il reo di fruire in futuro della sospensione condizionale della pena, laddove ne ricorrano i presupposti, così come della possibilità di accedere al cd. Patteggiamento, ai sensi dell'articolo 444.

In terzo luogo, la Suprema Corte ritiene, prevalentemente, che il beneficio si ponga come alternativo piuttosto che cumulativo rispetto alla sospensione condizionale della pena e, del resto, chi propende per la sostituzione intende conservare la sospensione stessa.

È comunque espressamente prevista la possibilità di "patteggiare" anche la pena in sostituzione, subordinandola alla richiesta di concessione della sospensione condizionale.

Inoltre, bisogna tenere in considerazione che della pena pecuniaria applicata in conversione ben possa richiedersi la rateizzata in rate mensili, da tre a trenta, laddove le condizioni economiche del reo legittimino una tale istanza, elemento che concorre a rendere evidente quale sia la portata pratica del beneficio, ai sensi dell'articolo 133 ter c.p.:

La "svolta al ribasso" della Corte Costituzionale si fonda del resto, stando alla motivazione della Sentenza, proprio sulle condizioni di diffusa crisi e di ridotta capacità economica dei cittadini e comunque dei soggetti residenti in Italia, tanto che la Corte espressamente afferma come un valore giornaliero della pena in sostituzione pari a minimo 250 sia certamente superiore alle possibilità e risorse "... della gran parte delle persone che vivono in Italia..."

III) La norma, nel testo conseguente all'intervento cd. manipolativo della Corte Costituzionale, si profila come norma penale più favorevole, ai sensi dell'articolo 2 co.4 c.p., in quanto introduce un trattamento sanzionatorio lieve che è immediatamente applicabile in tutti i processi in corso, sempre che naturalmente ne ricorrano i presupposti oggettivi e soggettivi soprarichiamati.

Prime aperture a favore dell'estensione della transazione fiscale anche a imu e imposte comunali

di Doriana Buttarello

La transazione fiscale è disciplinata dall'articolo 182 Ter della legge fallimentare.

Può essere definita come un accordo tra imprese in crisi e fisco e/o enti di previdenza e assistenza, in deroga al principio della indisponibilità e irrinunciabilità del credito tributario o contributivo.

Il valore semantico del concetto di "indisponibilità" conferito a tributi e contributi, è ricollegabile alla "funzione pubblica" rivestita dagli stessi, ovvero agli scopi che sono a fondamento della loro istituzione, scopi che corrispondono alla realizzazione del "bene sociale", con il precipuo obiettivo di finanziare i servizi offerti alla collettività dalle istituzioni pubbliche e per tali ragioni "irrinunciabili" da parte delle medesime istituzioni.

La tutela della salvaguardia della continuità d'impresa si pone ora ad un livello di importanza pari a quello degli ordinari servizi pubblici per le implicazioni di carattere sociale che le crisi d'impresa hanno dimostrato di provocare nella collettività. Per tale ragione, il legislatore ha riconosciuto la necessità di misure di protezione e aiuto alle imprese.

Il fine della transazione fiscale è pertanto quello di conseguire una ristrutturazione del proprio debito fiscale e/o previdenziale, attraverso una rateizzazione a scadenze multiple (c.d. transazione fiscale dilatoria), ovvero mediante un abbattimento parziale del debito (c.d. transazione fiscale remissoria), funzionale al superamento della crisi e/o dell'insolvenza.

I postulati essenziali sui quali si fonda l'istituto possono riassumersi nei seguenti:

la soddisfazione offerta all'erario o agli enti previdenziali deve risultare non inferiore a quella realizzabile in caso di liquidazione dei beni o dei diritti

sui quali sussiste la prelazione, tenuto conto del valore di mercato nonché delle prelazioni gravanti sui medesimi;

un ulteriore requisito prevede che la percentuale, i tempi di pagamento e le garanzie offerte non possono avere un trattamento peggiore rispetto a creditori con prelazione inferiore o interessi economici omogenei, pertanto dovrà essere assicurato un trattamento al pari di quello riservato ai creditori aventi medesima natura. Per i crediti tributari o contributivi aventi natura chirografaria, il trattamento deve essere pari agli altri crediti chirografari. Se invece è prevista la suddivisione in classi, il trattamento dovrà essere equivalente alla classe chirografaria cui è riservato il miglior trattamento;

qualora il piano preveda la falcidia dei crediti tributari o contributivi privilegiati, la quota degradata a chirografo dovrà essere inserita in un'apposita classe chirografaria;

la proposta di transazione deve essere inoltre **"conveniente"**. Detto criterio di convenienza, a partire dal 4 dicembre 2020, con l'introduzione del DL 125, ha subito un ridimensionamento, nel senso che non è più prevista la comparazione con tutte le alternative praticabili, il che rende meno gravoso il lavoro dell'esperto attestatore che doveva, in precedenza, dare una valutazione di merito a qualunque soluzione diversa rispetto a quella proposta, ivi compresa la liquidazione fallimentare, la liquidazione ordinaria o anche le esecuzioni individuali; dal 1° gennaio 2017 è stato introdotto il principio di **obbligatorietà della transazione fiscale**, qualora il piano concordatario o l'accordo di ristrutturazione preveda una moratoria o la falcidia del

debito tributario o contributivo; altro principio fondamentale di cui la transazione fiscale subisce gli effetti è il **principio della priorità assoluta** in base al quale si impone che i debiti privilegiati appartenenti ad una determinata classe di privilegio vadano pagati integralmente rispetto al grado successivo.

E' per tale ragione che, quando le fonti interne non sono sufficienti a dare copertura a diversi gradi di privilegio, si ricorre alla "finanza esterna", ovvero finanza messa a disposizione da parte di terzi ed estranea al patrimonio dell'impresa in crisi, che non soggiace al principio di universalità della responsabilità patrimoniale e alle rigide regole dell'ordine delle cause legittime di prelazione e permette la realizzazione della transazione fiscale con falciatura del debito tributario e contributivo.

A tal riguardo è dibattuto in giurisprudenza e in dottrina se i flussi della continuità possano essere considerati "finanza esterna" in senso tecnico. Una corrente più restrittiva esclude tale possibilità sul presupposto che i ricavi generati dalla continuità "sarebbero comunque riconducibili al patrimonio del debitore e, pertanto, destinati al soddisfacimento dei creditori secondo le regole del concorso, quanto meno nel senso di non alterare l'ordine delle cause di prelazione"¹

Secondo una diversa e più morbida corrente di pensiero, invece, il surplus generato dalla continuità andrebbe tenuto distinto dal valore del patrimonio del debitore al momento della proposta e, rappresentando un'utilità per i creditori rispetto all'alternativa fallimentare, va equiparato agli apporti finanziari esterni al patrimonio del debitore². Oggetto dell'accordo con il Fisco e con gli Enti sono i crediti tributari privilegiati e chirografari, sia iscritti che non iscritti a ruolo, amministrati dalle agenzie fiscali, nonché i contributi amministrati dagli Enti di previdenza e assistenza obbligatoria.

A mero titolo esemplificativo e non esaustivo, rientrano nella transazione fiscale le imposte - e relativi accessori (sanzioni, interessi, mora ecc.) - Ires, Irap, Iva, le ritenute fiscali, l'imposta di registro, i dazi doganali, le tasse di concessione governativa, le accise, i canoni rai, l'imposta di bollo ecc., rientrano inoltre i seguenti contributi: Inps, Inail, Enasarco ecc. Rientrano nella transazione anche tributi che, pur di competenza di altri Enti, risultano demandati alla gestione dell'Agenzia delle Entrate, quali le Ad-

dizionali Regionali e Comunali e le tasse automobilistiche.

La norma non prevede, invece, la transazione per i tributi dovuti agli Enti Locali. Ed invero, il 1° comma dell'art. 182 ter L.F. si riferisce esclusivamente ai "tributi e relativi accessori amministrati dalle agenzie fiscali", nonché ai "contributi amministrati dagli enti gestori di forme di previdenza e assistenza obbligatorie"

Conseguentemente, l'Imu, la Tasi, la Tari, l'Ici, la Tarsu, la Tosap, l'imposta sulle pubbliche affissioni, non essendo citate espressamente dalla norma, sembrano rimanere escluse dall'ambito di applicazione della transazione fiscale e, fino a questo momento, sono state sottratte alla disciplina, rappresentando un notevole ostacolo al risanamento e al superamento della crisi d'impresa.

Punto nevralgico della questione risulta, da un lato, l'assenza di disciplina nell'ambito della norma, dall'altro, il timore dei funzionari locali di incorrere in una ipotesi di "danno erariale" nell'accettare uno stralcio delle imposte o anche solo una dilazione delle stesse in virtù del citato principio di "indisponibilità" e "irrinunciabilità" del credito tributario. Recentemente la Corte dei Conti Toscana è intervenuta nella materia con un illuminato parere (n. 40 del 15.06.2021), ai sensi dell'art. 7 c. 8 L.131/2003, su richiesta del Comune di Livorno.

Il documento interpreta in modo estremamente acuto e lungimirante la "ratio legis" alla base del dettato normativo dell'art. 182 ter LF., con una apertura senza precedenti verso l'applicazione estensiva della transazione fiscale, scardinando, di fatto, il principio dell'indisponibilità delle imposte locali.

Ritiene infatti la Corte che possano rientrare, de plano, nell'ambito di applicazione dell'art. 182 ter LF i tributi locali attribuiti alle Agenzie Fiscali da parte degli Enti titolari per il tramite di una convenzione (art. 57 Dlgs 300 del 1999).

Quale sorte pertanto a tutti gli altri crediti di spettanza degli enti locali non rientranti nella transazione fiscale?

Per essi, secondo una soluzione dottrinale restrittiva, sembra preclusa la falciatura.

Sostiene, tuttavia, il Giudice Contabile che tale preclusione, anche se al di fuori della transazione, risulterebbe contraria alla ratio degli istituti previsti dalla legge fallimentare, ispirata ad un "favor" nei confronti dell'impresa in crisi.

Secondo la Corte una simile soluzione finirebbe per rendere i tributi locali più garantiti di quelli erariali, nonostante quest'ultimi siano assistiti da

1 Circolare n. 34/E del 29.12.2020 Agenzia Entrate; Tribunale Padova Decreto 24.01.2018

2 Cass., sentenza n. 10884/2020

un privilegio di grado superiore. Si giungerebbe così ad ammettere come possibile un pagamento integrale dei tributi locali a fronte di uno parziale dei quelli erariali, con evidente distorsione del sistema e violazione del principio della "priorità assoluta", richiamato dall'art. 182 ter LF. Sostiene pertanto la Corte Toscana che i crediti erariali non possono avere un trattamento peggiore rispetto a quelli locali e che l'interpretazione più aderente alla finalità perseguita dall'art. 182 ter LF risulta pertanto quella di ammettere la possibilità che i crediti, anche non fiscali, riferiti agli enti locali, possano essere oggetto di accordo "transattivo", con riduzione dell'ammontare del debito o con dilazione e rateizzazione dei pagamenti, così

come previsto per tutti gli altri crediti nell'ambito del concordato preventivo o dell'accordo di ristrutturazione.

Il parere commentato risulta, come detto, un'importante apertura verso l'applicazione estensiva dell'istituto della transazione. Restano tuttavia le criticità derivanti da una carenza normativa sul punto che rende estremamente difficile per i funzionari pubblici assumersi la responsabilità di accettare la transazione dei crediti fiscali locali, stante il rischio di incorrere nel temuto "addebito erariale", a fortiori di un non univoco indirizzo delle Corti dei Conti Regionali.

Si auspica pertanto una rapida riforma della norma in recepimento di tali problematiche.

Crisi d'impresa alla svolta: iter negoziato più incisivo, allerta debiti anche dall'Inail

di Claudio Ceradini, Estratto da Il Sole 24 Ore, "Norme & Tributi Plus Diritto", 9 maggio 2022

Accesso più documentato, esperti profilati, misure protettive mirate e integrazione delle segnalazioni esterne sono le principali novità della composizione negoziata che, salvo sorprese, entreranno in vigore il prossimo 15 luglio. Sono infatti contenute nello schema di decreto legislativo di recepimento della direttiva Insolvency (la 1023/2019), approvato in prima lettura dal Governo, che modifica il Codice della crisi e dell'insolvenza (Dlgs 14/2019).

Il nuovo decreto legislativo, oltre ad intervenire su molti fronti, cambia stabilmente l'approccio alla gestione precoce della crisi sostituendo definitivamente il tanto discusso e mai nato sistema delle allerta (ad oggi rinviato al 31 dicembre 2023) con lo strumento della composizione negoziata, introdotto dal DL 118/2021, con l'occasione sottoposto ad un pur limitato restyling dopo che nei primi mesi di applicazione non ha sortito un grande successo.

Ecco le principali novità.

Accesso alla procedura

Per favorire la rapidità della negoziazione, la documentazione che il debitore dovrà allegare all'istanza di accesso alla composizione negoziata dovrà includere anche il progetto del piano dirisanamento. Inoltre, se la documentazione è carente, prima di trasmettere al domanda alla commissione incaricata di nominare l'esperto, il segretario generale della Camera di commercio potrà chiedere al debitore di integrarla entro trenta giorni, decorso il quale l'istanza non verrebbe esaminata, potendo peraltro essere ripresentata. In questo modo si evita di onerare la commissione della verifica di completezza.

Individuazione degli esperti

Sarà integrata anche la documentazione richiesta agli esperti per l'accesso all'elenco: la domanda di iscrizione dovrà essere corredata da una scheda sintetica al fine di consentire l'individuazione e la nomina del candidato di volta in volta più adatto all'individuazione del percorso di risanamento. I contenuti della scheda dovranno essere precisati con decreto dirigenziale del ministero della Giustizia. Per accrescere la trasparenza, sul sito di ogni Camera di commercio sarà pubblicato anchel'elenco degli esperti, oltre che delle nomine. Il Dlgs precisa infine che l'esperto deve valutare non solo la completezza, ma anche la coerenza delle informazioni. È pleonastico, posto che la coerenza dei presupposti con le conclusioni è l'essenza del risanamento, ma è bene che l'esperto consideri attentamente che questo aspetto assumerà rilievo normativo.

Misure protettive mirate

In recepimento della Direttiva Insolvency e dei primi orientamenti giudiziali il Dlgs interviene anche sulle misure protettive che possono essere chieste dal debitore per inibire ai creditori l'inizio e la prosecuzione delle azioni esecutive e cautelari e l'acquisizione di titoli di prelazione non concordati, atutela di un percorso negoziale rapido e nel contempo al riparo dalle pur legittime iniziative individuali sul patrimonio del debitore.

Il Dlgs chiarisce che il debitore può chiedere protezione mirata e indirizzata ad alcuni creditori (o relative categorie) al fine di incidere su chi abbia dato corso ad iniziative suscettibili dicompromettere la funzionalità del patrimonio e le concrete opzioni di risanamento.

Segnalazioni esterne.

Aumenta il numero dei creditori qualificati tenuti a segnalare all'amministratore il superamento di specifiche soglie di indebitamento. All'Inps, all'Agenzia delle entrate ed all'Agente della riscossione si aggiunge l'Inail, che dovrà effettuare la segnalazione quando il debito scaduto da più di novanta giorni supera i 5.000 euro.

IL QUADRO

Individuazione dell'esperto

La richiesta di iscrizione all'elenco degli esperti per la conduzione della negoziazione con i creditori dovrà essere corredata anche di una scheda sintetica contenente informazioni utili a rendere più accurata l'individuazione del profilo adeguato dell'esperto che deve essere nominato dalla commissione istituita presso le camere di commercio dei capoluoghi di Regione

Ruolo dell'esperto

Il nuovo articolo 16, secondo comma, del Codice della crisi preciserà i compiti dell'esperto, che sarà tenuto ad esaminare la documentazione fornitagli sia sotto il profilo della completezza (potrà chiedere al debitore ed ai creditori ogni integrazione che riterrà necessaria o solo utile) sia sotto il nuovo profilo della coerenza rispetto alla soluzione ipotizzata

Accesso alla composizione

Prima di trasmettere l'istanza di accesso alla procedura alla commissione incaricata di nominare l'esperto, il segretario della camera di commercio potrà richiedere al debitore l'integrazione della documentazione presentata, concedendo un termine fino a trenta giorni. Nessuna novità invece per i rapidi tempi di nomina che dovrà avvenire entro i successivi cinque giorni lavorativi

Piani di risanamento

La documentazione da allegare all'istanza di ammissione alla composizione negoziata dovrà contenere oltre alla relazione sull'attività esercitata, al piano finanziario a sei mesi e alle iniziative da adottare anche la bozza del piano di risanamento redatto in base alla lista di controllo a cui già oggi fa riferimento il Codice della Crisi

Misure protettive limitate

La domanda di accesso alle misure protettive potrà essere limitata ad alcune iniziative intraprese dai creditori o ad alcune categorie di creditori, con il fine di trovare l'equilibrio tra le esigenze di mantenimento della funzionalità del patrimonio aziendale ed i diritti dei terzi. Confermata invece l'esclusione dalle misure protettive dei crediti dei lavoratori dipendenti

Centro di interessi all'estero

Nel procedimento per la conferma delle misure protettive il tribunale potrà assumere nuove informazioni dai creditori inclusi nell'elenco allegato al ricorso, e deciderà anche sulla base delle misure già concesse. Dalla proroga saranno esclusi i debitori che abbiamo trasferito all'estero il centro degli interessi principali (Comi) nei tre mesi anteriori alla presentazione dell'istanza

Chiusura della procedura

Al termine della composizione negoziata l'esperto sarà tenuto ad inserire nella piattaforma la propria relazione conclusiva e a comunicarla all'imprenditore ed al tribunale che dovrà dichiarare la cessazione degli effetti delle misure protettive. A questi oneri si aggiungerà quello di comunicare la conclusione della procedura al segretario della camera di commercio affinché proceda con l'archiviazione dell'istanza

Inail

L'Istituto Nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro (Inail) sarà incluso tra i creditori pubblici qualificati che devono segnalare al debitore il superamento di determinate soglie di debito. La soglia Inail è un debito superiore a 5 mila euro scaduto da oltre 90 giorni. La segnalazione dovrà essere trasmessa al debitore entro 60 giorni

Ricapitalizzazione

Sarà confermata la sospensione degli obblighi di ricapitalizzazione e delle cause di scioglimento durante la composizione negoziata, che cesserà però con il provvedimento di inefficacia o revoca delle misure protettive. L'obiettivo è al fine di correlare più rigorosamente la deroga al tentativo di ristrutturazione

Il decreto aiuti per le imprese

di Ilaria Manin

Il Consiglio dei Ministri ha approvato il **Decreto Aiuti** (d.l. 50/2022) per sostenere famiglie e imprese introducendo misure per limitare gli effetti della **crisi in Ucraina**, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 114 del 17 maggio 2022.

Con un ammontare complessivo di risorse mobilitate pari a **14 miliardi** di euro sono stati potenziati e creati nuovi strumenti in materia di investimenti: **interventi mirati** ad assicurare **liquidità alle imprese** danneggiate dal conflitto, a fronteggiare il rincaro delle materie prime e dei materiali da costruzione, nonché per assicurare produttività e attrazione degli investimenti.

Sul tema dell'energia è stata rafforzata ed estesa al terzo trimestre la misura del credito d'imposta in favore delle imprese, mentre è stato riconosciuto ai cittadini con ISEE fino a 12 mila euro l'**automatismo dei bonus sociali** relativo alle bollette dell'elettricità, del gas e dell'acqua con efficacia **retroattiva**.

Rafforzati anche i **crediti d'imposta** per gli investimenti in beni **materiali 4.0** e per **formazione 4.0, rifinanziato il fondo IPCEI**.

Il decreto Aiuti avrà bisogno di **14 provvedimenti attuativi** per rendere operative alcune norme fondamentali, come il bonus per gli autonomi, quello per gli abbonamenti del trasporto pubblico, o l'erogazione delle risorse alle imprese danneggiate dalla crisi ucraina.

In particolare introduce:

1. Misure in materia di energia, per ridurre il costo, semplificare ulteriormente i procedimenti autorizzatori per la realizzazione di nuovi impianti e potenziare la produzione energetica nazionale;

2. Misure a sostegno della liquidità delle imprese e la ripresa economica, per assicurare liquidità alle imprese colpite dalla crisi ucraina, fronteggiare il rincaro delle materie prime e dei materiali da costruzione, assicurare produttività e attrazione degli investimenti;

3. Misure in materia di lavoro e politiche sociali, servizi ai cittadini, per lavoratori e pensionati contro l'inflazione, nonché per il personale, il trasporto pubblico locale, le locazioni, i servizi digitali;

4. Misure a favore degli enti territoriali, per sostenere Regioni, province e comuni e potenziare gli investimenti;

5. Misure in relazione alla crisi Ucraina, di accoglienza e supporto economico, sia a beneficio delle persone in fuga e accolte in Italia, sia in favore del Governo ucraino.

1) Misure in materia di energia.

• **BONUS SOCIALE ENERGIA ELETTRICA E GAS.**

È stato confermato il bonus sociale energia elettrica e gas fino al 31 agosto 2022.

La misura, già adottata per il primo e il secondo trimestre 2022 dalla Legge di Bilancio, è estesa al terzo trimestre 2022 e verrà attuata dall'ARERA (Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente), la quale determinerà anche il valore del bonus.

Si chiarisce che ai fini delle dichiarazioni ISEE, l'art. 6, D.L. n. 21/2022 (che ha innalzato da 8.256 euro a 12.000 euro - dal 1° aprile 2022 al 31 dicembre 2022 - la soglia ISEE ai fini dell'applicazione dei bonus sociali elettricità e gas), si interpreta nel senso

che nel caso in cui le bollette siano state già pagate, l'importo eccedente sarà compensato nelle fatture successive. Se la compensazione è impossibile, l'importo spettante sarà rimborsato automaticamente entro il 31 dicembre 2022.

Qualora invece il pagamento non sia stato ancora effettuato, l'importo delle bollette verrà rideterminato con applicazione del bonus.

• **CREDITO D'IMPOSTA PER LE IMPRESE GASIVORE PER IL PRIMO TRIMESTRE 2022**

A favore delle imprese a forte consumo di gas naturale, all'articolo 4 è prevista la concessione di un credito d'imposta pari al 10% della spesa sostenuta per l'acquisto del gas naturale, consumato nel primo trimestre solare dell'anno 2022, per usi energetici diversi dagli usi termoelettrici, qualora il prezzo di riferimento del gas naturale, calcolato come media, riferita all'ultimo trimestre 2021, dei prezzi di riferimento del Mercato Infragiornaliero (MI-GAS) pubblicati dal Gestore dei mercati energetici (GME), abbia subito un incremento superiore al 30% del corrispondente prezzo medio riferito al medesimo trimestre dell'anno 2019.

Il credito d'imposta:

- è utilizzabile esclusivamente in compensazione entro la data del 31 dicembre 2022 (non si applicano i limiti di cui all'art. 1, c. 53, legge n. 244/2007, e di cui all'art. 34, legge n. 388/2000);
- non concorre alla formazione del reddito d'impresa né della base imponibile Irap;
- non rileva ai fini del rapporto di cui agli art. 61 e 109, c. 5, TUIR;
- è cumulabile con altre agevolazioni che abbiano ad oggetto i medesimi costi, a condizione che tale cumulo, tenuto conto anche della non concorrenza alla formazione del reddito e della base imponibile dell'imposta regionale sulle attività produttive, non porti al superamento del costo sostenuto;
- è cedibile, solo per intero, dalle imprese beneficiarie ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari, senza facoltà di successiva cessione, fatta salva la possibilità di 2 ulteriori cessioni solo se effettuate a favore di banche e intermediari finanziari, società appartenenti a un gruppo bancario ovvero imprese di assicurazione autorizzate ad operare in Italia. In caso di cessione del credito d'imposta, le imprese beneficiarie richiedono il visto di conformità dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto al credito d'imposta.

• **CREDITO D'IMPOSTA PER GLI AUTOTRASPORTATORI**

Al fine di mitigare gli effetti economici derivanti dall'aumento eccezionale del prezzo del gasolio utilizzato come carburante, l'articolo 3 istituisce un credito di imposta in favore delle imprese aventi sede legale o stabile organizzazione in Italia esercitanti le attività di trasporto di merci con veicoli di massa massima complessiva pari o superiore a 7,5 tonnellate di cui all'art. 24-ter, c. 2, lett. a), testo unico delle accise.

Il beneficio viene riconosciuto nella misura del 28% della spesa sostenuta nel primo trimestre dell'anno 2022 per l'acquisto del gasolio impiegato in veicoli, di categoria euro 5 o superiore, utilizzati per l'esercizio dell'attività, al netto dell'IVA.

• **SEMPLIFICAZIONI PER L'INSTALLAZIONE DEGLI IMPIANTI DA RINNOVABILI.**

Dopo l'intervento del D.L. n. 17/2022 (convertito in legge n. 34/2022), vengono previste ulteriori semplificazioni per le rinnovabili: sono state individuate ulteriori aree idonee ai fini dell'installazione degli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, vengono ulteriormente semplificati i procedimenti relativi alla realizzazione degli impianti.

Inoltre sono state introdotte misure per potenziare la produzione di energia rinnovabile per il settore agricolo, per semplificare i procedimenti di autorizzazione per ammodernare le linee elettriche esistenti e per incrementare temporaneamente la produzione da fonti fossili.

La norma si applicherebbe anche alle misure di investimento attualmente in corso, incluse quelle finanziate a valere sul Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). A tal fine, entro 60 giorni dall'entrata in vigore del Decreto Aiuti 2022, la competente direzione generale del Ministero della Cultura dovrà stabilire, con proprio atto, criteri uniformi di valutazione dei progetti di impianti di energia da fonti rinnovabili.

2) Misure a sostegno della liquidità delle imprese e la ripresa economica.

• **GARANZIE SACE IN TEMPORARY FRAMEWORK.**

Il Decreto Aiuti stabilisce, all'articolo 15, introduce nuove garanzie per le imprese con sede in Italia al fine di consentire alle imprese con sede in Italia di sopperire alle esigenze di liquidità riconducibili alle conseguenze economiche negative, derivanti dall'aggressione militare russa contro la Repubblica ucraina, dalle sanzioni imposte dall'Unione

europea e dai partner internazionali nei confronti della Federazione Russia e della Bielorussia e dalle eventuali misure ritorsive adottate dalla Federazione Russa.

Previa autorizzazione della Commissione europea, SACE è autorizzata a concedere fino al 31 dicembre 2022, garanzie, in conformità alla normativa europea in tema di aiuti di Stato, in favore di banche, di istituzioni finanziarie nazionali e internazionali e degli altri soggetti abilitati all'esercizio del credito in Italia, per finanziamenti sotto qualsiasi forma in favore delle imprese, inclusa l'apertura di credito documentaria finalizzata a supportare le importazioni verso l'Italia di materie prime o fattori di produzione la cui catena di approvvigionamento sia stata interrotta o abbia subito rincari per effetto dalla crisi attuale.

Tra le possibilità, anche quella di aprire credito a supporto delle importazioni di materie prime o fattori di produzione la cui catena di approvvigionamento sia stata interrotta o abbia subito rincari. È altresì disciplinato, con norma auto applicativa, il sistema di garanzie concedibili da SACE a condizioni di mercato per supportare la crescita dimensionale e la patrimonializzazione delle imprese. Inoltre, previa autorizzazione della Commissione europea, la garanzia del Fondo centrale di garanzia, nella misura massima del 90%, potrà essere concessa in relazione a finanziamenti che realizzino obiettivi di efficientamento o diversificazione della produzione o del consumo energetici.

• FONDO GARANZIA PMI COLPITE DA CRISI UCRAINA.

In considerazione delle esigenze di liquidità delle imprese derivanti dall'interruzione delle catene di approvvigionamento ovvero dal rincaro dei prezzi di materie prime e fattori di produzione, dovuti all'applicazione delle misure economiche restrittive adottate a seguito dell'aggressione dell'Ucraina da parte della Russia, comprese le sanzioni imposte dall'Unione europea e dai suoi partner internazionali, così come dalle contromisure adottate dalla Federazione Russa, si prevede anche il potenziamento dell'intervento del Fondo di garanzia PMI (articolo 16).

In particolare, previa approvazione della Commissione Europea, per i finanziamenti concessi successivamente al 18 maggio 2022 (data di entrata del decreto) e fino al 31 dicembre 2022 e finalizzati alla realizzazione di obiettivi di efficientamento o diversificazione della produzione o del consumo energetici, la garanzia del Fondo PMI può arrivare al 90%.

La garanzia è concessa:

– entro il limite di 5 milioni di euro, per un importo massimo del finanziamento assistito da garanzia non superiore al maggiore tra il 15% del fatturato annuo totale medio degli ultimi 3 esercizi conclusi (se l'impresa ha iniziato la propria attività successivamente al 31 dicembre 2019, deve fare riferimento al fatturato annuo totale medio degli esercizi effettivamente conclusi) e il 50% dei costi sostenuti per l'energia nei 12 mesi precedenti il mese della richiesta di finanziamento;

– a titolo gratuito, nei confronti delle imprese, localizzate in Italia, che operino in uno o più dei 26 settori indicati nell'allegato I del Temporary Framework crisi Ucraina-Russia.

Garanzia Sace a condizioni di mercato

Viene dettata la disciplina della garanzia SACE a condizioni di mercato (articolo 17).

Per l'effettiva operatività è necessaria l'autorizzazione della Commissione europea.

La garanzia, della durata massima di 20 anni, può essere attivata in relazione a finanziamenti anche subordinati, sotto qualsiasi forma (inclusi la locazione finanziaria, l'acquisto di crediti a titolo oneroso, il rilascio di fidejussioni, l'apertura di credito documentaria, nonché ogni altra forma di concessione di crediti, garanzie e impegni di firma). Possono essere garantiti anche prestiti obbligazionari, cambiali finanziarie, titoli di debito e altri strumenti finanziari, emessi dalle imprese beneficiarie.

La copertura è pari al 70% dell'importo del finanziamento, elevabile fino al 100% per i titoli di debito non subordinati o non convertibili.

• CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO

Si riconoscono nuovi contributi a fondo perduto a favore delle piccole e medie imprese danneggiate dalla crisi ucraina (articolo 18).

Le risorse a disposizione ammontano 130 milioni di euro (gestiti dal Ministero dello Sviluppo Economico).

I contributi spettano esclusivamente alle piccole e medie imprese, diverse da quelle agricole, che hanno realizzato negli ultimi 2 anni operazioni di vendita di beni o servizi, compreso l'approvvigionamento di materie prime e semilavorati, con l'Ucraina, la Federazione russa e la Bielorussia, pari almeno al 20% del fatturato aziendale totale.

Per avere diritto al contributo, le imprese, inoltre, devono:

– aver subito, nell'ultimo trimestre precedente l'entrata in vigore del decreto, un incremento del costo di acquisto medio per materie prime e semilavora-

ti di almeno il 30% rispetto alla media dello stesso periodo del 2019 (ovvero, per le imprese costituite dal 1° gennaio 2020, rispetto al costo di acquisto medio del corrispondente periodo dell'anno 2021);

- aver subito nel corso del trimestre antecedente l'entrata in vigore del decreto legge un calo di fatturato di almeno il 30% rispetto allo stesso periodo del 2019.

L'importo del contributo a fondo perduto, che, per singolo beneficiario, non può essere superiore a 400.000 euro, è determinato applicando alla differenza tra l'ammontare medio dei ricavi relativi all'ultimo trimestre precedente l'entrata in vigore del decreto e l'ammontare dei medesimi ricavi riferiti al corrispondente trimestre del 2019 le seguenti percentuali:

- 60%, per i soggetti con ricavi relativi al periodo d'imposta 2019 non superiori a 5 milioni di euro;
- 40%, per i soggetti con ricavi relativi al periodo d'imposta 2019 superiori a 5 milioni di euro e fino a 50 milioni di euro.

Per le imprese costituite dal 1° gennaio 2020 il periodo di imposta di riferimento è quello relativo all'anno 2021.

Nel caso in cui le risorse stanziare non siano sufficienti a soddisfare tutte le istanze ammissibili, il contributo sarà ridotto in modo proporzionale.

È demandato ad un decreto del Ministro dello sviluppo economico il compito di definire le modalità attuative di erogazione delle risorse, compreso il termine di presentazione delle domande, nonché le modalità di verifica del possesso dei requisiti da parte dei beneficiari, anche tramite sistemi di controllo delle autodichiarazioni delle imprese.

Sostegno alle imprese agricole, della pesca e dell'acquacoltura

Con l'articolo 19 si incrementa di 20 milioni di euro, la dotazione del "Fondo per lo sviluppo e il sostegno delle imprese agricole, della pesca e dell'acquacoltura" di cui all'articolo 1, comma 128, della legge di Bilancio 2021 (legge n. 178/2020).

Garanzie Ismea

Ismea, previa autorizzazione della Commissione Europea, potrà concedere una garanzia diretta del 100% su nuovi finanziamenti erogati da banche, intermediari finanziari ed altri soggetti abilitati alla concessione di credito in favore di PMI agricole e della pesca che abbiano registrato un incremento dei costi per l'energia, per i carburanti o per le materie prime nel corso del 2022 (articolo 20).

Sono ammissibili alla garanzia i finanziamenti che prevedono:

- un importo non superiore al 100% dell'ammon-

tare complessivo degli stessi costi, come risultante dall'ultimo bilancio depositato o dall'ultima dichiarazione fiscale presentata alla data della domanda di garanzia ovvero da altra idonea documentazione, prodotta anche mediante autocertificazione (comunque, non superiore a 35.000 euro);

- l'inizio del rimborso del capitale non prima di 24 mesi dall'erogazione e una durata fino a 120 mesi.

• FONDO IPCEI

Viene rifinanziato il fondo IPCEI con 150 milioni per l'anno 2022, 200 milioni di euro per l'anno 2023 e 150 milioni di euro per l'anno 2024 (articolo 24).

• CARO MATERIALI

Per fronteggiare gli aumenti eccezionali dei prezzi dei materiali da costruzione, nonché dei carburanti e dei prodotti energetici, all'articolo 26 vengono stanziati complessivamente 10,05 miliardi di euro (3 miliardi di euro per il 2022, 2,75 miliardi per il 2023 e 1,5 miliardi dal 2024 al 2026) per consentire la prosecuzione della realizzazione delle opere pubbliche avviate e stimolare la partecipazione alle nuove gare.

Viene poi previsto che le Regioni, in deroga alle norme che prevedono l'aggiornamento annuale dei prezzi, entro il 31 luglio 2022, e limitatamente all'anno 2022, provvederanno ad un aggiornamento straordinario dei prezzi in vigore. In caso di inadempienza da parte delle regioni, i prezzi saranno aggiornati, entro i successivi 15 giorni, dalle competenti articolazioni territoriali del Ministero delle infrastrutture e della mobilità sostenibili, sentite le regioni interessate.

I prezzi aggiornati entro il 31 luglio 2022 cessano di avere validità entro il 31 dicembre 2022 e possono essere transitoriamente utilizzati fino al 31 marzo 2023 per i progetti a base di gara approvati entro tale data.

Nelle more dell'aggiornamento dei prezzi regionali, le stazioni appaltanti determineranno il costo dei prodotti, delle attrezzature e delle lavorazioni incrementando del 20% le risultanze dei prezzi regionali aggiornati alla data del 31 dicembre 2021. Nel caso in cui all'esito dell'aggiornamento dei prezzi risulti, nell'anno 2022, un incremento dei prezzi inferiore ovvero superiore al 20%, le stazioni appaltanti procedono al conguaglio degli importi riconosciuti in occasione del pagamento degli stati di avanzamento dei lavori afferenti alle lavorazioni eseguite e contabilizzate dal direttore dei lavori ovvero annotate, sotto la responsabilità dello stesso,

nel libretto delle misure successivamente all'adozione del prezzario aggiornato.

- **AIUTI PER PMI PESCA E ACQUACOLTURA.**

Con specifico riferimento alle PMI agricole e della pesca e dell'acquacoltura, il Decreto Aiuti 2022 stabilisce la garanzia diretta dell'ISMEA - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare pari al 100% dell'importo del finanziamento. Tale aiuto va a beneficio delle PMI che abbiano registrato, nel 2022, un incremento dei costi per l'energia, i carburanti o per le materie prime. La garanzia vale solo previa autorizzazione della Commissione Europea.

3. Misure in materia di lavoro e politiche sociali.

- **Bonus *una tantum*.**

Per contribuire alle difficoltà connesse al caro prezzi, è istituito un bonus di 200 euro destinato a pensionati, lavoratori subordinati con reddito inferiore a Euro 35.000, disoccupati e percettori del Reddito di cittadinanza. Un contributo *una tantum* erogato ai cittadini per contrastare l'aumento dei prezzi e il caro energia. Si rivolge a chi ha un reddito annuo inferiore Euro 35.000 e non è cedibile, nè sequestrabile, nè pignorabile e non costituisce reddito fiscali e previdenziali.

Per la misura sono stati stanziati di base 6 miliardi di euro, integrati da ulteriori risorse.

L'indennità è prevista anche a favore di lavoratori autonomi e professionisti. A tal fine viene istituito un fondo da 500 milioni di euro. L'importo e le modalità di concessione dell'aiuto saranno definite con apposito decreto ministeriale.

- **PROROGA SUPERBONUS DEL 110 % VILLETTE E UNIFAMILIARI.**

Con il decreto arriva la tanto attesa proroga del superbonus 110% per le unifamiliari (articolo 14, comma 1, lettera a).

In particolare, viene disposto che per gli interventi effettuati su unità immobiliari dalle persone fisiche, di cui all'art. 121, c. 9, lett. b), D.L. n. 34/2000, la maxi detrazione spetta anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2022, a condizione che alla data del 30 settembre 2022 (anziché 30 giugno 2022, come previsto dalla legge di Bilancio 2022) siano stati effettuati lavori per almeno il 30% dell'intervento complessivo.

Viene precisato che ai fini del computo della suddetta percentuale del 30% possono essere compresi anche i lavori non agevolati dal superbonus.

- **PIÙ RISORSE PER IL FONDO AFFITTI.**

Previsto un incremento di 100 milioni al Fondo nazionale per il sostegno all'accesso alle abitazioni in locazione, istituito dalla legge n. 431/1998 (c.d. Fondo affitti).

- **BONUS TRASPORTO PUBBLICO LOCALE.**

L'articolo 35 del Decreto Aiuti introduce un bonus per l'acquisto di abbonamenti per il trasporto pubblico locale, regionale e interregionale e per i servizi di trasporto ferroviario nazionale per un valore sino a Euro 60.

Avranno diritto al buono (nominativo e non cedibile) le persone fisiche che nell'anno 2021 hanno conseguito un reddito complessivo non superiore a 35mila euro. È demandato ad un decreto del Ministero del Lavoro il compito di definire le modalità operative. Le risorse stanziate ammontano a 79 milioni di euro.

Tra gli obiettivi quello di favorire la pratica dell'uso dei mezzi pubblici anche con lo scopo di salvaguardare l'ambiente.

- **AUMENTO DEL CREDITO D'IMPOSTA PER I BENI IMMATERIALI 4.0**

L'aliquota del credito d'imposta per i beni immateriali 4.0 previsto dall'art. 1 c. 1058 della Legge di Bilancio 2021, per gli investimenti effettuati nell'anno 2022 (ovvero entro il 30 giugno 2023, se prenotati nel 2022), è stata aumentata dal 20 al 50%. Vale fino 31 dicembre 2022.

- **CREDITO D'IMPOSTA FORMAZIONE 4.0.**

All'articolo 21 viene ritoccata anche la disciplina del bonus formazione 4.0.

Nello specifico, le aliquote del credito d'imposta previsto dalla Legge di Bilancio 2020 per le spese di formazione del personale dipendente finalizzate all'acquisizione o al consolidamento delle competenze tecnologiche sono state innalzate dal 50 al 70%, per le piccole imprese, e dal 40 al 50%, per le medie imprese. Ciò a condizione che le attività formative siano erogate dai soggetti individuati con decreto del Ministero dello Sviluppo Economico e che i risultati relativi all'acquisizione o al consolidamento delle suddette competenze siano certificati secondo le modalità stabilite con il medesimo decreto.

- **CREDITO D'IMPOSTA SALE CINEMATOGRAFICHE.**

Viene potenziato inoltre il credito di imposta sale cinematografiche (articolo 23).

La disposizione richiamata modifica la misura del cre-

dito d'imposta e il suo ambito oggettivo di applicazione sostituendo la misura massima del 20% degli introiti derivanti dalla programmazione di opere audiovisive, con quella del 40% dei costi di funzionamento delle sale cinematografiche.

- **ALTA FORMAZIONE PER LE IMPRESE.**

Via a Patti territoriali per l'alta formazione per le imprese promossi dalle Università con soggetti pubblici e privati e al ricevimento di un contributo statale a titolo di co-finanziamento, con l'obiettivo di colmare i divari territoriali.

I Patti devono recare la puntuale indicazione dei progetti volti a potenziare l'offerta formativa nelle materie STEM - Science, Technology, Engineering and Mathematics, integrate con altre discipline umanistiche e sociali.

La norma del Decreto Aiuti 2022 vuole promuovere l'interdisciplinarietà dei corsi di studio e la formazione di profili professionali innovativi e altamente specializzati che possano soddisfare i fabbisogni espressi dal mondo del lavoro e dalle filiere produttive nazionali.

4. Misure a favore degli enti territoriali

- **RAFFORZAMENTO PNRR NEI COMUNI PIÙ GRANDI.**

Nello stato di previsione del Ministero dell'Interno ver-

rà istituito un fondo con una dotazione di 100 milioni di euro per il 2022, 200 milioni per il 2023 e per il 2024 e 100 per il 2025, "finalizzato a rafforzare gli interventi del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) da parte dei Comuni" con popolazione superiore a 800.000 abitanti.

5. Misure in relazione alla crisi Ucraina, di accoglienza e supporto economico

- **OSPITALITÀ MINORI UCRAINI.**

Ai Comuni che accolgono minori non accompagnati provenienti dall'Ucraina, o che sostengono gli oneri per il loro affidamento familiare, viene riconosciuto un rimborso dei costi sostenuti. Vale fino a un massimo di 100 euro al giorno pro-capite. La norma, a tale scopo, incrementa il Fondo per le emergenze nazionali di 58.568.190 euro.

- **PRESTITI IN FAVORE DELL'UCRAINA.**

Prevista l'autorizzazione di uno o più prestiti a beneficio del Governo dell'Ucraina d'importo complessivo non superiore a 200 milioni di euro. L'obiettivo è supportare il **funzionamento della pubblica amministrazione ucraina** e nell'ottica di salvaguardarne la stabilità macroeconomica.

Legittimità del fallimento senza risolvere il concordato

di Giuseppe Acciaro, Estratto da Il Sole 24 Ore, "La Settimana Fiscale", n. 17, p. 42-46, 27 aprile 2022

La Corte di Cassazione a Sezioni Unite è intervenuta, con la sentenza n. 4696 del 14 febbraio 2022, a dirimere il contrasto in materia di fallimento omisso medio, enunciando il principio di diritto secondo il quale il debitore ammesso al concordato preventivo omologato che si dimostri insolvente nel pagamento dei debiti concordatari può essere dichiarato fallito, su istanza dei creditori, del Pm o sua propria, anche prima ed indipendentemente dalla risoluzione del concordato ex articolo 186 Legge fallimentare.

IL CASO IN SINTESI

A seguito dell'**omologazione** del **concordato preventivo**, il debitore si trovava in una situazione di difficoltà che ha portato alla sentenza dichiarativa di fallimento, su iniziativa del Pubblico ministero, senza che il tribunale procedesse preventivamente alla dichiarazione di risoluzione del concordato ex articolo 186 Legge fallimentare.

La società **impugnava** la **sentenza di fallimento** e la Corte d'Appello accoglieva il reclamo sostenendo che il concordato preventivo inadempito non potesse essere risolto se non su iniziativa dei creditori e, senza previa risoluzione, non potesse essere dichiarato il fallimento del debitore, in applicazione dei presupposti generali di cui agli articoli 5 e 6 Legge fallimentare.

Il fallimento impugnava la decisione della Corte d'Appello, con ricorso per cassazione, affidato a due motivi, cui la società resisteva con controrisorso.

Infine, veniva rimessa alle Sezioni Unite la questione circa l'ammissibilità dell'istanza di fallimento ex articoli 6 e 7 Legge fallimentare nei confronti di un'impresa già ammessa al concordato preventivo

poi omologato, a prescindere dall'intervenuta risoluzione del concordato.

LA QUESTIONE GIURIDICA

La questione affrontata nella pronuncia a Sezioni Unite della Cass. 14 febbraio 2022, n. 4696 concerne il cd. **fallimento omisso medio**, ossia l'ammissibilità dell'istanza (e la successiva eventuale dichiarazione) di fallimento, introdotta ai sensi degli articoli 6 e 7 Legge fallimentare, nei confronti di una società ammessa al concordato preventivo poi omologato, a prescindere dall'intervenuta risoluzione del concordato ex articolo 186, Legge fallimentare.

Il problema non si poneva nell'assetto normativo precedente al Dlgs 9 gennaio 2006, n. 5 ed al Dlgs 12 settembre 2007, n. 169, allorquando il previgente articolo 186 Legge fallimentare prevedeva che il concordato preventivo inadempito dovesse essere dichiarato risolto d'ufficio dal tribunale o su iniziativa del commissario ex articolo 137 Legge fallimentare (norma dettata per il concordato fallimentare), richiamato dall'articolo 186 Legge fallimentare (norma dettata per il concordato preventivo)(1).

La questione affrontata dalla Cassazione tiene banco ormai da diversi anni sia in dottrina che in giurisprudenza, complice il fatto che nella pratica si sono registrati numerosi casi in cui durante la **fase esecutiva** del **concordato** non risulta possibile, per effetto di vari fattori contingenti, rispettare gli impegni originariamente assunti dal debitore nella propria proposta. Tuttavia, da un lato, pare non sussistere attualmente un contrasto nella giurisprudenza di legittimità circa l'ammissibilità

della dichiarazione di fallimento, dall'altro, in dottrina si sono sollevate molte voci autorevoli in senso opposto.

LA POSIZIONE FAVOREVOLE DELLA GIURISPRUDENZA DI LEGITTIMITÀ

Il tema è stato affrontato dai giudici di legittimità per la prima volta nella sentenza n. 17703 del 17 luglio 2017, nella quale, venuto a cadere ogni automatismo tra risoluzione del concordato e fallimento a seguito del Dlgs n. 5/2006 e del Dlgs 169/2007, si afferma il principio per cui **«non sussistono preclusioni alla dichiarazione di fallimento di società con concordato preventivo omologato ove si faccia questione - come non è contestato nella vicenda - dell'inadempimento di debiti già sussistenti alla data del ricorso L. Fall., ex articoli 160-161 e però modificati con detta omologazione, dovendosi verificare all'epoca della decisione così sollecitata i presupposti di cui alla L. Fall., articoli 1 e 5. In tal caso l'azione esperita dal creditore costituisce legittimo esercizio della propria autonoma iniziativa ai sensi della L. Fall., articolo 6, non condizionata dal precetto di cui alla L. Fall., articolo 184 e dunque a prescindere dalla risoluzione del concordato preventivo, il cui procedimento andrebbe attivato - previamente o contemporaneamente - solo se l'istante facesse valere non il credito nella misura ristrutturata (e dunque falcidiata) ma in quella originaria, circostanza nemmeno dedotta o prospettata in ricorso»**.

Due sono, pertanto, le alternative per il creditore: (i) qualora intenda fare valere il proprio credito nella misura ristrutturata dal concordato, dovrà agire esclusivamente in base all'articolo 6 Legge fallimentare per fare accertare i presupposti di cui agli articoli 1 e 5 Legge fallimentare; (ii) nel caso in cui pretenda il soddisfacimento del credito originario, ante falcidia concordataria, dovrà agire per la risoluzione del concordato, indipendentemente o contestualmente all'istanza di fallimento.

Allo stesso modo, si sono espressi i giudici con sentenza n. 29632 del 11 dicembre 2017, la quale, richiamando le Sezioni Unite (Cass. 9935/15), precisa che il debitore continua ad essere obbligato all'adempimento del concordato anche una volta scaduto il termine per la sua risoluzione (o rigettata la relativa domanda) così da determinarsi, in caso di inadempimento, un **«fatto sopravvenuto»** autonomamente rilevante, ovvero uno scenario comune di fallibilità su istanza non solo dei creditori concorsuali (per la misura falcidiata), ma anche del Pm, del debitore e dei creditori nuovi (in tal caso, il credito inadempito rileva per l'intero).

Altri precedenti di legittimità (Cass. 17 ottobre 2018, n. 26002 e Cass. 22 giugno 2020, n. 12085), seppur non occupandosi specificamente del problema in esame quanto della operatività dell'effetto esdebitatorio dell'omologazione del concordato (articolo 184, Legge fallimentare), in caso di sopravvenuta dichiarazione di fallimento, hanno tuttavia dato per presupposto (con l'eccezione di Cass. 22 maggio 2019, n. 13850) che quest'ultima possa avvenire senza la preliminare risoluzione del concordato omologato. Nella prima di esse, infatti, si legge che **«non è in discussione in questa sede la questione dell'ammissibilità del fallimento (omisso medio) di un'impresa in concordato preventivo omologato, senza preliminarmente disporre la risoluzione, atteso che, nella specie, il fallimento è stato dichiarato e non contestato dalle parti»**.

LA POSIZIONE CONTRARIA DELLA DOTTRINA

Se la posizione prevalente della Cassazione è nel senso di ritenere ammissibile la dichiarazione di fallimento di un'impresa ammessa ad un concordato omologato e non eseguito, senza la preventiva risoluzione di quest'ultimo, in dottrina si sono, invece, sollevate molte voci autorevoli in senso opposto(2).

In sintesi, le principali argomentazioni sostenute da tale dottrina sono le seguenti: la mancanza di una norma che, nell'ambito del nostro ordinamento positivo, autorizzi i soggetti, legittimati ai sensi degli articoli 6 e 7 Legge fallimentare, a chiedere la «conversione» in **fallimento** di un **concordato inadempito** ma non risolto; la possibilità, nell'ipotesi di concordato inadempito e non risolto, di agire eventualmente *in executivis* sui beni del debitore, con la conseguente effettività di tutela del credito, seppure diversa dalla sede fallimentare; la mancata utilità di invocare la risalente pronuncia della Corte costituzionale del 2 aprile 2004, n. 106; lo stato di crisi e insolvenza posto alla base della procedura concordataria è rimosso dall'effetto esdebitatorio dell'omologazione, da cui discende il ritorno *in bonis* dell'impresa, con la conseguenza che non sarebbe sufficiente il pur conclamato inadempimento a concretare un'insolvenza, che, invece, soltanto la risoluzione del concordato può far legittimamente riemergere.

LE OSSERVAZIONI DELLA CORTE D'APPELLO

Con la sentenza impugnata la Corte d'Appello accoglie l'appello proposto ex articolo 18 Legge fallimentare dalla società avverso la sentenza dichiarativa del fallimento, revocandone la

dichiarazione in ragione della mancanza della previa risoluzione del concordato preventivo.

Il giudice dell'impugnazione ricorda, in primo luogo, che con ricorso depositato ai sensi degli articoli 6 e 7 Legge fallimentare, il tribunale dichiarava il fallimento della società, senza che prima fosse stato risolto il concordato preventivo cui era stata ammessa. La Corte distrettuale ritiene, dunque, **illegittima la dichiarazione di fallimento** prima della risoluzione del concordato preventivo non eseguito e non impugnato dai creditori, ai sensi dell'articolo 186 Legge fallimentare. In particolare, la Corte d'Appello sostiene che la possibilità di dichiarazione di fallimento senza previa risoluzione del concordato comporta «*la sostanziale elusione ... degli effetti negoziali di quest'ultima procedura, così come prodotti all'esito di una decisione maggioritaria e vincolante per l'intero ceto creditorio*».

Conclude la Corte distrettuale precisando che diversa decisione sarebbe potuta essere adottata qualora il fallimento avesse fornito la prova della chiusura della fase esecutiva del concordato e della dichiarazione da parte del giudice delegato dell'impossibilità alla regolare esecuzione del concordato, prova che, nel caso di specie, non è stata fornita.

I MOTIVI DI RICORSO DEL FALLIMENTO

La decisione della Corte d'Appello viene impugnata dal fallimento con ricorso per cassazione, affidato a due motivi.

Con il primo motivo il ricorrente lamenta, ai sensi dell'articolo 360, comma 1, n. 3, c.p.c., la violazione degli articoli 5 e 186 Legge fallimentare, per la ritenuta impossibilità di dichiarare il fallimento di una società già ammessa alla procedura concordataria, senza la **preventiva risoluzione del concordato** omologato e non eseguito. Ciò in quanto né l'articolo 5 né l'articolo 186 Legge fallimentare subordinano la dichiarazione di fallimento dell'imprenditore insolvente in concordato preventivo omologato alla previa risoluzione dello stesso, allorché lo stato di insolvenza si manifesti – come nel caso di specie – successivamente all'intervenuta omologazione.

Con il secondo motivo, il **fallimento deduce violazione e falsa applicazione** dell'articolo 185 Legge fallimentare, nella parte in cui la corte distrettuale rilevava il difetto di prova, da parte della curatela, della chiusura della fase esecutiva del concordato e dell'avvenuta dichiarazione, da parte del giudice delegato, dell'impossibilità della regolare esecuzione del concordato. Ciò in quanto nessuna

norma contenuta nel *corpus* normativo della legge fallimentare attribuisce al giudice delegato il potere-dovere di dichiarare l'impossibilità della regolare esecuzione della proposta concordataria, ovvero di emettere un provvedimento dichiarativo dell'ultimazione o della impossibile esecuzione del concordato.

IL CONTRORICORSO DEL DEBITORE

Al ricorso per cassazione proposto dal fallimento segue il controricorso presentato dalla società debitrice deducendo, in primo luogo, che la dichiarazione di fallimento pronunciata dal tribunale trova fondamento su un'insolvenza riferibile non a nuovi debiti assunti nella continuazione dell'attività d'impresa, bensì alle obbligazioni antecedenti al concordato preventivo e, quindi, un'insolvenza che trovava definitiva regolazione (salvo risoluzione e/o annullamento del concordato su iniziativa dei creditori) nel concordato omologato, avente effetto vincolante *erga omnes*. Non rientrando tra gli effetti del concordato la novazione delle **obbligazioni pregresse**, precisa la società che «*una stessa crisi non può essere regolata da due diverse procedure, senza previa rimozione, per risoluzione e/o annullamento, di quella preventivamente adita*». In ordine al secondo motivo di ricorso del fallimento, la società evidenzia l'inammissibilità dello stesso in quanto la mancata attestazione da parte del giudice delegato dell'impossibilità di regolare esecuzione del concordato aveva natura non di *ratio decidendi*, ma di mero *obiter dictum*, poiché sostanzialmente irrilevante al fine di sostenere ed argomentare la decisione.

L'ORDINANZA DI RIMESIONE ALLE SEZIONI UNITE

Nel sottoporre da ultimo la questione alle Sezioni Unite, la Prima Sezione della Cassazione è intervenuta con l'ordinanza interlocutoria n. 8919 del 31 marzo 2021.

Al cospetto di un quadro interpretativo controverso ed ampiamente discutibile che vede la giurisprudenza di legittimità maggioritaria orientata in senso opposto rispetto ad una parte autorevole della dottrina, la Corte ritiene opportuno appurare se l'affermata possibilità di dichiarare il fallimento senza prima risolvere il concordato:

1. integri un **aggiornamento** dei **presupposti applicativi** e dei termini previsti dall'articolo 186 Legge fallimentare, essendo la risoluzione del concordato soggetta a presupposti diversi;
2. risulti **compatibile** con un **sistema normati-**

vo che prevede la possibilità di dichiarazione di fallimento nel concordato preventivo solo al verificarsi di determinati eventi (articoli 162, 173, 179 e 180 Legge fallimentare), originanti un fallimento in consecuzione e non autonomo;

3. risponda al **principio generale** di necessario **coordinamento** tra **procedure concorsuali** relative ad una medesima **insolvenza**, con la prospettiva di privilegiare la soluzione concordataria;
4. non contravenga alla **obbligatoria vincolatività** del **concordato** per i **creditori anteriori**, ex articolo 184 Legge fallimentare, considerato che la Corte ha qualificato tale norma come la «*proiezione concorsuale del principio civilistico di cui all'articolo 1372 c.c.*» (Cass. 13850/2019);
5. possa legittimamente determinare la **coesistenza di due procedure** con due distinte masse, quella concordataria originaria e quella fallimentare successiva, eventualmente inclusiva anche dei beni non considerati nella proposta di concordato.

Da ultimo, la Corte evidenzia come l'articolo 119 del Codice della Crisi, a seguito del decreto correttivo ed integrativo (Dlgs 147/2020) costituisca un ulteriore elemento a sostegno della soluzione preclusiva della dichiarazione di fallimento in assenza di previa risoluzione.

LA POSIZIONE DELLE SEZIONI UNITE

Le Sezioni Unite non ritengono dirimenti le argomentazioni sostenute dalla dottrina e confermano l'orientamento prevalente in giurisprudenza circa l'ammissibilità della dichiarazione di fallimento senza la preventiva risoluzione del concordato.

In particolare, le Sezioni Unite evidenziano come la tesi secondo cui la fallibilità sarebbe preclusa senza la previa risoluzione del concordato omologato sul presupposto della necessaria consecutività della procedura concordataria e fallimentare, «*introduce nell'ordinamento una vistosa deroga alla regola generale di fallibilità dell'imprenditore commerciale insolvente L. Fall., ex articoli 1 e 5, e ciò in forza di una interpretazione priva di riscontro nella lettera della legge e solo apparentemente sistematica*». Infatti, con l'abolizione della fallibilità d'ufficio e la non più perfetta coincidenza tra lo **stato di crisi** (quale presupposto oggettivo del concordato preventivo) e quello di **insolvenza** (quale presupposto oggettivo del fallimento), nell'attuale previsione di legge risoluzione del concordato e fallimento «co-

stituiscono adesso istituti ed eventi del tutto autonomi, distinti ed anche operativamente tra loro slegati».

La Corte si concentra, inoltre, sul rapporto di specialità dell'articolo 186 Legge fallimentare con le norme che presiedono la regola generale di fallibilità dell'imprenditore commerciale. La Corte ritiene che non sussista tale rapporto di specialità, fermo restando che tra risoluzione del concordato e fallimento esistono imprescindibili correlazioni non sul piano della preclusione bensì sull'entità del credito insinuato e, prima ancora, della misura dell'insolvenza rilevante. Da ciò discende che:

1. in caso di **dichiarazione di fallimento** in un momento in cui si rende ancora possibile instare per la risoluzione del concordato, i creditori non sono tenuti a sopportare gli effetti esdebitatori e definitivi derivante dall'omologa (articolo 184 Legge fallimentare), posto che l'attuazione del piano è resa impossibile dal fallimento che, sovrapponendosi al concordato stesso, inevitabilmente lo rende irrealizzabile;
2. qualora invece sia scaduto il termine per la **risoluzione del concordato** senza che i creditori si siano attivati per chiedere la risoluzione, il debitore continua ad essere obbligato al suo adempimento e i creditori (anche nuovi) e il Pm possono promuovere le iniziative dirette a fare accertare l'insolvenza del debitore nella misura falcidiata prevista nella proposta.

Richiamando anche precedenti interventi delle stesse Sezioni Unite, nelle quali si è in particolare affermato che tra il concordato e il fallimento deve sussistere un coordinamento (cd. asimmetrico) volto ad attribuire preminenza allo scopo preventivo ed alternativo della prima, anche a prescindere dalla priorità temporale di presentazione delle relative istanze, la Corte ritiene che:

1. in pendenza di un concordato, il fallimento è precluso salvo nei casi tassativamente previsti dalla legge fallimentare (articoli 162, 173, 179 e 180), intendendosi per «*pendenza*» indifferentemente «*le fasi di ammissione, di approvazione o di omologazione*» del concordato;
2. il coordinamento tra le due procedure deve avvenire assicurando il previo esaurimento della procedura di concordato preventivo;
3. l'omologazione del concordato rende improcedibili le istanze fallimentari già presentate e rimuove lo stato di insolvenza, rendendo possibile la presentazione di nuove istanze

solo per fatti sopravvenuti e per la risoluzione o annullamento del concordato.

Tali conclusioni non si pongono a contrasto con la tesi del **fallimento senza risoluzione del concordato** poiché il problema del coordinamento tra le due procedure è stato risolto ammettendo in questa ipotesi il fallimento nei soli casi tassativamente previsti dalla legge fallimentare, i quali sono tutti «*relativi ad eventi patologici denotanti l'impossibile raggiungimento della finalità preventiva, e che sono dal legislatore colti nel loro verificarsi fino al momento dell'omologazione*» e non oltre. Il rapporto tra risoluzione e fallimento, invece, muove dal diverso contesto della fase successiva all'omologazione, poiché con il decreto di omologazione il concordato semplicemente «si chiude» (articolo 181 Legge fallimentare), rendendo inimmaginabile la necessità di un coordinamento tra le procedure compresenti.

La circostanza per cui con l'omologazione lo stato di insolvenza viene definitivamente ed irrevocabilmente assegnato alla ristrutturazione debitoria concordata secondo le modalità indicate nella proposta, non comporta la preclusione della dichiarazione di fallimento quando in adempimento della stessa – e non in pendenza – le modalità soddisfattive risultano inattuabili, così da attestare che lo stato di insolvenza persiste pur dopo il concordato. In questo modo, l'inadempimento della proposta concordataria rientra di per sé tra quei «*fatti sopravvenuti*» in presenza dei quali (oltre ai casi di risoluzione e annullamento) è ammessa la presentazione di nuove istanze di fallimento, essendo l'improcedibilità derivante dall'omologazione riservata alle sole istanze fallimentari «*già presentate*».

CONCLUSIONI E PRINCIPIO DI DIRITTO

A seguito dell'**omologazione del concordato**, la

chiusura dello stesso e l'accesso del debitore alla fase esecutiva comportano l'applicazione non delle regole di coordinamento tra procedura concordataria e quella fallimentare, ma dei principi generali di responsabilità, compresa, in caso di insolvenza, la dichiarazione di fallimento.

Ritenendo, quindi, fondato il primo motivo di ricorso della curatela, la Corte rinvia la decisione alla Corte d'Appello, facendo applicazione del seguente principio di diritto «*nella disciplina della Legge Fallimentare risultante dalle modificazioni apportate dal Dlgs n. 5 del 2006 e dal Dlgs n. 169 del 2007, il debitore ammesso al concordato preventivo omologato che si dimostri insolvente nel pagamento dei debiti concordatari può essere dichiarato fallito, su istanza dei creditori, del PM o sua propria, anche prima ed indipendentemente dalla risoluzione del concordato L. Fall., ex articolo 186*».

1Per completezza espositiva si precisa che l'automatismo tra la risoluzione o annullamento del concordato e la dichiarazione di fallimento da parte del tribunale sussiste ancora nel *corpus* normativo per il concordato fallimentare, ai sensi degli articoli 137 e 138 Legge fallimentare, i quali dispongono la riapertura della procedura concorsuale.

2Per opportuni approfondimenti si rimanda a S. Ambrosini, *Inadempimento del concordato preventivo: fallimento omissivo medio o previa risoluzione? La parola alle Sezioni Unite*, in *Il Caso.it*, 24 aprile 2021 e i riferimenti bibliografici in esso contenuti: M. Ratti, A. Pezzano, *L'irrealizzabile esecuzione del concordato preventivo: il fallimento senza risoluzione*, in *Il Fallimento*, 2018; F. Lamanna, *Fallimento dell'impresa in concordato senza previa risoluzione: un problema ancora aperto*, in *Il Fallimentarista*, 5 maggio 2017; Casa, *Per la contraddizione che nol consente: una critica ad una lettura anti-sistemica degli articoli 168 e 186 l. fall.*, in *Il Fallimento*, 2017, p. 983.

Perdite e impatto sul capitale, obblighi di ricapitalizzazione sospesi contro gli effetti Covid

di Gianluca Dan, Estratto da Il Sole 24 Ore, "Edicola Fisco", n. 17, p. 53 - 60, 15 aprile 2022

Sull'applicazione delle norme per l'esercizio 2020 si sono registrate due tesi, quella restrittiva del ministero dello Sviluppo economico e quelle estensive di Assonime e del Notariato Milanese

Gli effetti economici negativi causati dalla pandemia da Covid-19 possono aver avuto impatti rilevanti in termini di risultati economici, con prospettive ancora oggi incerte per il prossimo futuro anche a causa dei successivi eventi quali il rincaro dei prezzi delle materie prime, dell'energia e per lo scoppio della guerra in Ucraina.

Fermandoci al 31 dicembre 2021, senza analizzare in questo contributo gli eventi successivi alla chiusura dell'esercizio, dobbiamo rilevare che molte società hanno conseguito delle perdite rilevanti anche nel 2021 (oltre che nel 2020).

Il Legislatore era prontamente intervenuto nel corso del 2020 con dei "correttivi" per evitare che le perdite erodessero il patrimonio netto. Aspetto che sostanzialmente si è comunque verificato ma che formalmente viene sospeso. La medesima disposizione è stata ora estesa anche alle perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2021 (leggasi bilancio 2021 per i soggetti

"solari").

Si ricorda che il patrimonio netto è posto a tutela dei creditori e che la perdita del capitale, dovuta alla crisi da Covid-19, avrebbe posto molti amministratori nell'alternativa - palesemente abnorme - tra l'immediata messa in liquidazione, con perdita della prospettiva di continuità per imprese anche performanti, ed il rischio di esporsi a responsabilità per gestione non conservativa ai sensi dell'[articolo 2486 del Codice civile](#).

La sospensione degli obblighi previsti dal Codice civile in termine di perdita del capitale sociale, per contro, ha tenuto conto della necessità di fronteggiare le difficoltà dell'emergenza Covid-19 con una chiara rappresentazione della realtà, non deformata da una situazione contingente ed eccezionale.

In merito all'applicazione delle norme per l'esercizio 2020, ma i cui concetti possono essere riproposti per il 2021, si sono registrate diverse prese di posizioni che possono essere riassunte in due tesi, quella restrittiva del Mise e quelle estensive di Assonime e del Notariato Milanese, commentate anche dal documento di ricerca del 17 marzo 2021 del CNDCEC e FNC e dal Comitato Interregionale Dei Consigli Notarili Delle Tre Venezie.

Le "deroghe" per il 2020 e il 2021

Fattispecie	Intervento
Perdite esercizio in corso alla data del 31.12.2020	Assemblea che approva il bilancio in corso al 31.12.2025 (al 30.4.2026 per i solari)

Perdite esercizio in corso alla data del 31.12.2021

Assemblea che approva il bilancio in corso al 31.12.2026 (al 30.4.2027 per i solari)

LE NORME SOSPENSE E QUELLE APPLICABILI

Articolo 2446 codice civile

Comma 1	Quando risulta che il capitale è diminuito di oltre un terzo in conseguenza di perdite, gli amministratori o il consiglio di gestione, e nel caso di loro inerzia il collegio sindacale ovvero il consiglio di sorveglianza, devono senza indugio convocare l'assemblea per gli opportuni provvedimenti. All'assemblea deve essere sottoposta una relazione sulla situazione patrimoniale della società, con le osservazioni del collegio sindacale o del comitato per il controllo sulla gestione. La relazione e le osservazioni devono restare depositate in copia nella sede della società durante gli otto giorni che precedono l'assemblea, perché i soci possano prenderne visione. Nell'assemblea gli amministratori devono dare conto dei fatti di rilievo avvenuti dopo la redazione della relazione.	Applicabile
Comma 2	Se entro l'esercizio successivo la perdita non risulta diminuita a meno di un terzo, l'assemblea ordinaria o il consiglio di sorveglianza che approva il bilancio di tale esercizio deve ridurre il capitale in proporzione delle perdite accertate. In mancanza gli amministratori e i sindaci o il consiglio di sorveglianza devono chiedere al tribunale che venga disposta la riduzione del capitale in ragione delle perdite risultanti dal bilancio. Il tribunale provvede, sentito il pubblico ministero, con decreto soggetto a reclamo, che deve essere iscritto nel registro delle imprese a cura degli amministratori.	Disapplicato
Comma 3	Nel caso in cui le azioni emesse dalla società siano senza valore nominale, lo statuto, una sua modificazione ovvero una deliberazione adottata con le maggioranze previste per l'assemblea straordinaria possono prevedere che la riduzione del capitale di cui al precedente comma sia deliberata dal consiglio di amministrazione. Si applica in tal caso l'articolo 2436.	Disapplicato

Articolo 2447 codice civile

Comma 1	Se, per la perdita di oltre un terzo del capitale, questo si riduce al disotto del minimo stabilito dall'articolo 2327, gli amministratori o il consiglio di gestione e, in caso di loro inerzia, il consiglio di sorveglianza devono senza indugio convocare l'assemblea per deliberare la riduzione del capitale ed il contemporaneo aumento del medesimo ad una cifra non inferiore al detto minimo, o la trasformazione della società.	Disapplicato
---------	--	---------------------

Articolo 2482-bis codice civile

Comma 1	Quando risulta che il capitale è diminuito di oltre un terzo in conseguenza di perdite, gli amministratori devono senza indugio convocare l'assemblea dei soci per gli opportuni provvedimenti.	Applicabile
Comma 2	All'assemblea deve essere sottoposta una relazione degli amministratori sulla situazione patrimoniale della società, con le osservazioni nei casi previsti dall'articolo 2477 del collegio sindacale o del soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti. Se l'atto costitutivo non prevede diversamente, copia della relazione e delle osservazioni deve essere depositata nella sede della società almeno otto giorni prima dell'assemblea, perché i soci possano prenderne visione.	Applicabile
Comma 3	Nell'assemblea gli amministratori devono dare conto dei fatti di rilievo avvenuti dopo la redazione della relazione prevista nel precedente comma.	Applicabile
Comma 4	Se entro l'esercizio successivo la perdita non risulta diminuita a meno di un terzo, deve essere convocata l'assemblea per l'approvazione del bilancio e per la riduzione del capitale in proporzione delle perdite accertate. In mancanza gli amministratori e i sindaci o il soggetto incaricato di effettuare la revisione legale dei conti nominati ai sensi dell'articolo 2477 devono chiedere al tribunale che venga disposta la riduzione del capitale in ragione delle perdite risultanti dal bilancio.	Disapplicato
Comma 5	Il tribunale, anche su istanza di qualsiasi interessato, provvede con decreto soggetto a reclamo, che deve essere iscritto nel registro delle imprese a cura degli amministratori.	Disapplicato
Comma 6	Si applica, in quanto compatibile, l'ultimo comma dell'articolo 2446.	Disapplicato

Articolo 2482-ter codice civile

Comma 1	Se, per la perdita di oltre un terzo del capitale, questo si riduce al disotto del minimo stabilito dal numero 4) dell'articolo 2463, gli amministratori devono senza indugio convocare l'assemblea per deliberare la riduzione del capitale ed il contemporaneo aumento del medesimo ad una cifra non inferiore al detto minimo.	Disapplicato
Comma 2	È fatta salva la possibilità di deliberare la trasformazione della società.	Disapplicato

Articolo 2484 codice civile

Comma 1	Le società per azioni, in accomandita per azioni e a responsabilità limitata si sciolgono:	
---------	--	--

	1) per il decorso del termine;	Applicabile
	2) per il conseguimento dell'oggetto sociale o per la sopravvenuta impossibilità di conseguirlo, salvo che l'assemblea, all'uopo convocata senza indugio, non deliberi le opportune modifiche statutarie;	Applicabile
	3) per l'impossibilità di funzionamento o per la continuata inattività dell'assemblea;	Applicabile
	4) per la riduzione del capitale al disotto del minimo legale, salvo quanto è disposto dagli articoli 2447 e 2482-ter;	Disapplicato
	5) nelle ipotesi previste dagli articoli 2437-quater e 2473;	Applicabile
	6) per deliberazione dell'assemblea;	Applicabile
	7) per le altre cause previste dall'atto costitutivo o dallo statuto;	Applicabile
	7-bis) per l'apertura della procedura di liquidazione giudiziale e della liquidazione controllata. Si applicano, in quanto compatibili, gli articoli 2487 e 2487-bis.	Applicabile

Articolo 2545-duodecies

Comma 1	La società cooperativa si scioglie per le cause indicate ai numeri 1), 2), 3), 5), 6) e 7) dell'articolo 2484, nonché per la perdita del capitale sociale.	Disapplicato per la perdita di capitale sociale
---------	--	--

Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale ante Legge di bilancio 2021

Il primo intervento del Legislatore è stato adottato con l'articolo 6 del decreto Liquidità, DI 8 aprile 2020, n. 23, stabilendo che a decorrere dal 9 di aprile 2020 (data di entrata in vigore del decreto Liquidità) e fino alla data del 31 dicembre 2020 per le fattispecie verificatesi nel corso degli esercizi chiusi entro la predetta data non si applicano gli articoli 2446, commi secondo e terzo, 2447, 2482-bis, commi quarto, quinto e sesto, e [2482-ter del Codice civile](#).

Per lo stesso periodo non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e [2545-duodecies del Codice civile](#). In altri termini è stata prevista una sorta di "congelamento delle perdite", risultanti dai bilanci degli esercizi chiusi dal 9 aprile al 31 dicembre 2020, per

quanto riguarda l'applicabilità delle regole civilistiche del "capitalizza, trasforma o liquida".

Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale post Legge di bilancio 2021

Il comma 266 dell'articolo 1 della Legge 30 dicembre 2020, n. 178 (Legge di bilancio per l'anno 2021) ha modificato l'[articolo 6 del D.L. n. 23/2020](#) applicando le regole sul "congelamento delle perdite" a quelle emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2020 e concedendo cinque esercizi di moratoria, nei quali sono sospese le ordinarie disposizioni civilistiche previste dagli articoli 2446, secondo e terzo comma, 2447, 2482-bis, quarto, quinto e sesto comma, e [2482-ter del Codice civile](#).

Per lo stesso periodo, cinque esercizi successivi all'esercizio in corso al 31 dicembre 2020, non opera la causa di scioglimento della società per ridu-

zione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4) e [2545-duodecies del Codice civile](#).

Le società che ricadono nelle fattispecie sopra indicate devono distintamente indicare le perdite 2020 nella nota integrativa con specificazione, in appositi prospetti, della loro origine nonché

delle movimentazioni intervenute nell'esercizio. La Legge di bilancio per il 2021 ha sostituito integralmente l'[articolo 6 del DL n. 23/2020](#) ampliando notevolmente l'ambito e la tempistica di applicazione delle norme emergenziali.

I due interventi a confronto

Articolo 6 DL n. 23/2020 ante modifiche	Articolo 6 DL n. 23/2020 post modifiche ex legge 178/2020
<p>Articolo 6 (Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale)</p> <p>1. A decorrere dalla data di entrata in vigore del presente decreto e fino alla data del 31 dicembre 2020 per le fattispecie verificatesi nel corso degli esercizi chiusi entro la predetta data non si applicano gli articoli 2446, commi secondo e terzo, 2447, 2482-bis, commi quarto, quinto e sesto, e 2482-ter del codice civile. Per lo stesso periodo non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e 2545-duodecies del codice civile.</p>	<p>Articolo 6 (Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale)</p> <p>1. Per le perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2020 non si applicano gli articoli 2446, secondo e terzo comma, 2447, 2482-bis, quarto, quinto e sesto comma, e 2482-ter del codice civile e non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e 2545-duodecies del codice civile.</p> <p>2. Il termine entro il quale la perdita deve risultare diminuita a meno di un terzo stabilito dagli articoli 2446, secondo comma, e 2482-bis, quarto comma, del codice civile, è posticipato al quinto esercizio successivo; l'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve ridurre il capitale in proporzione delle perdite accertate.</p> <p>3. Nelle ipotesi previste dagli articoli 2447 o 2482-ter del codice civile l'assemblea convocata senza indugio dagli amministratori, in alternativa all'immediata riduzione del capitale e al contemporaneo aumento del medesimo a una cifra non inferiore al minimo legale, può deliberare di rinviare tali decisioni alla chiusura dell'esercizio di cui al comma 2. L'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve procedere alle deliberazioni di cui agli articoli 2447 o 2482-ter del codice civile. Fino alla data di tale assemblea non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e 2545-duodecies del codice civile.</p> <p>4. Le perdite di cui ai commi da 1 a 3 devono essere distintamente indicate nella nota integrativa con specificazione, in appositi prospetti, della loro origine nonché delle movimentazioni intervenute nell'esercizio.</p>

Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale post Milleproroghe

La norma di sterilizzazione delle perdite per l'esercizio in corso al 31 dicembre 2021 non è stata prevista dalla Legge di bilancio per il 2022 ma dal c.d. decreto Milleproroghe. La legge n. 25 febbraio 2022, n. 15 di conversione del DL 30 dicembre 2021, n. 228 ha infatti sostituito il riferimento del 31 dicembre 2020 con quello del 31 dicembre 2021 (si veda scheda riportata sotto)

Pertanto anche per le perdite del 2021 possono essere sterilizzate consentendo alle società di operare anche nella configurazione, non possibile

ordinariamente, di un eventuale patrimonio netto negativo.

Le società che ricadono nelle fattispecie sopra indicate devono distintamente indicare le perdite 2020 e/o quelle del 2021 nella nota integrativa con specificazione, in appositi prospetti, della loro origine nonché delle movimentazioni intervenute nell'esercizio.

Anche nel 2021 non vengono tuttavia meno gli obblighi di informativa degli amministratori nei confronti dei soci mediante convocazione, senza indugio, dell'assemblea nei casi di perdite che di-

minuiscono il capitale di oltre un terzo. Questo poiché la norma non disattiva gli obblighi informativi richiesti dall'articolo 2446, comma 1 e 2482-bis comma 1 del Codice civile.

All'assemblea dovrà essere sottoposta una relazione sulla situazione patrimoniale della società, con le osservazioni del collegio sindacale o del comitato per il controllo sulla gestione. La relazione e le osservazioni devono restare depositate in copia nella sede della società durante gli otto giorni che precedono l'assemblea (se l'atto costitutivo non prevede diversamente per le Srl), perché i soci

possano prenderne visione. Durante l'assemblea appositamente convocata gli amministratori devono dare conto dei fatti di rilievo avvenuti dopo la redazione della relazione.

Si ritiene che l'informativa richiesta dall'articolo 2446 e 2482-bis possa essere resa anche nella relazione sulla gestione redatta ai sensi dell'[articolo 2428 del Codice civile](#) o, per le società esonerate dalla redazione della relazione, nella nota integrativa evidenziando tali aspetti in un apposito paragrafo.

L'aggiornamento delle Milleproroghe

Articolo 6 DI n. 23/2020 post modifiche ex legge 178/2020

(Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale)

1. Per le perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2020 non si applicano gli articoli 2446, secondo e terzo comma, 2447, 2482-bis, quarto, quinto e sesto comma, e [2482-ter del codice civile](#) e non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e [2545-duodecies del codice civile](#).

2. Il termine entro il quale la perdita deve risultare diminuita a meno di un terzo stabilito dagli articoli 2446, secondo comma, e 2482-bis, quarto comma, del codice civile, è posticipato al quinto esercizio successivo; l'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve ridurre il capitale in proporzione delle perdite accertate.

3. Nelle ipotesi previste dagli [articoli 2447 o 2482-ter del codice civile](#) l'assemblea convocata senza indugio dagli amministratori, in alternativa all'immediata riduzione del capitale e al contemporaneo aumento del medesimo a una cifra non inferiore al minimo legale, può deliberare di rinviare tali decisioni alla chiusura dell'esercizio di cui al comma 2. L'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve procedere alle deliberazioni di cui agli [articoli 2447 o 2482-ter del codice civile](#). Fino alla data di tale assemblea non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e [2545-duodecies del codice civile](#).

4. Le perdite di cui ai commi da 1 a 3 devono essere distintamente indicate nella nota integrativa con specificazione, in appositi prospetti, della loro origine nonché delle movimentazioni intervenute nell'esercizio.

Articolo 6 DI n. 23/2020 post modifiche ex legge 15/2021

(Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale)

1. Per le perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del **31 dicembre 2021** non si applicano gli articoli 2446, secondo e terzo comma, 2447, 2482-bis, quarto, quinto e sesto comma, e [2482-ter del codice civile](#) e non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e [2545-duodecies del codice civile](#).

2. Il termine entro il quale la perdita deve risultare diminuita a meno di un terzo stabilito dagli articoli 2446, secondo comma, e 2482-bis, quarto comma, del codice civile, è posticipato al quinto esercizio successivo; l'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve ridurre il capitale in proporzione delle perdite accertate.

3. Nelle ipotesi previste dagli [articoli 2447 o 2482-ter del codice civile](#) l'assemblea convocata senza indugio dagli amministratori, in alternativa all'immediata riduzione del capitale e al contemporaneo aumento del medesimo a una cifra non inferiore al minimo legale, può deliberare di rinviare tali decisioni alla chiusura dell'esercizio di cui al comma 2. L'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio deve procedere alle deliberazioni di cui agli [articoli 2447 o 2482-ter del codice civile](#). Fino alla data di tale assemblea non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli articoli 2484, primo comma, numero 4), e [2545-duodecies del codice civile](#).

4. Le perdite di cui ai commi da 1 a 3 devono essere distintamente indicate nella nota integrativa con specificazione, in appositi prospetti, della loro origine nonché delle movimentazioni intervenute nell'esercizio.

Erosione del patrimonio netto

Il patrimonio netto nel sistema delineato dal Co

dice civile rappresenta, per una società di capitali, l'ammontare dei mezzi propri apportati dai soci e quelli generati dalla stessa impresa ancora presenti nel compendio aziendale.

Ai sensi dell'[articolo 2424 del Codice civile](#) il patrimonio netto è costituito da:

A) Patrimonio netto:

I - Capitale.

II - Riserva da soprapprezzo delle azioni.

III - Riserve di rivalutazione.

IV - Riserva legale.

V - Riserve statutarie

VI - Altre riserve, distintamente indicate.

VII - Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi.

VIII - Utili (perdite) portati a nuovo.

IX - Utile (perdita) dell'esercizio.

X - Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio.

Totale.

Il patrimonio netto è la risultante della differenza tra le attività e le passività dello stato patrimoniale; viene costituito in origine dai conferimenti dei soci e subisce continue variazioni durante i vari esercizi. Il patrimonio netto svolge una funzione di garanzia generale per i creditori sociali che possono agire su tale posta ideale per il loro soddisfacimento, quando la società risulta inadempiente.

L'erosione del patrimonio netto, determinata dalle perdite dell'esercizio 2020 e di quelle 2021, può essere sterilizzata.

Nel sistema delineato dall'[articolo 2484 del Codice civile](#) viene previsto che qualora una società di capitali consegua un ammontare di perdite tali da determinare la riduzione del capitale al di sotto del minimo legale si determina una causa legale di scioglimento. Gli effetti dello scioglimento si determinano alla data dell'iscrizione presso l'ufficio del registro delle imprese della dichiarazione con cui gli amministratori ne accertano la causa.

Al verificarsi di una causa di scioglimento e fino al momento della consegna ai liquidatori dei libri sociali e della situazione dei conti con il rendiconto sulla loro gestione relativo al periodo successivo all'ultimo bilancio approvato, gli amministratori conservano il potere di gestire la società, ai soli fini della conservazione dell'integrità e del valore del patrimonio sociale.

Gli amministratori sono inoltre personalmente e solidalmente responsabili, nelle more del passag-

gio di consegne ai liquidatori, dei danni arrecati alla società, ai soci, ai creditori sociali e ai terzi, per atti o omissioni compiuti in violazione del principio di gestione conservativa dell'integrità e del valore del patrimonio sociale.

In merito la Circolare n. 3/2021 di Assonime, relativamente alle perdite del 2020 ma i cui concetti valgono anche per il 2021, ravvisa che poiché "la finalità della sospensione è quella di consentire la prosecuzione dell'attività da parte degli amministratori ed evitare la liquidazione dell'impresa, attribuendo agli stessi il potere di assumere quelle condotte idonee al superamento della situazione emergenziale, per tutto il periodo in cui sono sterilizzati gli obblighi di ricapitalizzazione, gli amministratori, dovrebbero continuare a gestire la società secondo i criteri di gestione ordinari e non sulla base delle finalità meramente conservative del patrimonio. Nessuna responsabilità, pertanto, potrebbe essere imputata agli amministratori per violazione dei doveri specifici imposti dall'[articolo 2486 c.c.](#)

Se ciò è vero, tuttavia, va considerato che ci troviamo in una situazione in cui la perdita significativa che ha annullato il capitale anche se congelata si è verificata e manifesta una situazione di crisi. Nel caso in cui quindi in particolare la perdita abbia ridotto il capitale sotto il minimo legale, gli amministratori saranno tenuti ad improntare le scelte gestorie a criteri che tengano conto, in misura proporzionale alla dimensione della crisi, anche degli interessi dei creditori. Tale criterio, che era già ritenuto dalla dottrina prevalente implicito nei principi di corretta gestione societaria, si rinviene oggi espressamente nella previsione dell'[articolo 2086 del codice civile](#) che impone il dovere di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e per il recupero della continuità aziendale."

Da tenere inoltre in debita considerazione che tra le disposizioni emergenziali previste per il 2021 non è stata riproposta quella sulla sospensione della continuità aziendale (si veda l'articolo a firma Nicola Cavaluzzo) e pertanto la sterilizzazione delle perdite deve essere attentamente valutata nei casi di possibile mancanza del *going concern*.

Interpretazioni sull'applicabilità della moratoria sulle perdite

La formulazione dell'[articolo 6 del DL n. 23/2020](#), come risultante dopo le modifiche apportate dalla Legge di bilancio per il 2021 per le perdite 2020,

aveva determinato fin dalla sua emanazione diverse interpretazioni che possono fornire degli importanti spunti di riflessione anche per le perdite del 2021. La prima, e la più restrittiva, è stata quella della [Circolare 29/1/2021 Prot. n. 26890 del Mise](#) che in risposta ad una Camera di commercio sulla possibilità di iscrizione degli scioglimenti accertati dagli amministratori ai sensi del n. 4 dell'[articolo 2484 del Codice civile](#) risponde in merito all'applicabilità della moratoria alle perdite del 2019.

La posizione del Mise

Il Mise si sofferma sull'[articolo 6 del Dl n. 23/2020](#), allora in vigore, indicando che la nuova e più ampia formulazione sembra offrire una indicazione più precisa degli intenti del legislatore. Il riferimento, in primo luogo, alle «perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2020», anziché alle «fattispecie verificatesi nel corso degli esercizi chiusi entro la predetta data [del 31 dicembre 2020]» sembra chiarire che oggetto della norma sono solo le perdite emerse nell'esercizio 2020 (o negli esercizi non solari ricomprendenti la data del 31 dicembre 2020).

Per il Mise sembra da escludersi che la disposizione possa riguardare perdite relative ad esercizi antecedenti, come inizialmente da alcuni ipotizzato, restando le stesse assoggettate, di conseguenza, al regime generale (anche in tema di scioglimento ex articolo 2484, n. 4, c.c.).

La stessa Circolare Prot. 26890/2021 evidenzia, d'altra parte, che la nuova formulazione sembra disegnare un percorso più flessibile per la gestione, da parte delle società interessate, delle perdite dalla stessa contemplate. Lo spostamento del termine per il ripiano delle perdite in questione, infatti, alla data dell'assemblea che approva il bilancio dell'esercizio 2025 non sembra precludere la possibilità, per le società interessate, di procedere in via anticipata, rispetto a detta data, ad assumere le determinazioni previste dalla legge.

Ove, pertanto, le società decidano (con delibera assembleare) di avvalersi della possibilità prevista dal comma 3 della norma in esame («può deliberare di rinviare tali decisioni alla chiusura dell'esercizio di cui al comma 2»), ad avviso della scrivente, non risulta comunque alle stesse impedita, anticipatamente rispetto a tale termine, l'adozione delle determinazioni previste dagli [articoli 2447 e 2482-ter c.c.](#), oppure, in alternativa alle stesse, la rilevazione dell'intervenuta causa di scioglimento ex articolo 2484, n. 4, cod. civ..

La tesi di Assonime

Successivamente la Circolare Assonime n. 3/2021 ha sostenuto che «sembra da escludersi, pertanto, che la disposizione possa riguardare perdite relative ad esercizi precedenti. In questo senso, si esprime anche quella

dottrina che, ponendo l'accento sul fatto che la legge fa riferimento non già alle perdite - risultanti ma a quelle - emerse ne desume che si abbia riguardo solo a quelle nuove risultanti per la prima volta dal bilancio dell'esercizio in corso al 31 dicembre 2020 e non a quelle portate a nuovo da esercizi precedenti... se pure risponde alla lettera della legge l'esclusione dall'ambito di applicazione delle perdite accertate con il bilancio d'esercizio riferito all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019 o a giugno 2020, è possibile anche proporre una lettura dell'ambito di applicazione più ampia rispetto al dato letterale che comprenda le perdite emerse nei bilanci d'esercizio chiusi al 31 dicembre 2019 o chiusi nel corso dell'anno 2020 ma prima del 31 dicembre.

Rimane infine da ribadire che non può essere accolta la tesi per cui il regime speciale opera per le perdite emerse nell'esercizio in corso al 31 dicembre 2020 solo quando esse siano un effetto diretto della crisi da COVID-19. Essa, infatti, non solo non è minimamente sorretta dal dettato letterale della norma (neppure nella nuova versione dell'art. 6) ma appare anche errata concettualmente, poiché i fenomeni che possono determinare una situazione di perdita, quando siano collocati all'interno di una situazione di crisi sistemica come quella recata dal COVID-19, sono tra loro correlati e non possono essere isolati rispetto alla crisi stessa.»

Il notariato milanese *La Massima 196 del Notariato Milanese sostiene che per "perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2020, ai sensi dell'art. 6, comma 1, d.l. 23/2020 (convertito con l. 40/2020), come modificato dall'art. 1, comma 266 della l. 178/2020, si devono intendere tutte le perdite risultanti dal bilancio di esercizio o da una situazione patrimoniale infra-annuale riferiti a esercizi o frazioni di esercizi in corso alla data del 31 dicembre 2020, a prescindere da quale sia l'esercizio in cui le perdite si siano prodotte. Pertanto, in relazione a tali perdite non si applicano, fino al quinto esercizio successivo, le disposizioni di cui agli artt. 2446, commi 2 e 3, 2447, 2482-bis, commi 4, 5 e 6, e 2482-ter c.c., né opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale di cui agli artt. 2484, comma 1, numero 4), e 2545-duodecies c.c." Il documento di ricerca del Cndcec e Fnc*

Il documento di ricerca del Cndcec e Fnc del 17 marzo 2021 - La sospensione degli ammortamenti ai sensi del decreto "Agosto" e la disciplina delle perdite ai sensi del decreto "Liquidità" - afferma che "dinanzi alla nuova versione dell'articolo 6 del Decreto "Liquidità", inoltre, quanti hanno ritenuto che l'emersione della perdita sottintenda all'accertamento della perdita durante l'esercizio in corso al 31 dicembre 2020, hanno prospettato la possibilità di ricondurre nell'ambito applicativo del vigente articolo 6 Decreto "Liquidità" anche le perdite generatesi nel 2019, ma accertate nel 2020: anche per siffatte perdite, la co-

pertura potrebbe essere differita all'approvazione del bilancio relativo al quinto esercizio successivo a quello in cui le perdite medesime sono state accertate (e dunque nel 2026, in occasione dell'approvazione del bilancio di esercizio 2025), considerata la difficoltà che le società potrebbero incontrare nel reperire le risorse finanziarie necessarie per il ripianamento.

In relazione a tali aspetti, la Circolare del MISE del 29 gennaio 2021 prende posizione, escludendo che l'attuale versione dell'articolo 6 del Decreto "Liquidità" possa riguardare perdite relative a esercizi antecedenti all'esercizio 2020 (o negli esercizi non coincidenti con l'anno solare, relative a esercizi che ricomprendano la data del 31 dicembre 2020), restando per esse valido il regime ordinario previsto dagli artt. 2446, secondo e terzo comma, dall'art. 2482-bis, quarto, quinto e sesto comma, e dall'art. 2484, primo comma, n. 4, c.c."

Il documento di ricerca del Cndcec/Fnc aggiunge inoltre che con riferimento all'ambito applicativo dell'[articolo 6 del D.L. n. 23/2020](#), "se si accorda preferenza alla tesi per cui il secondo e terzo comma dell'art. 6 del Decreto "Liquidità", avendo valenza autonoma, non si riferiscono alle perdite emerse nell'esercizio in corso alla data del 31 dicembre 2020, ma a quelle emerse negli esercizi in corso a partire dal 1° gennaio 2021, che con molta probabilità risulteranno ancora pesantemente incisi dagli effetti della pandemia, si raggiunge l'obiettivo di sterilizzare i futuri effetti negativi della pandemia. In tal modo il c.d. periodo di grazia di cinque esercizi, potrebbe posticipare il *dies ad quem* entro cui adottare i provvedimenti salvifici oggi sospesi".

Il Comitato Interregionale Dei Consigli Notarili Delle Tre Venezie

Infine la massima T.A.1 del Comitato Interregionale Dei Consigli Notarili Delle Tre Venezie che in relazione alle perdite oggetto di sospensione prende in considerazione le "perdite di esercizio", ossia il risultato economico negativo di un singolo esercizio sociale (quello ritenuto "anomalo" a causa dell'emergenza Covid), al lordo di

eventuali riserve in grado di compensarlo o ridurlo, e non le "perdite di capitale".

Il criterio di attivazione della norma è "economico" e non più "patrimoniale".

A quanto sopra consegue che l'entità delle perdite oggetto di "sterilizzazione" in forza della disposizione contenuta nel comma [1 dell'articolo 6 del DI n. 23/2020...](#), è quella complessiva che emerge dal conto economico del bilancio relativo all'esercizio che comprende la data del 31 dicembre 2020 (voce 21 ex [articolo 2425 c.c.](#)), come anche riportata alla voce IX del passivo dello stato patrimoniale di detto bilancio, e non solo quella parte di esse che incide sul capitale nominale in quanto non assorbita da eventuali riserve di patrimonio.

In altri termini [l'articolo 6 DI 23/2020](#) prevede la disapplicazione degli obblighi civilistici con riferimento alle perdite "emerse" nell'esercizio.

Riprendendo l'esempio del Comitato Interregionale Dei Consigli Notarili Delle Tre Venezie una società per azioni con capitale di euro 90.000 che avesse chiuso l'esercizio 2019 con un patrimonio netto contabile di euro 150.000 (per la presenza di riserve per euro 60.000) e l'esercizio 2020 con un patrimonio netto contabile di euro 40.000 (a causa di perdite di esercizio maturate prima del 9 aprile 2020 per euro 100.000 e dopo tale data per euro 10.000), per effetto della disposizione contenuta nella versione originaria dell'articolo 6 del DI. n. 23/2020 non avrebbe avuto l'obbligo di ridurre il capitale sociale nominale ad euro 40.000, dunque per euro 50.000 (per poi aumentarlo al minimo di legge), in quanto le perdite che non avrebbero assunto rilievo sarebbero state tutte quelle complessive, non assorbite dalle riserve, in grado di intaccare il capitale sociale nominale, ossia l'intero importo di euro 50.000 e non quello di euro 10.000 maturato nel periodo di sospensione (perdite totali euro 110.000 - riserve euro 60.000 = perdita netta sospesa euro 50.000).

Fac simile di indicazione nella nota integrativa

	31.12.2020	31.12.2021
Capitale sociale	10.000	10.000
Riserva legale	2.000	2.000
...		
Utili (perdite) di esercizi precedenti		(10.000)
Utili (perdite) dell'esercizio	(10.000)	(8.000)

Totale patrimonio netto	2.000	(6.000)
Perdite sospese ai sensi dell' articolo 6 DL 23/2020	10.000	10.000
Perdite sospese ai sensi dell' articolo 6 DL 23/2020		8.000*
Patrimonio netto escluse le perdite sospese	12.000	12.000
* l'assemblea dei soci convocata per l'approvazione del bilancio 31.12.2021 dovrà deliberare in merito alla sospensione con riporto agli esercizi successivi.		

Fifty-fifty...e se manca l'accordo? le clausole antistallo!

di Enrico Abramo Maralbese

#1.- In una società fra 2 soci (o due fronti) al 50%, le cose (all'inizio) vanno spesso bene; i soci si conoscono, lavorano assieme, sono amici, hanno *skills* sinergiche, visioni di *business* uniformi ecc. Tali circostanze però nel tempo possono cambiare perché:

- a) i soci persone fisiche nel tempo cambiano: si innamorano, invecchiano, cambiano punti di vista, si stancano della vita che fanno ecc.;
- b) se i soci sono, invece, persone giuridiche cambiano i *manager*, la *mission*, la proprietà, ecc.; e allora quello che prima era ovvio e scontato dopo non lo è più.

In una prima fase, poi, è frequente che la società sia molto piccola, con un patrimonio minimo, adatto all'inizio di un'attività, in cui il rischio di adottare una scelta "sbagliata" invece di un'altra porta a conseguenze poco rilevanti. Man mano che l'attività prosegue la società si patrimonializza, si struttura, aumenta il fatturato ecc.; "la torta" aumenta, i bocconcini diventano bocconi e la conseguente "posta in gioco" diventa sempre più rilevante.

È possibile quindi che piccoli sfridi iniziali fra i soci diventino via via attriti e proprio quando l'armonia dei soci (originaria fonte di tutto ciò che la società è diventata nel frattempo) si rivela sempre più determinante, si scopre che non è più tutto "rose e fiori". Dalle divergenze si passa alle tensioni, poi ai contrasti, poi ai litigi, poi alle ripicche e infine ai ricatti. Una *escalation* che porta alla paralisi della società. Effetto? Lo scioglimento e la liquidazione della società, con tutto ciò che ne consegue.

E allora la frase è sempre la stessa: "Se lo avessi saputo prima...".

Per fortuna la "sfera di cristallo" non è l'unico rime-

dio: c'è anche la possibilità di prevedere una clausola (statutaria o parasociale) che disciplini o eviti una situazione di stallo e detti le regole per risolverla.

La prassi societaria ha studiato ed elaborato le cd. "**clausole anti-stallo**". Queste si possono suddividere in **due grandi gruppi**:

- a) quelle che operano direttamente sulla titolarità delle partecipazioni;
- b) quelle che operano direttamente sui diritti connessi alla titolarità delle partecipazioni sociali senza incidere sugli assetti proprietari.

Si tratta di soluzioni non necessariamente alternative; anzi il più delle volte una previsione eterogenea progressiva in base alla evoluzione dello stallo è un'ottima "medicina".

La convenienza di prevedere tali clausole si apprezza anche perché la loro previsione è economicamente efficiente: grazie alla loro presenza si limitano contenziosi, arbitrati, lungaggini burocratiche. Tutto ciò perché, una volta azionate, tali clausole hanno effetto immediato e realizzano automaticamente il risultato sperato.

Prima di elencare le varie clausole occorre individuare il perimetro del concetto di "stallo". Questo perimetro è diverso per ogni società in quanto la sua individuazione dipende dal tipo di attività, dalle prospettive imprenditoriali, dalla sensibilità e dagli equilibri dei soci. Ciò che è fondamentale, però, è **individuare in modo oggettivo e assoluto il verificarsi dello stallo** senza che l'accertamento di tale situazione sia soggetta a interpretazioni; per esempio: un determinato numero di riunioni (assembleari o dell'organo amministrativo) infruttuose; oppure riservare l'operatività della clausola ad alcuni argomenti dell'ordine del giorno (es. approvazione

bilancio, nomina amministratori, ecc.).
Definito il perimetro operativo, passiamo alle clausole.

#2. - Il primo gruppo di clausole (che modificano la proprietà delle partecipazioni sociali) opera sul piano esterno alla società e ha come effetto diretto l'evoluzione della società verso l'unipersonalità.

Una tra le clausole più famose è la c.d. **"Russian roulette"** con cui si attribuisce a ciascuno dei due soci (o ad uno in particolare), in qualunque momento o in determinate circostanze - quale soprattutto lo **stallo decisionale** (c.d. *business deadlock*) - la **facoltà di indicare un prezzo** al quale il proponente è disposto sia a vendere le proprie partecipazioni all'altro socio sia ad acquistare la partecipazione dell'altro socio, mentre al ricevente la proposta compete la scelta se acquistare a quel prezzo o vendere al medesimo prezzo.

In sostanza il socio 1 propone al socio 2 di vendergli la sua partecipazione ad un prezzo che decide liberamente il socio 1 o propone di comprare la partecipazione del socio 2 allo stesso prezzo. Il socio 2 ha un'alternativa: a) compra a quel prezzo; b) oppure vende al socio 1 la propria partecipazione al medesimo prezzo. Effetto: chi compra diventa unico socio della società e può fare ciò che vuole di essa. Capiamoci: azionare una clausola antistallo è come andare dal dentista: necessario ma non piacevole. È chiaramente il male minore. Tuttavia, toglie la società dall'impasse dello stallo e **permette il mantenimento dell'attività sociale**, seppur con una nuova *leadership*. C'è chi lo vede come un divorzio o un fallimento, ma non dimentichiamo che molti fra i migliori imprenditori, prima di essere tali, hanno dovuto affrontare un fallimento.

Soprattutto la prassi nord-americana ha costruito ulteriori clausole anti-stallo, per la maggior parte mutate da giochi d'azzardo: oltre alla famosa *"Russian roulette"*, riscontriamo la **"Texas Shootout clause"** e la **"Mexican shootout" (o "Dutch auction")**.

In breve: entrambe queste ultime due clausole prevedono, in caso di stallo, un'asta a buste chiuse tra i due soci, contenenti l'offerta di acquisto della partecipazione dell'altro socio. Le buste chiuse vengono consegnate ad un terzo indipendente (*referee*), che seleziona l'offerta di acquisto.

La differenza sta nel fatto che nella prima (*"Texas Shootout clause"*) vince chi fa l'offerta più alta, mentre nella seconda (*"Mexican shootout" o "Dutch auction"*) vince chi formula l'offerta di vendita più bassa, ma l'acquisto avviene al prezzo più alto pro-

posto da chi perde.

Altra opzione, meno diffusa, è l'asta privata al miglior offerente, la cui peculiarità è la possibilità di effettuare rilanci.

Attenzione, però: non è tutto oro quello che luccica: il corretto funzionamento di questo gruppo di clausole presuppone non solo l'equivalenza della percentuale al capitale, ma anche una **simmetria dei soci** (*symmetric information*).

Questo implica che entrambi i soci: a) abbiano risorse finanziarie disponibili sufficienti per acquistare le partecipazioni altrui; b) conoscano il valore dell'azienda sociale; c) siano parimenti in grado di gestire l'impresa sociale anche in solitudine.

La mancanza del primo presupposto comporterà che solo il socio "ricco" sarà realmente in grado di scegliere se acquistare o vendere, mentre il socio "povero" riuscirà solo a vendere. La mancanza del secondo presupposto comporterà che la parte meno informata farà un'offerta di acquisto-vendita slegata dall'effettivo valore della partecipazione sociale favorendo l'altra parte, la quale acquisterà se il prezzo offerto è basso e venderà se è alto. La mancanza del terzo presupposto comporterà che la parte meno competente tenderà a sottovalutare la partecipazione e ad essere meno interessata all'acquisto (perché gli creerà inevitabilmente dei "problemi di gestione").

Per ovviare a queste aberrazioni si sono sviluppati dei correttivi: a) prevedere una **clausola di "claw-back" o di "earn-out"**, ovvero di **aggiustamento del prezzo**; b) assegnare alla parte finanziariamente debole un **tempo congruo** per raccogliere le risorse necessarie c) assegnare il potere/dovere di fare il prezzo esclusivamente alla **parte (reputata) dotata delle maggiori informazioni**; d) riservare la valutazione a un **terzo indipendente**.

Altro aspetto da tener presente è che, a differenza di altre clausole statutarie di covendita, la determinazione del prezzo di acquisto/vendita è libera. Non deve quindi rispettare un *floor* pari all'equa valorizzazione delle partecipazioni (cioè il valore reale della partecipazione sulla base del patrimonio sociale, che altro non è che il valore minimo di recesso). Nelle clausole antistallo infatti, a differenza di altre clausole, non c'è alcuna espropriazione coattiva della partecipazione a danno del socio che subisce l'attivazione della clausola. L'offerente decide liberamente il prezzo al quale intende vendere/comprare e, del pari, il ricevente l'offerta ha le stesse condizioni del primo e può scegliere come comportarsi (vendere o comprare).

È ugualmente chiaro che se l'attivazione della clau-

sola ha scopi fraudolenti (es. approfittare di un momento di particolare debolezza finanziaria del ricevente per indurlo a vendere) si porrà un problema di risarcimento danni.

#3. - Passiamo ora al **secondo gruppo di clausole**, che sviluppano **tecniche di "gestione" dello stallo, prevenendo o risolvendo la sua insorgenza senza alterare gli assetti partecipativi**.

Ci possono essere delle **clausole permanenti**, oppure **clausole che operano ciclicamente**, oppure ancora **clausole che operano al verificarsi di un determinato evento**.

Un esempio della prima specie è la **previsione del "casting vote"**, diffuso per lo stallo decisionale dell'organo amministrativo (ma applicabile anche all'assemblea) che attribuisce prevalenza al voto del presidente con un CdA composta da un numero pari di consiglieri (purché superiore a due).

Un esempio della seconda specie è la previsione di una clausola che operi a rotazione nel tempo, **attribuendo la maggioranza dei voti disponibili in assemblea in modo turnario** – tramite i diritti particolari ex art. 2468 c.c. nella s.r.l. o le azioni a voto plurimo nella s.p.a. od ancora le partecipazioni a voto maggiorato nelle s.r.l. PMI – **ad uno dei due fronti paritetici per un determinato periodo**, scaduto il quale la maggioranza è attribuita all'altro fronte e così via.

Un esempio della terza specie è la **previsione con cui si attribuisce ad un socio o ad un gruppo di soci un voto determinante diverso dalle normali maggioranze previste** – sempre ricorrendo ai diritti particolari ex art. 2468 c.c. nella s.r.l. o alle azioni a voto plurimo nella s.p.a. od ancora alle partecipazioni a voto maggiorato nelle s.r.l. PMI. – superato un certo volume d'affari.

In questi casi l'**attivazione della clausola** non incide sulla proprietà della partecipazione (pertanto, i soci resteranno sempre i medesimi, nelle medesime proporzioni e con i medesimi diritti), bensì **incide sulla maggioranza necessaria per adottare la decisione creando una gerarchia fra i due fronti**.

#4. - Altra soluzione per evitare lo stallo è **intestare fiduciarmente ad un soggetto estraneo** ad entrambi i due blocchi contrapposti una **piccola e simbolica, ma determinante, partecipazione sociale**, in modo che funga da ago della bilancia.

Tecnicamente non si tratta di una clausola statuta-

ria, poiché le regole di funzionamento sono quelle ordinarie ed il conflitto viene prevenuto modificando "a monte" l'equilibrio paritetico della compagine, tuttavia può annoverarsi fra gli strumenti a disposizione per evitare lo stallo.

Questa soluzione è diffusa soprattutto nelle *joint venture* societarie paritetiche e viene attuata mediante l'intestazione a un **Trustee professionale** di comune fiducia di una partecipazione minima ma determinante oppure **mediante il c.d. "voting Trust"** (con cui si attua una separazione fra diritti di voto e diritti patrimoniali della partecipazione attribuendo solo i primi al *voting trustee*).

L'intestazione fiduciaria è altresì diffusa nelle società familiari, spesso funzionale al **passaggio generazionale** tra più rami, nelle quali può essere **l'imprenditore capostipite** a tenersi la cosiddetta **"golden share"**: si pensi ad una società familiare in cui il fondatore abbia già trasferito il controllo ai figli senza però individuare un gruppo di comando (per esempio perché le partecipazioni sono state trasferite in comproprietà ai componenti della seconda generazione per motivi fiscali, oppure perché in quel momento storico il capostipite non ha ancora individuato il successore o non sono maturi i tempi per attuare il passaggio generazionale).

#5. - Tirando le somme, queste clausole:

a) possono essere contenute **sia nello statuto** (quindi essere conoscibili da tutti mediante una visita camerale al Registro Imprese) **sia in un patto parasociale** (che normalmente è un documento privato fra i sottoscrittori);

b) normalmente vengono inserite **in sede di costituzione** della società, tuttavia nulla toglie che vengano **inserite successivamente** (per esempio in occasione di una cessione di partecipazione sociale, oppure in occasione di una assemblea convocata per una modifica statutaria). Anzi a volte è proprio il loro inserimento la *condicio sine qua non* della cessione di quota o dell'adozione di una determinata decisione;

c) avendo **operatività immediata** al momento del loro esercizio, evitano lungaggini e costi connessi ad azioni giudiziarie.

Hanno quindi innegabili vantaggi fermo restando quanto detto sopra. Va da sé che i benefici connessi a tali clausole sono direttamente proporzionali all'accuratezza e completezza della loro regolamentazione.

Strutture
di Nelu Pascu



A cura di

CTP CECCATO
TORMEN
& PARTNERS
CONSULENTI DEL LAVORO

Il trasferimento d'azienda nell'ambito delle procedure concorsuali. Uno sguardo al passato per comprendere le novità del futuro Codice.

di Dario Ceccato (Founding Ceccato Tormen & Partners)
e Giovanna Pistore (Senior Partner Ceccato Tormen & Partners)



Con la recente sentenza n. 3411 del 2022, la Corte di Cassazione torna sulla possibilità che gli accordi sindacali conclusi ai sensi dell'art. 47, c. 4-bis e c. 5, l. n. 428/1990, possano derogare alla disciplina dell'art. 2112, comma 1, c.c., a mente del quale il trasferimento dell'azienda non produce alcuna soluzione di continuità nel rapporto di lavoro, che continua con il cessionario alle medesime condizioni stipulate col cedente.

L'art. 47, l. n. 428/1990, nella formulazione vigente al tempo dei fatti per cui era causa, prevedeva, al comma 4-bis, che "nel caso in cui sia stato raggiunto un accordo circa il mantenimento, anche parziale, dell'occupazione, l'art. 2112 c.c. trova applicazione nei termini e con le limitazioni previste dall'accordo medesimo qualora il trasferimento riguardi aziende: a) delle quali sia stato accertato lo stato di crisi aziendale, ai sensi della L. 12 agosto 1977, n. 675, art. 2, comma 5, lett. c); b) per le quali sia stata di-

sposta l'amministrazione straordinaria, ai sensi del D.Lgs. 8 luglio 1999, n. 270, in caso di continuazione o di mancata cessazione dell'attività". Disponeva, al successivo comma 5, che "qualora il trasferimento riguardi imprese nei confronti delle quali vi sia stata dichiarazione di fallimento, omologazione di concordato preventivo consistente nella cessione dei beni, emanazione del provvedimento di liquidazione coatta amministrativa ovvero di sottoposizione all'amministrazione straordinaria, nel caso in cui la continuazione dell'attività non sia stata disposta o sia cessata e nel corso della consultazione di cui ai precedenti commi sia stato raggiunto un accordo circa il mantenimento anche parziale dell'occupazione, ai lavoratori il cui rapporto di lavoro continua con l'acquirente non trova applicazione l'art. 2112 c.c., salvo che dall'accordo risultino condizioni di miglior favore", aggiungendo infine che "il predetto accordo può altresì prevedere che il trasferimento non riguardi il

personale eccedentario e che quest'ultimo continui a rimanere, in tutto o in parte, alle dipendenze dell'alienante".

Entrambe le norme, quindi, dispongono che le patruzioni collettive possano incidere sull'applicazione della disciplina in materia di trasferimento d'azienda. La giurisprudenza, tuttavia, interpreta l'ampiezza della deroga secondo latitudini differenti.

L'art. 47, l. n. 428/1990, contiene infatti una diversità di disciplina, ai fini dell'applicazione o meno dell'art. 2112 c.c., tra procedure che presuppongono la cessazione dell'attività d'impresa o, comunque, la sua non continuazione, previste al comma 5, e procedure non liquidative, regolate al comma 4-bis.

Il legislatore ha inteso limitare ai soli casi di procedure concorsuali liquidative, nel corso delle quali non sia stata disposta o sia cessata l'attività (ossia all'ipotesi dell'art. 47, comma 5, a differenza del comma 4-bis), la deroga al generale principio della continuità dei rapporti di lavoro di tutti i dipendenti addetti all'azienda trasferita.

Nel contesto dell'art. 47, c. 5, in caso di trasferimento di imprese o parti di imprese il cui cedente sia oggetto di una procedura fallimentare o di una procedura di insolvenza analoga aperta in vista della liquidazione dei beni del cedente stesso (concordato preventivo liquidatorio omologato), il principio generale è (per i lavoratori trasferiti alle dipendenze del cessionario) l'esclusione delle tutele di cui all'art. 2112 c.c., salvo che l'accordo preveda condizioni di miglior favore; la regola è dunque l'inapplicabilità dell'art. 2112 c.c., salvo deroghe. Ad avviso della Corte, le procedure fallimentari concernenti le imprese cedenti rientrano pienamente nel campo di applicazione dell'art. 47, comma 5, poiché sono ontologicamente ed esclusivamente preordinate alla liquidazione della società dichiarata fallita. Eventuali segmenti di prosecuzione dell'attività imprenditoriale, quali l'affitto o la vendita del ramo di azienda, rappresentano solamente strumenti orientati ad una funzione liquidatoria, finalizzati a conservare il valore di avviamento sul mercato per incrementare il più possibile il compendio aziendale per la distribuzione ai creditori.

Al contrario, nel comma 4-bis la regola è di ordine positivo ("trova applicazione"), per cui la specificazione "*nei termini e con le limitazioni previste dall'accordo medesimo*" non può avere un significato sostanzialmente equivalente - con sovrapposizione di effetti - rispetto al comma 5, se non contraddicendo la *ratio* sottesa alla diversità testuale delle previsioni.

L'unica lettura coerente della legge risulta quella che si coordina con le indicazioni offerte dalla Corte di Giustizia, nel senso che gli accordi sindacali, nell'ambito di procedure di insolvenza aperte nei confronti del cedente sebbene non in vista della liquidazione dei beni, non possono disporre dell'occupazione preesistente al trasferimento di impresa.

Quindi, il comma 4-bis ammette solo modifiche, eventualmente anche *in peius*, all'assetto economico-normativo in precedenza acquisito dai singoli lavoratori, ma non autorizza una lettura che consenta anche la deroga al passaggio automatico dei lavoratori all'impresa cessionaria.

Uno sguardo al futuro

Risulta importante considerare come i principi e ragionamenti dedotti siano plasmati nel futuro Codice della Crisi di impresa (già oggetto di ennesimo differimento).

In effetti si devono fin da subito rilevare le modifiche apportate dall'art. 368, comma 4, del d. lgs. n. 14/2019. Ai sensi del comma 4-bis, secondo il testo che entrerà in vigore a decorrere dal 15 luglio 2022 "*nel caso in cui sia stato raggiunto un accordo, nel corso delle consultazioni di cui ai precedenti commi, con finalità di salvaguardia dell'occupazione, l'articolo 2112 del codice civile, fermo il trasferimento al cessionario dei rapporti di lavoro, trova applicazione, per quanto attiene alle condizioni di lavoro, nei termini e con le limitazioni previste dall'accordo medesimo, da concludersi anche attraverso i contratti collettivi di cui all'articolo 51 del decreto legislativo 15 giugno 2015, n. 81, qualora il trasferimento riguardi aziende: a) per le quali vi sia stata la dichiarazione di apertura della procedura di concordato preventivo in regime di continuità indiretta, ai sensi dell'articolo 84, comma 2, del codice della crisi e dell'insolvenza, con trasferimento di azienda successivo all'apertura del concordato stesso; b) per le quali vi sia stata l'omologazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti, quando gli accordi non hanno carattere liquidatorio; c) per le quali è stata disposta l'amministrazione straordinaria, ai sensi del decreto legislativo 8 luglio 1999, n. 270, in caso di continuazione o di mancata cessazione dell'attività*" (articolo 368, c. 4, lettera b), d. lgs. n. 14/2019).

Tale norma appare maggiormente comprensibile se letta con gli occhi della giurisprudenza qui commentata. I pacifici riferimenti alle "*condizioni di lavoro*", quale perimetro derogabile, ovvero il campo di applicazione riservato alle procedure non liquidatorie (con la pregevole indicazione del concordato preventivo con continuità indiretta) ci consentono di capire che la scelta del legislatore è quella di con-

segnare una continuità applicativa nonostante la novella dell'art 368, comma 4 (che prosegue l'opera già iniziata dalla giurisprudenza).

Diverso, invece, il comma 5 dell'art 47.

Il suo testo novellato disporrà che *"qualora il trasferimento riguardi imprese nei confronti delle quali vi sia stata apertura della liquidazione giudiziale o di concordato preventivo liquidatorio, ovvero emanazione del provvedimento di liquidazione coatta amministrativa, nel caso in cui la continuazione dell'attività non sia stata disposta o sia cessata, i rapporti di lavoro continuano con il cessionario. Tuttavia, in tali ipotesi, nel corso delle consultazioni di cui ai precedenti commi, possono comunque stipularsi, con finalità di salvaguardia dell'occupazione, contratti collettivi ai sensi dell'articolo 51 del decreto legislativo 15 giugno 2015, n. 81, in deroga all'articolo 2112, commi 1, 3 e 4, del codice civile; resta altresì salva la possibilità di accordi individuali, anche in caso di esodo incentivato dal rapporto di lavoro, da sottoscrivere nelle sedi di cui all'articolo 2113, ultimo comma del codice civile"*.

Il principio qui convenuto appare semplice. L'assenza di un accordo ex art 51 del d.lgs. n. 81/2015 non consentirà alcuna deroga alle previsioni dei primi tre commi dell'art. 2112 c.c., in continuità con una dizione letteralmente diversa ma teologicamente identica del vigente comma 5.

Certo. Dal tenore normativo novellato deriva un principio prima unicamente estraibile dalla giurisprudenza (e che non ha consentito, in molte situazioni, il perfezionarsi di operazioni che avrebbero potuto creare "moneta fallimentare" in favore della

massa debitoria) ossia che l'intesa sindacale consentirà, anche senza rinunce individualistiche, la disapplicazione dell'art. 2112, c. 1-3.

Il tutto, da rilevarsi, non senza alcuni dubbi:

- come comportarsi in quelle procedure le quali non sono destinatarie, per vincoli numerici, di procedure sindacali ex art. 47, comma quinto? Se ne dovrebbe derivare il principio secondo il quale, per ottenere le prerogative qui in discussione, l'accordo ex art. 51 vada in ogni caso raggiunto;
- Per quanto la norma faccia *"salva la possibilità di accordi individuali, anche in caso di esodo incentivato"*, vi è da rilevare che tale emolumento non dovrebbe essere disposto e erogato dalla procedura liquidatoria ma dall'eventuale cessionario. Strategicamente, riteniamo che saranno poche le procedure che offriranno incentivi a lavoratori o, quantomeno, che tale valore andrà chiaramente a ridurre il prezzo offerto per il compendio aziendale oggetto di vendita.
- Se ne potrebbero inferire delle astratte lesioni del principio della *par condicio creditorum*, dato che l'erogazione (a pochi) di somme incentivanti l'esodo abatteranno il valore di vendita dell'azienda (il quale concorrerà chiaramente al soddisfacimento di tutto il ceto creditorio secondo i noti gradi di privilegio).

Senza contare i rapporti con i fondi di garanzia di cui alla legge n. 297 del 1982 o fondo di tesoreria ex lege n. 296/2006, art. 1, commi 755 e seguenti.

Licenziamento illegittimo: determinazione della retribuzione globale di fatto

Elisa Boscaro

La Corte di Cassazione, con sentenza n.8040 dello scorso 11 marzo 2022, ha confermato che la Retribuzione Globale di Fatto, base di calcolo dell'indennità risarcitoria da corrispondere al lavoratore nelle ipotesi di accertato licenziamento illegittimo ex art. 18 Legge n. 300/1970, deve essere ragguagliata alla retribuzione che il lavoratore avrebbe percepito se avesse lavorato (ovvero, tutti i compensi la cui percezione non può essere definita certa, né quelli connessi a specifiche modalità di svolgimento della prestazione lavorativa, né quelli aventi carattere eccezionale o occasionale possono essere ricompresi nella definizione della retribuzione globale di fatto). Come desumibile, è evidente che anche al ricorrere di questi spiacevoli episodi, più gli accordi con i dipendenti saranno chiari e corrispondenti ai requisiti di legge, più sarà semplice individuare anche le voci retributive da utilizzare nella definizione di un'eventuale retribuzione globale di fatto.

La legge (art. 18 c. 4 della L. n. 300/70) prevede il diritto del lavoratore alla corresponsione di un'indennità risarcitoria commisurata all'ultima retribuzione globale di fatto, qualora la sentenza del giudice incaricato dichiari l'illegittimità del licenziamento irrogato dalla parte datoriale (ad esempio questo può verificarsi quando il licenziamento è comminato in assenza di giusta causa o giustificato motivo oggettivo o nei casi in cui il fatto rientra tra le condotte punibili con sanzione conservativa).

Qualora, con sentenza del giudice incaricato, il licenziamento irrogato dalla parte datoriale sia dichiarato illegittimo (ad esempio questo può verificarsi quando il licenziamento sia stato comminato in assenza di giusta causa o giustificato motivo oggettivo o nei casi in cui il fatto rientri tra le condotte

te punibili con sanzione conservativa) l'art. 18 c. 4 della L. 300/1970, c.d. "Statuto dei Lavoratori", configura la possibilità per il lavoratore di accedere a un'indennità risarcitoria che deve essere commisurata all'ultima retribuzione globale di fatto.

Nonostante siano passati più di cinquant'anni dall'introduzione di questa fondamentale disposizione di legge, permangono tuttora dubbi su quali siano gli elementi che compongono detta retribuzione.

La Costituzione, all'art. 36, definisce la retribuzione come quel corrispettivo ricevuto a fronte della prestazione lavorativa, il quale deve essere **proporzionato alla qualità e quantità della prestazione**.

Nella pratica, il valore minimo della retribuzione, differenziato sulla base di settore di attività e mansione svolta, è definito dalla contrattazione collettiva; in aggiunta le parti possono decidere di considerare degli elementi aggiuntivi.

Il trattamento economico corrisposto al lavoratore potrà dunque ben risultare composto da altre voci, oltre il minimo salariale, quali a titolo esemplificativo:

- Elemento distinto della retribuzione;
- Indennità legate alla mansione a compensazione di particolari attività;
- Superminimo assorbibile o non assorbibile;
- Straordinario forfettizzato;
- Scatti di anzianità;
- Altri elementi aggiuntivi pattuiti tra le parti.

La retribuzione globale di fatto in materia di licenziamento legittimo permette di quantificare l'indennità da corrispondere al lavoratore a ristoro del pregiudizio subito a seguito del licenziamento illegittimo.

In assenza di una norma che fornisca un elenco degli elementi da annoverare nella definizione della retribuzione globale di fatto, non essendoci neppure un utile rinvio alla contrattazione collettiva in tal senso, l'orientamento giurisprudenziale si è evoluto nell'utilizzare come parametro il corrispettivo che il lavoratore avrebbe percepito in caso di "normale" svolgimento della prestazione.

Tuttavia talvolta gli elementi che compongono la retribuzione globale di fatto corrisposta al lavoratore, anche a ridosso dell'avvenuto licenziamento, non corrispondono alla retribuzione pattuita tra le parti. Da qui la necessità di discriminare quali tra questi siano utili nella definizione della retribuzione globale di fatto.

Non potendo quantificare in termini economici il "normale" svolgimento dell'attività, la giurisprudenza ritiene che, ai fini del computo della retribuzione globale di fatto, rientrino tutti quegli elementi retributivi percepiti in aggiunta alla paga base, anche in via non continuativa, ma che non abbiano il carattere dell'eccezionalità ed occasionalità.

A questo proposito, si riporta un passaggio della sentenza in trattazione: *"....premessa la natura risarcitoria dell'indennità liquidata in conseguenza dell'accertata illegittimità del licenziamento (...), quanto alla sua commisurazione, ritiene questa Corte, in adesione al costante orientamento del giudice di legittimità (...), che la nozione di "retribuzione globale di fatto" non possa che rimandare a **quella che il lavoratore***

avrebbe ricevuto se avesse lavorato, con esclusione dei compensi eventuali, di cui non sia certa la percezione, di quelli legati a particolari modalità di svolgimento della prestazione stessa ed aventi carattere occasionale o eccezionale."

La questione in tal sede affrontata dalla Corte muoveva dal ricorso promosso dal lavoratore licenziato, volto ad ottenere valorizzazione dell'indennità di servizio estero (cd ISE), dallo stesso percepite, nella quantificazione e definizione della retribuzione globale di fatto connessa all'intercorso licenziamento.

In conclusione la Cassazione ha rigettato il ricorso in questione, escludendo dal computo della retribuzione globale di fatto l'indennità di servizio estero in quanto emolumento volto *"a compensare non la maggiore gravosità/difficoltà della prestazione, ma altri disagi come - ad esempio - quelli connessi al trasferimento, ai viaggi, alla locazione di un immobile nel nuovo luogo di lavoro, etc."*

Infatti, prosegue la cassazione *"nel concetto di retribuzione globale di fatto vanno ricomprese solo le poste retributive e nemmeno tutte, dovendosi, come detto, escludersi quelle aventi carattere occasionale o eccezionale."*

Già con sentenza n. 14112 del 2016 la Corte di Cassazione negava la natura retributiva dell'indennità di servizio estero in quanto finalizzata a sopperire agli oneri derivanti dalla permanenza nella sede straniera.

Interpello n. 158/2022: sconti d'uso riconosciuti ai dipendenti

di Luca Cogo (in collaborazione con Alessia Marolla)

L'Agenzia delle Entrate con l'Interpello 158 del 25 marzo 2022 chiarisce quale regime fiscale debba essere riconosciuto agli sconti concessi dal datore di lavoro ai propri dipendenti.

Nel caso di specie la società istante, operativa nell'ambito del retail di beni alimentari e non, chiedeva riscontro all'Agenzia circa il corretto trattamento dello sconto (nel caso di specie, pari al 5% rispetto al prezzo di vendita ordinariamente praticato) applicato ai propri dipendenti sull'acquisto di beni dalla stessa commercializzati. Nello specifico sosteneva che il regime fiscale di tale diminuzione dovesse considerarsi "sconto d'uso" e, pertanto, essere escluso dalla base imponibile del reddito da lavoro dipendente.

Il dubbio rilevava circa il regime fiscale della scontistica; in particolare ci si domandava se la diminuzione del prezzo dovesse essere valorizzata ai fini del fringe benefit come servizio offerto dall'azienda a favore dei dipendenti e, pertanto, rientrare nel limite di esenzione pari ad € 258,23.

Con questo interpello, l'Agenzia sdogana questo tema utilizzando come parametro di riferimento il prezzo al grossista e riprendendo la disciplina degli "sconti d'uso". Tale disciplina, richiamata nell'ambito dell'Interpello in trattazione relativo alle scontistiche convenzionalmente applicate ai dipendenti, ne determina la non imponibilità, atteso che il valore normale di riferimento è pari alla differenza tra il valore normale del bene ricevuto e le somme pagate.

Di seguito analizziamo i dettagli della fattispecie e la panoramica normativa di riferimento.

La fonte di riferimento primaria è il TUIR (DPR n. 917 del 1986, Testo Unico delle Imposte sul Red-

dito), ove è innanzitutto definito, sulla base del principio di onnicomprensiva, il reddito da lavoro dipendente: rientra nel reddito di lavoro dipendente tutto ciò che viene percepito dal lavoratore, in costanza del rapporto di lavoro, anche qualora non vi sia un nesso diretto tra effettività della prestazione di lavoro reso e le somme e/o i valori percepiti. A definizione dei compensi non imponibili intervengono poi numerose disposizioni, contenute nell'articolo 51, lettere dalla a) alla f), del TUIR, che escludono dal reddito varie erogazioni, con finalità agevolativa. Tra di esse possiamo richiamare: le opere o i servizi riconosciuti dal datore di lavoro volontariamente o in conformità di contratto o di accordo o di regolamento aziendale, utilizzabili dalla generalità dei dipendenti o categorie di dipendenti, per specifiche finalità di educazione, istruzione, ricreazione, assistenza sociale e sanitaria o culto.

Quanto sopra può certamente rilevare ed essere modulato sulla base delle esigenze aziendali nella predisposizione di piani di **welfare**, i quali possono essere definiti come l'insieme di beni e servizi che un'azienda concede sulla base di un accordo con le rappresentanze sindacali, oppure in virtù di una scelta unilaterale, in favore dei propri dipendenti per soddisfare alcuni bisogni di carattere extra lavorativo.

Tra i servizi che possono essere messi a disposizione dal datore di lavoro, non annoverabili nel reddito da lavoro dipendente sulla base delle disposizioni del TUIR, troviamo:

- Servizi di trasporto collettivo;
- Servizi per familiari anziani e non autosufficienti;
- Servizi di mense aziendali o ticket restaurant;

- Ulteriori beni e servizi di valore non superiore a 258,23 euro.

Questi, anche conosciuti come *fringe benefits*, sono disciplinati all'art. 51, comma 3-bis, il quale stabilisce che *"l'erogazione di beni, prestazioni, opere e servizi da parte del datore di lavoro può avvenire mediante documenti di legittimazione, in formato cartaceo o elettronico, riportanti un valore nominale"*, non potendo essere monetizzati o ceduti a terzi. Essi, pertanto, sono compensi che non vengono offerti in denaro ma tramite beni o servizi, i quali vengono riconosciuti al fine di integrare la retribuzione o per incentivare una maggiore produttività.

Tali benefici sono stimati al loro "valore normale", il quale fa riferimento:

- ai listini o tariffe del soggetto che ha fornito i beni o servizi, e, in mancanza, alle mercuriali ed ai listini delle Camere di Commercio ed alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso;
- al prezzo mediamente praticato dall'azienda nelle cessioni ai grossisti, per i generi in natura prodotti dall'azienda e ceduti ai dipendenti (gratuitamente o meno).

Sono esenti i compensi in natura di valore complessivo non superiore a € 258,23, pertanto, in caso di valore superiore, lo stesso è interamente imponibile.

Alla luce di questa breve panoramica, analizziamo il caso affrontato dall'Agenzia.

Nel caso di specie, il riconoscimento della scontistica sugli acquisti (di natura personale) effettuati dalla società, avveniva tramite il loro badge nei limiti della retribuzione netta. La Società riconosceva

anche promozioni al resto della clientela, non cumulabili con gli sconti concessi ai dipendenti tramite il proprio badge. Pertanto l'Istante, in qualità di sostituto d'imposta, chiedeva all'Agenzia se la concessione dello sconto ai propri dipendenti, per gli stessi, dovesse essere considerato un compenso di natura imponibile soggetto alla ritenuta d'acconto Irpef.

L'Agenzia delle Entrate, nella definizione del caso propostole, rinvia alla disciplina sugli *"sconti d'uso"*, ricordando, in particolare, la Risoluzione n. 26/E/2010, con la quale era stato precisato che per i beni ed i servizi offerti dal datore di lavoro ai dipendenti, il valore normale di riferimento potesse essere costituito dal prezzo scontato che il fornitore pratica sulla base di apposite convenzioni ricorrenti nella prassi aziendale.

Ai fini della definizione del valore imponibile l'Agenzia delle Entrate richiama la Circolare n. 326/1997 del Ministero delle Finanze, ove si precisa che: il reddito da assoggettare a tassazione è pari al valore normale soltanto se il bene è ceduto o il servizio è prestato gratuitamente. Diversamente, laddove per la cessione del bene (anche se prodotto dall'azienda e ceduto al dipendente) o per la prestazione del servizio il dipendente corrispondesse delle somme (con il sistema del versamento o della ritenuta) è necessario determinare il valore da assoggettare a tassazione sottraendo tali somme dal valore normale del bene o del servizio.

Nel caso di specie, considerato che il lavoratore corrispondeva il valore normale del bene sottraendo gli *"sconti d'uso"*, l'Agenzia delle Entrate ha ritenuto non imponibile l'importo di tale sconto.

La cd. direttiva trasparenza (dir. UE n.2019/1152)

di Claudia Ogriseg

A partire dal **prossimo 1° agosto 2022**, dovrà essere recepita in Italia la cd. "direttiva trasparenza" (dir. UE n.2019/1152).

Imprese e datori di lavoro saranno tenuti a garantire che dipendenti e collaboratori, anche occasionali, siano adeguatamente informati sulle condizioni di lavoro applicate al loro rapporto.

Il recepimento della cd. **direttiva trasparenza** imporrà un **ripensamento sui contenuti dei contratti di lavoro e collaborazione**: *"La presente direttiva stabilisce diritti minimi che si applicano a tutti i lavoratori nell'Unione che hanno un contratto di lavoro o un rapporto di lavoro quali definiti dal diritto, dai contratti collettivi o dalle prassi in vigore in ciascuno Stato membro, tenendo conto della giurisprudenza della Corte di giustizia"* (art.1 dir. UE n.2019/1152).

L'obiettivo della direttiva UE n.2019/1152 è di uniformare le legislazioni degli Stati membri affinché nell'Unione Europea siano garantite condizioni di lavoro "trasparenti".

L'ambito di applicazione dei nuovi obblighi di informazione

La disciplina di recepimento non potrà limitarsi a potenziare gli obblighi informativi solo per i lavoratori subordinati (cfr. d. lgs. n.152/1997).

L'ampia portata del campo di applicazione della direttiva n.2019/1152 consentirà a ciascuno Stato membro di potenziare gli obblighi informativi anche per collaborazioni e prestazioni occasionali. Le **nuove regole dovranno interessare dipendenti/collaboratori** a prescindere dalla durata del contratto (includendo quindi sia rapporti a tempo determinato, sia indeterminato), dal regime orario (includendo part-time e lavoro intermittente), dall'esistenza di un utilizzatore (includendo

lavoratori somministrati dalle Agenzie di lavoro), dalla subordinazione (includendo collaborazioni coordinate e continuative, prestazioni occasionali), dalla natura speciale del rapporto (includendo lavoratori marittimi, della pesca e domestici).

Ciascuno Stato membro potrà in sede di recepimento escludere l'applicazione delle norme per quei rapporti di lavoro il cui orario effettivo sia inferiore a tre ore settimanali. Resteranno invece esclusi i rapporti di agenzia, i rapporti di lavoro nell'impresa familiare, alcune forme speciali di lavoro pubblico e i lavoratori autonomi. Nel considerando n. 8 della direttiva UE n.2019/1152 si specifica che *"i veri lavoratori autonomi non dovrebbero rientrare nell'ambito di applicazione della presente direttiva poiché non soddisfano tali criteri. L'abuso dello status di lavoratore autonomo, quale definito nel diritto nazionale, a livello nazionale o in situazioni transfrontaliere, è una forma di lavoro falsamente dichiarato che è spesso associato al lavoro nero. Il falso lavoro autonomo si verifica quando una persona è dichiarata lavoratore autonomo pur soddisfacendo le condizioni caratteristiche di un rapporto di lavoro, al fine di evitare determinati obblighi legali o fiscali. Tali persone dovrebbero rientrare nell'ambito di applicazione della presente direttiva. La determinazione dell'esistenza di un rapporto di lavoro dovrebbe essere guidata dai fatti relativi all'effettiva prestazione del lavoro e non dalla descrizione del rapporto da parte delle parti"*.

I contenuti dei nuovi obblighi informativi

Secondo quanto prescritto dalla direttiva UE n.2019/1152 gli obblighi informativi dovranno riguardare gli **«elementi essenziali del rapporto di lavoro»**:

- l'identità delle parti del rapporto lavorativo
- la sede di lavoro ovvero la facoltà del lavoratore/collaboratore di determinare la propria

- sede lavorativa
- la data di inizio e fine del rapporto di lavoro, se a termine
 - il periodo di prova
 - l'inquadramento del lavoratore (categoria, livello e qualifica o, in alternativa, la descrizione sommaria del lavoro)
 - la retribuzione comprensiva dell'importo di base iniziale, gli elementi componenti la stessa la frequenza e le modalità di pagamento
 - la programmazione dell'orario ordinario di lavoro, la durata della giornata lavorativa o settimanale standard e le eventuali previsioni per il riconoscimento dello straordinario nonché eventuali disposizioni per i cambi di turno
 - la durata delle ferie e degli eventuali congedi retribuiti
 - il diritto a ricevere la formazione obbligatoria (da erogarsi possibilmente nell'ambito dell'orario di lavoro)
 - la durata del preavviso e la relativa procedura a cui devono attenersi le parti in caso di cessazione del rapporto
 - gli enti e gli istituti che ricevono i contributi previdenziali e assicurativi e le tutele previdenziali riconosciute dal datore di lavoro
 - il contratto collettivo nazionale con l'indicazione delle parti che lo hanno sottoscritto, e gli eventuali contratti collettivi di secondo livello (territoriali e/o aziendali) applicati al rapporto di lavoro

Qualora l'andamento dell'attività lavorativa fosse del tutto o per lo più imprevedibile, la direttiva UE n.2019/1152 prevede che ciascuno Stato membro introduca per il datore di lavoro obblighi informativi in merito:

- al principio della variabilità dell'orario di lavoro, il numero delle ore retribuite garantite e la remunerazione del lavoro svolto in aggiunta a quelle garantite;
- le ore e i giorni di riferimento entro i quali il lavoratore può essere obbligato a lavorare;
- il periodo minimo di preavviso spettante al lavoratore prima dell'inizio di un incarico di lavoro

Oggetto di particolare informativa dovrà interessare le modalità di esecuzione della prestazione qualora fossero organizzate mediante l'utilizzo di **sistemi decisionali o di monitoraggio automatizzati**. In linea con quanto già prescritto nel Reg. UE n.2016/679 (GDPR) e nell'art.4 legge n.300/1970 dovrà essere prestata particolare attenzione alle informative sul trattamento dei dati personali

Ma vi è di più. In caso di **missione all'estero** le condizioni di contratto in caso di invio del dipendente/ collaboratore dovranno indicare:

- il paese o i paesi di svolgimento dell'attività e la sua durata prevista
- la valuta per il pagamento del compenso
- eventuali benefici in denaro o in natura concessi agli incarichi lavorativi
- informazioni sull'eventuale rimpatrio e, in caso affermativo, sulle condizioni disciplinanti il rimpatrio del lavoratore
- la retribuzione cui il lavoratore/collaboratore ha diritto in conformità alla legge applicabile dello Stato membro ospitante
- le eventuali indennità specifiche per il distacco e le eventuali modalità di rimborso delle spese di viaggio, vitto e alloggio
- il collegamento al sito web nazionale ufficiale unico sviluppato dallo Stato membro ospitante non potrà superare i sei mesi, salvo casi in cui possa essere questo giustificato dalla natura dell'impiego ovvero corrisponda all'interesse del lavoratore

Le modalità di adempimento degli obblighi informativi

Nel recepire la direttiva n.2019/1152 il **diritto all'informazione** dovrà essere garantito tramite atti scritti condivisi **già in occasione della sottoscrizione del contratto individuale di lavoro** ovvero con la copia della comunicazione di instaurazione del rapporto di lavoro e non potrà essere ritardato oltre il settimo giorno lavorativo. Gli Stati membri in occasione del recepimento della direttiva saranno tenuti a provvedere affinché le informazioni sulle disposizioni legislative, regolamentari e amministrative o statutarie o sui contratti collettivi applicabili che disciplinano il quadro giuridico di riferimento siano messe a disposizione gratuitamente in modo chiaro, trasparente, completo e facilmente accessibile a distanza e per via elettronica, anche attraverso i portali online (art.5 dir. UE n.2019/1152).

Solo alcune informazioni potranno essere comunicate entro il mese successivo all'inizio della prestazione lavorativa.

Le sanzioni

Nella direttiva UE n.2019/1152 non si quantificano le **sanzioni**, ma si precisa che devono essere **proporzionate e dissuasive** (art.19 dir UE n.2019/1152).

Nel testo di recepimento attualmente in di-

scussione in Italia qualora il datore di lavoro ometta le descritte informazioni ovvero le comunichi in ritardo o in modo incompleto si prospetta una sanzione amministrativa pecuniaria da 250 euro a 1.500 euro per ogni lavoratore interessato che potrà essere irrogata dall'Ispettorato territoriale del lavoro, previa denuncia da parte del lavoratore e previo accertamento ispettivo.

Osservazioni conclusive

È sempre consigliabile revisionare i format contrattuali per adeguarli a novità normative e/o giurisprudenziali. Nei prossimi sei mesi questo tipo di intervento sulla contrattualistica sarà indispensabile affidarlo a professionisti esperti in ambito giuslavoristico ma attenti ai profili di fiscalità internazionale e a quelli della protezione dei dati personali (GDPR).

Obblighi di non concorrenza e divieto di storno di clientela

Giovanna Pistore

Nella redazione di patti con i dipendenti relativi agli obblighi successivi alla cessazione del rapporto, vengono di frequente accomunati il divieto di svolgere attività in concorrenza e quello di stornare la clientela.

Tuttavia, si tratta di clausole soggette a regimi differenti, a cui bisognerà prestare attenzione nella redazione delle pertinenti clausole. Percorriamone insieme i punti di rilievo.

Obblighi di non concorrenza

È noto come, l'art. 2125 c.c. dispone la possibilità di limitare lo svolgimento dell'attività del prestatore di lavoro, per il tempo successivo alla cessazione del contratto, con atto scritto in cui siano pattuiti un corrispettivo e determinati i limiti di oggetto, di tempo e di luogo.

Nella sostanza, per quanto al contenuto dei patti in questione, la giurisprudenza (Cass. 4 agosto 2021, n. 22247) ha affermato che occorre osservare i seguenti criteri:

a) il patto non deve necessariamente limitarsi alle mansioni espletate dal lavoratore nel corso del rapporto, ma può riguardare qualsiasi prestazione lavorativa che possa competere con le attività economiche svolte dal datore di lavoro, da identificarsi in relazione a ciascun mercato nelle sue oggettive strutture, ove convergano domande e offerte di beni o servizi identici o comunque parimenti idonei a soddisfare le esigenze della clientela del medesimo mercato;

b) non deve essere di ampiezza tale da comprimere la esplicazione della concreta professionalità del

lavoratore in termini che ne compromettano ogni potenzialità reddituale;

c) circa il corrispettivo dovuto, il patto non deve prevedere compensi simbolici o manifestamente iniqui o sproporzionati in rapporto al sacrificio richiesto al lavoratore e alla riduzione delle sue capacità di guadagno, indipendentemente dall'utilità che il comportamento richiesto rappresenta per il datore di lavoro e dal suo ipotetico valore di mercato (cfr. Cass. n. 9790 del 2020);

d) il corrispettivo del patto di non concorrenza può essere erogato anche durante il rapporto di lavoro (per tutte Cass. n. 3507 del 2001).

Il punto maggiormente dolente nella redazione del patto, corrisponde solitamente alla determinazione di un compenso che sia equo. A questo proposito è stata ritenuta legittima la corresponsione di un emolumento pari al 60% della RAL precedentemente percepita dal lavoratore (Cass. n. 22247/2021). È bene dire, tuttavia, che altre decisioni si attestano su somme nettamente inferiori, e in particolare su percentuali pari circa al 35% dell'ultima retribuzione.

Il divieto di storno di clientela

Oltre agli obblighi di non concorrenza, spesso i patti prevedono anche un divieto di storno di clientela. Secondo la Suprema Corte, simili pattuizioni esulano dalla portata dell'art. 2125 c.c. .

Infatti, il patto di non concorrenza ex art. 2125 c.c., e la clausola contrattuale contenente il divieto di storno di clientela, vietano due condotte differenti: la prima proibisce lo svolgimento di attività lavorativa in concorrenza con la società datrice, anche al

termine del rapporto di lavoro; la seconda, invece, impedisce il compimento di atti e comportamenti funzionali a sviare la clientela storica verso un'altra impresa datrice, sfruttando il rapporto di fiducia instaurato e consolidato durante il periodo di dipendenza con la prima società.

Il divieto di storno di clientela è poi teso a garantire la tutela dell'avviamento della società stipulante, dal momento che esso concorre al mantenimento e alla consolidazione dei buoni rapporti con il portafoglio di clienti acquisiti nel corso del tempo.

Non applicandosi l'art. 2125 c.c., viene meno la necessità di erogare un corrispettivo. Deve ritenersi, tuttavia, che debbano essere quantomeno circoscritte la clientela oggetto del divieto di storno e la durata del divieto, onde evitare che l'accordo risulti nullo per indeterminatezza dell'oggetto, ai sensi dell'art. 1346 c.c.

Si sottolinea, in aggiunta, che le attività in questione possono integrare atti di concorrenza sleale ai sensi dell'art. 2598, n. 3, c.c.. Citando la giurisprudenza infatti (v. di recente Tribunale Lucca sez. I, 15 giugno 2021, n. 605), non è esclusa la confi-

gurabilità dell'illecito anche quando l'atto lesivo del diritto del concorrente venga compiuto da un soggetto (il cosiddetto terzo interposto) il quale, pur non possedendo egli stesso i necessari requisiti soggettivi (non essendo cioè concorrente del danneggiato), agisca per conto di (o comunque in collegamento con) un concorrente del danneggiato stesso. In questo caso, il terzo va legittimamente ritenuto responsabile, in solido, con l'imprenditore che si sia giovato della sua condotta (Cass. sent. n. 9117 del 2017; n. 17459 del 2007; n. 6117 del 2005; n. 13623 del 1991). Onde integrare l'illecito anticoncorrenziale, non occorre la prova di un *pactum sceleris* tra l'imprenditore ed il terzo agente, viceversa reputandosi sufficiente una relazione di interessi tra il terzo autore degli atti e l'imprenditore avvantaggiato (Cass. sent. n. 18772 del 2019).

In caso di sviamento posto in essere dall'ex dipendente infedele a favore del nuovo datore di lavoro, quest'ultimo potrà essere chiamato a rispondere ai sensi dell'art. 2049 c.c., per l'illecito commesso dal suo prestatore.

UNA TANTUM € 200,00

di Paolo Tormen

Le disposizioni del c.d. Decreto Aiuti (D.L. n. 50/2022) recante "Misure urgenti in materia di politiche energetiche nazionali, produttività delle imprese e attrazione degli investimenti, nonché in materia di politiche sociali e di crisi Ucraina" sono entrate ufficialmente in vigore lo scorso 17.05.2022.

Tra le novità in ambito lavoristico spicca il c.d. Bonus 200 euro, da non confondere con la misura contenuta nel c.d. Decreto Ucraina, recante la possibilità per i datori di lavoro di erogare ai propri dipendenti fino a 200 euro di buoni benzina.

Nello specifico, l'art. 31, rubricato "Indennità una tantum per i lavoratori dipendenti", prevede l'erogazione di una indennità una tantum di 200 euro, che non costituisce reddito ai fini fiscali e non è sottoposta a prelievo contributivo, in favore dei lavoratori dipendenti che hanno beneficiato nel primo quadrimestre dell'anno 2022, del c.d. esonero contributivo dello 0,8% ex art. 1, comma 121, della l. 234/2021. La norma specifica che il lavoratore deve aver beneficiato dello sgravio contributivo in almeno una mensilità.

Nel merito ricordiamo come ai sensi dell'art. 1 comma 121, della legge di Bilancio 2022 e delle istruzioni operative poi fornite dall'INPS, hanno avuto accesso al beneficio tutti i lavoratori dipendenti il cui imponibile previdenziale mensile fosse stato pari o inferiore a 2.692 euro. La circolare INPS 43/2022 ha precisato che:

- l'importo mensile di 2.692 euro debba essere maggiorato, per la competenza del mese di dicembre, del rateo di tredicesima. Sarà, quindi,

riconosciuta la riduzione della quota a carico del lavoratore nella misura pari a 0,8 punti percentuali, nel mese di competenza di dicembre 2022, sia sulla retribuzione corrisposta nel mese, laddove inferiore o uguale al limite di 2.692 euro, sia sull'importo della tredicesima mensilità corrisposta nel medesimo mese, laddove inferiore o uguale a 2.692 euro;

- Laddove, invece, i ratei di mensilità aggiuntiva vengano erogati nei singoli mesi, fermo restando che la retribuzione lorda (imponibile ai fini previdenziali, al netto dei ratei di mensilità aggiuntiva corrisposti nel mese) sia inferiore o uguale al limite di 2.692 euro, sarà possibile accedere alla riduzione in trattazione anche sui ratei di tredicesima, qualora l'importo dei suddetti ratei non superi nel mese di erogazione l'importo di 224 euro (pari all'importo di 2.692 euro/12);
- Qualora un rapporto di lavoro, per il quale si stia fruendo della riduzione della quota a carico del lavoratore nella misura pari a 0,8 punti percentuali, terminasse prima di dicembre 2022, la riduzione contributiva in argomento potrà essere applicata, al fine di non determinare difformità di trattamento rispetto ai rapporti di lavoro che proseguono oltre il corrente anno, anche sulle quote di tredicesima corrisposte nel mese di cessazione, a condizione che l'importo di tali ratei sia inferiore o uguale a 2.692 euro;
- Qualora i CCNL prevedano l'erogazione di mensilità ulteriori rispetto alla tredicesima mensilità (ossia la quattordicesima mensilità), nel mese di erogazione di tale mensilità

aggiuntiva la riduzione contributiva non potrà trovare applicazione, poiché la disposizione in trattazione fa riferimento alla sola mensilità aggiuntiva della tredicesima per la maggiorazione della soglia mensile di reddito dei 2.692 euro.

Sul punto, **non si prevede una rideterminazione del beneficio in ragione della retribuzione del lavoratore e nemmeno una proporzionalità con la tipologia di rapporto di lavoro nell'anno.** Non sembrano esserci rideterminazione in ragione della percentuale part-time o della tipologia di contratto (a tempo determinato, somministrazione o JOC, a titolo esemplificativo).

L'indennità una tantum spetta ai lavoratori dipendenti una sola volta, anche nel caso in cui siano titolari di più rapporti di lavoro. La norma prevede inoltre che l'indennità non sia cedibile, né sequestrabile, né pignorabile. La stessa dovrà pertanto essere esclusa dai calcoli collegati ad un eventuale pignoramento presso terzi ovvero dalla liquidazione di una cessione dello stipendio.

Tra le condizionalità di accesso al beneficio, non si cita la continuità del rapporto di lavoro al momento dell'erogazione dell'indennità. Sembrerebbero così rientrare tra i beneficiari del bonus 200 euro anche i lavoratori il cui rapporto sia cessato prima del mese di erogazione dello stesso (aventi i requisiti da accesso). A titolo esemplificativo si pensi al lavoratore cessato nel mese di giugno 2022, che ha goduto dello sgravio contributivo nei primi 5 mesi dell'anno (o anche solo in uno dei mesi citati). In tale caso, parrebbe ricadere sull'ex datore di lavoro l'onere di erogazione dell'indennità economica nel mese di luglio 2022, a patto che il lavoratore stesso certifichi di non essere titolare delle prestazioni di cui all'articolo 32, commi 1 e 18 del D.L. 50/2022.

In presenza delle succitate condizioni, la norma prevede il riconoscimento automatico dell'indennità una tantum con la retribuzione erogata nel mese di luglio 2022 (mensilità di giugno 2022 ovvero luglio 2022 per chi utilizza il calendario sfasato). La norma prevede un automatismo condizionato alla previa dichiarazione del lavoratore di non essere titolare delle prestazioni di cui all'articolo 32, commi 1 e 18 del D.L. 50/2022. Il citato riferimento normativo prevede il riconoscimento, parallelamente e nella stessa misura e tempistiche dell'una tantum per i lavoratori dipendenti, di un bonus a favore di alcune categorie di lavoratori/pensionati c.d. "Indennità

una tantum per pensionati e altre categorie di soggetti". In particolare ne possono beneficiare:

- 1. soggetti residenti in Italia, titolari di uno o più trattamenti pensionistici a carico di qualsiasi forma previdenziale obbligatoria, di pensione o assegno sociale, di pensione o assegno per invalidi civili, ciechi e sordomuti,** nonché di trattamenti di accompagnamento alla pensione, con decorrenza entro il 30 giugno 2022 e reddito personale assoggettabile ad IRPEF, al netto dei contributi previdenziali e assistenziali, non superiore per l'anno 2021 a 35.000 euro;
- 2. lavoratori domestici** che abbiano in essere uno o più rapporti di lavoro, alla data di entrata del 18 maggio 2022. In tale caso la domanda viene presentata direttamente dagli Istituti di Patronato
- coloro che **hanno percepito per il mese di giugno 2022** le prestazioni NASPI e DIS-COLL (artt. 1 e 15 del decreto legislativo 4 marzo 2015 n. 22);
- coloro che nel corso del 2022 **percepiscono l'indennità di disoccupazione agricola di competenza del 2021**
- 5. titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa** di cui all'articolo 409 del codice di procedura civile i cui contratti sono attivi alla data del 18 maggio 2022. Questo a patto che i soggetti non sia già titolari a beneficiare del bonus 200 euro e non siano iscritti ad altre forme previdenziali obbligatorie. Ulteriore condizione è il fatto di non avere un reddito derivante dai suddetti rapporti non superiore a 35.000 euro per l'anno 2021.
- 6. Lavoratori che nell'anno 2021 siano stati beneficiari dell'Indennità per i lavoratori stagionali del turismo, degli stabilimenti termali, dello spettacolo** (art. 10 commi da 1 a 9 del decreto-legge 22 marzo 2021 n. 41, convertito)
- 7. Lavoratori stagionali, a tempo determinato e intermittenti** di cui agli articoli da 13 a 18 del d.lgs 81/2015 che, **nel 2021 abbiano svolto la prestazione per almeno 50 giornate.** Ulteriore condizione è il fatto di non avere un reddito derivante dai suddetti rapporti non superiore a 35.000 euro per l'anno 2021.
- 8. Lavoratori iscritti al Fondo pensione lavoratori dello spettacolo** che, nel 2021 abbiano almeno 50 contributi giornalieri versati.

Ulteriore condizione è il fatto di non avere un reddito derivante dai suddetti rapporti non superiore a 35.000 euro per l'anno 2021;

9. lavoratori autonomi, privi di partita IVA, non iscritti ad altre forme previdenziali obbligatorie che, nel 2021 siano stati titolari di contratti autonomi occasionali riconducibili alle disposizioni di cui all'articolo 2222 del codice civile, a patto che, per il 2021, vi sia l'accredito di almeno un contributo mensile, e i lavoratori siano già iscritti al 18 maggio 2022 alla Gestione separata

10. gli incaricati alle vendite a domicilio di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114 con reddito nell'anno 2021 derivante dalle medesime attività superiore a 5.000 euro e titolari di partita IVA

attiva, iscritti alla data del 18 maggio 2022 alla Gestione separata

11. Ai nuclei beneficiari del reddito di cittadinanza. L'indennità non è corrisposta nei nuclei in cui è presente almeno un beneficiario delle indennità di cui all'articolo 31 (una tantum erogata dal datore di lavoro), e di cui ai commi da 1 a 16 dell'art. 32.

Sarà quindi sufficiente che il lavoratore **certifichi il mancato riconoscimento del bonus ai sensi dell'art. 32 del dl. 50/2022 ovvero la mancata richiesta dello stesso** nei casi in cui l'erogazione del bonus non sia automatica ma sia necessaria la presentazione di specifica richiesta all'INPS (es. lavoratori domestici, titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa ecc.), per poter beneficiare dell'una tantum di 200 euro in busta paga.

San Sebastiano
di Ettore Greco



A cura di



MILKSHAKE

Alex Pezzoli

"The difficulty lies not so much in developing new ideas as in escaping the old ones"

J.M. Keynes

Le recenti sanzioni imposte alla Russia come rappresaglia per la sua invasione dell'Ucraina, oltre a punire il regime di Putin per le sue azioni brutali, hanno evidenziato la posizione precaria in cui si trovano molte banche centrali in questa congiuntura storica che vede il tramonto del sistema monetario globale dei petrodollari. Questo sistema affonda le radici nella linea di ricostruzione post-bellica del 1945 che venne tracciata dagli accordi di Bretton Woods e che fu un compromesso tra i due progetti in campo: da una parte, quello inglese di J.M. Keynes (nella foto qui a fianco proprio a Bretton Woods) che favoriva un sistema basato su una valuta neutra (BANCOR) sostenuta da un paniere di commodities e volta a bilanciare gli squilibri commerciali tra i vari Stati, dall'altra, quello statunitense che ebbe maggior peso negli accordi e che era basato su una visione più monopolista incentrata sul ruolo del dollaro all'interno del commercio e della finanza globale (i.e. gli americani avevano la maggior concentrazione di armi, uomini, industrie, oro e petrolio del tempo). Gli americani, dunque, forti delle riserve auree che si stanziavano intorno alle 21.000 **tonnellate, nonché convinti del proprio ruolo da egemone ecumenico, decisero di garantire la conversione fissa di un'oncia di oro a fronte di 35 USD, tramite il "Gold Standard" (oggi il prezzo è superiore a 1,850 USD per oncia).**

Tuttavia, si noti che non molto oltre la decade successiva, il vigore degli export europei e giapponesi iniziò a pesare sulle tasche di Fort Knox (si veda il box qui a lato), tanto che, ad esempio, nel 1965 De Gaulle inviò

la Marina a ritirare l'equivalente di 150M USD di oro dall'altra parte dell'Atlantico e lo stesso fece ancora nel 1971, a seguito dell'abbandono da parte del Presidente Nixon (nella foto qui a fianco con Fahd ibn Aziz Saud, Ministro degli interni dell'Arabia Saudita) della convertibilità fissa tra dollaro e oro (Gold Stan-

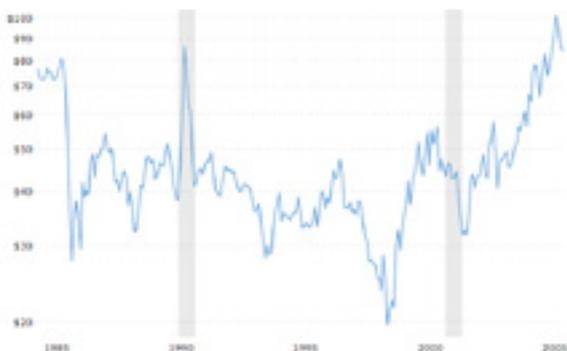


FORT KNOX

Fort Knox è una area militare nello Stato del Kentucky (USA) nota perché nella sua area si trova lo United States Bullion Depository, i depositi delle riserve monetarie e delle riserve auree degli Stati Uniti d'America. Con circa 4,578 tonnellate di lingotti d'oro, il valore stimato dell'oro qui custodito è pari a circa 234,439BN USD di dollari (quotazione di gennaio 2022). È famoso anche per essere stato una location del film Agente 007 - Missione Goldfinger (fonte: Wikipedia).

dard), inviando una nave da guerra nel porto di New York col mandato di prelevare l'oro di proprietà della Repubblica Francese detenuto presso la Federal Reserve Bank di NY. Ad allora, le scorte di oro degli Stati Uniti si erano già ridotte a 8,000 tonnellate.

E così, poco dopo gli eventi della Guerra di Kippur, il mercato del petrolio divenne de facto l'asset di riserva per il sistema monetario globale: gli Stati Uniti, abbandonando lo standard aureo, guardarono alla penisola araba e **raggiunsero un accordo con l'Arabia Saudita affinché commerciasse i barili di petrolio solamente tramite il greenback**. Questo sistema ha retto per oltre 20 anni con il prezzo del petrolio oscillante in un range tra i 30 USD e gli 60 USD al barile (grafico sotto) fino alla Grande Crisi Finanziaria del 2008. Con lo scoppio della crisi dei mutui ipotecari negli Stati Uniti e l'abbassamento dei tassi da parte della Federal Reserve, il prezzo del petrolio iniziò a lievitare fino a 180 USD per barile.



Come riporta Fisk, senior reporter della rivista britannica *The Independent*, vi sono resoconti attendibili che **l'Eurasia, il Medio Oriente e l'Asia stiano lavorando per cercare di svincolarsi dal dover pagare strettamente in dollari per il petrolio**. Già dopo la Grande Crisi Finanziaria, infatti, Hank Paulson, Segretario del Tesoro americano, rivelava che i russi approcciarono i cinesi nell'estate del 2008 per coordinare una vendita massiccia di obbligazioni ipotecarie Fannie e Freddie. In seguito alla crisi del 2014, invece, ad esempio, la Cina riaprì lo Shanghai Gold International Board permettendo ai partner energetici russi di convertire gli yuan, ricevuti in seguito a importanti contratti di fornitura, in valuta locale. Più recentemente, Draghi, dopo essersi confrontato con la Casa Bianca, ha dichiarato che i partner europei potranno pagare in rubli la russa Gazprom per l'approvvigionamento di gas, senza esser soggetti a sanzioni. D'altronde, persino Juncker nel 2018 affermava che era assurdo per l'Europa pagare il 98% del proprio fabbisogno energetico in dollari.

Si pensi, inoltre, che **nel corso degli ultimi 8 anni abbiamo visto le banche centrali globali acquistare oro per un valore di circa 260BN USD, contro circa 60BN USD su base netta di acquisti ufficiali di titoli del tesoro statunitensi da parte di enti esteri**. Quanto suggerito da Keynes 80 anni fa sembra approcciarsi lentamente ma inesorabilmente: una costante accelerazione verso l'allontanamento da questo sistema del dollaro che si è rotto tra il 2005-2008.

Questo riassetto sismico del sistema monetario globale è stato analizzato a fondo dal team di strategisti sui tassi di Credit Suisse, che è finito sotto i riflettori mediatici per aver sentenziato che questa crisi ha molti paralleli con la fine del Gold Standard sancito dall'amministrazione Nixon: la fine dell'era di una riserva monetaria (il dollaro) parzialmente collateralizzata da una materia prima. Senza stabilità dei prezzi, infatti, verrebbe a mancare il privilegio esorbitante e la supremazia

PEGGING VALUTARIO

Il pegging valutario si verifica quando un paese associa o aggancia il suo tasso di cambio a un'altra valuta, o a un paniere di valute, o ad un'altra misura di valore, come l'oro. Questo meccanismo viene talvolta definito tasso di cambio fisso. Un pegging valutario viene utilizzato principalmente per fornire stabilità a una valuta attribuendone il tasso fisso, grazie a un rapporto predeterminato, con una valuta diversa ma più stabile. La maggior parte delle valute sono ancorate al dollaro USA (USD).

del dollaro, in quanto è molto probabile che la Cina, i sauditi e Hong Kong abbandonino il peg tra il dollaro e la propria valuta locale: *“Se l'ex segretario del Tesoro americano Larry Summers ha ragione e la Fed sarà costretta ad alzare i tassi più di quanto sia anticipato dal mercato in questo momento, perché gli altri paesi dovrebbero importare il ciclo di rialzi degli Stati Uniti sgonfiando i mercati immobiliari domestici, e arrancando dietro un prezzo delle materie prime galoppante? Il denaro non può compensare il rialzo dei prezzi delle materie prime in tempi di scarsità. Ma i paesi possono scegliere di rivalutare le loro valute, o ripensare ai loro peg monetari per massimizzare l'approvvigionamento delle materie prime che possono acquistare in un mondo di scarsità”* (Zoltan Poznar, Global Head of Rates di Credit Suisse).

Si può quindi facilmente immaginare un futuro non troppo lontano in cui le valute dei Paesi non allineati all'atlantismo si ancorino ad un paniere di commodities, ad esempio in base alle proprie esigenze di importazione (si veda la [Side View Russian Roulette](#)).

Tuttavia, alcuni analisti attenti e specializzati so-

ATLANTISMO

L'atlantismo è la visione dello sforzo cooperativo tra l'Europa occidentale e le nazioni del Nord America (soprattutto gli Stati Uniti) in tema di economia, politica e difesa militare, con lo scopo di mantenere sicure le nazioni partecipanti a questo sforzo cooperativo e proteggere i valori che li accomunano quali libertà individuale, democrazia, economia di mercato e stato di diritto.

Negli ultimi 20 anni il concetto di atlantismo si è arricchito dell'idea che la diffusione e la promozione del sistema politico ed economico dei Paesi che fanno parte dell'alleanza dovrebbe portare ad una condizione di pace dovuta all'abbassarsi delle tensioni tra Paesi così accomunati dalla medesima visione.

LA TEORIA DEL MILKSHAKE

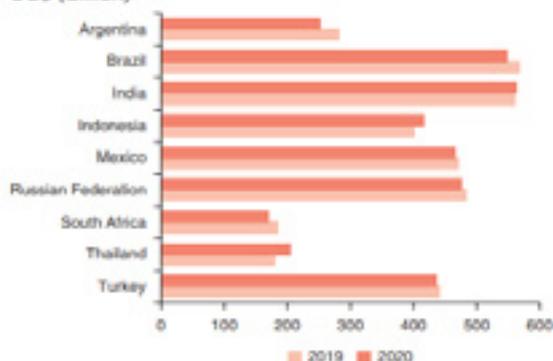
La teoria del Milkshake propone un sistema economico basato sulla forza del dollaro rispetto alle altre valute mondiali. Poiché l'attuale sistema fiat prevede una svalutazione coordinata per mantenere le relazioni commerciali nei mercati globali, questo sistema porterà il debito in dollari dei Paesi extra USA ad aumentare. Quando le cose non vertono in modo positivo, gli stati in difficoltà tendono a "dollarizzare" il sistema, aumentando la domanda di dollari e indebolendo ulteriormente la propria valuta (vedi caso di Zimbabwe, Venezuela, Argentina e Libano).

stengono che il dollaro non sia prossimo alla *demi-se* tanto auspicata da cinesi e russi. Nonostante quanto analizzato fino ad ora, aumentando il livello di indebitamento, aumenta la domanda di dollari globale in quanto il USD è la valuta di finanziamento principale a livello mondiale (es. ogni anno più di 800BN USD sono necessari solo per far fronte al pagamento di interessi su tutto il debito denominato in USD su scala globale). Inoltre, il Tesoro americano sta aumentando il deficit di bilancio rispetto ai livelli storici, nel momento in cui la FED si appresta a diminuire la quantità di USD in circolazione (si veda la Side View *Silent Lucidity*). Dopo anni, quindi, di monetizzazione del debito da parte di Stati e banche centrali, ci apprestiamo ad entrare in un periodo dove l'estensione di credito a livello globale

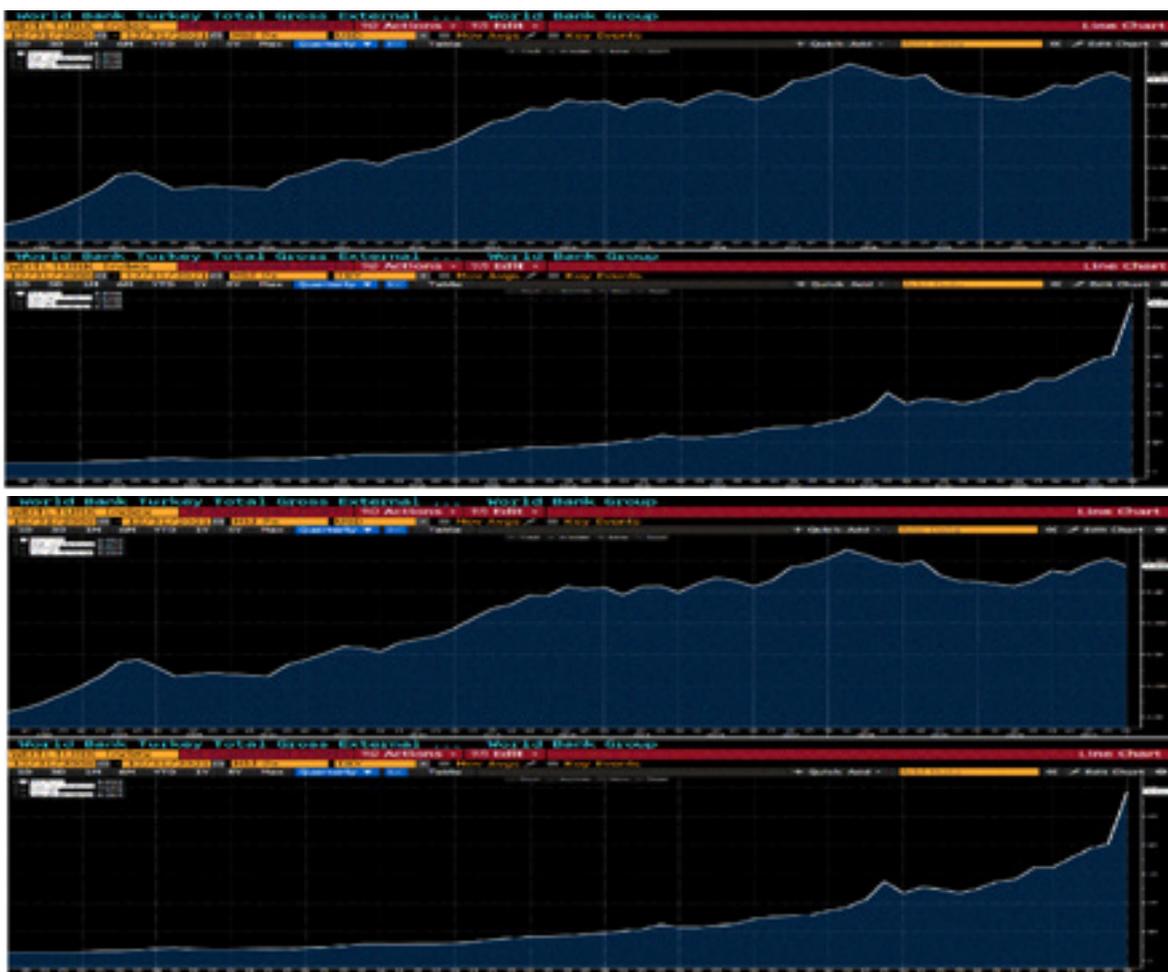
sembra aver raggiunto il livello massimo e la competizione per l'approvvigionamento di dollari andrà ad intensificarsi. Brent Johnson, ad esempio, ex gestore presso Credit Suisse e Baker Avenue e alfiere della Teoria del Milkshake, sostiene che il dollaro potrebbe apprezzarsi fino ai livelli record di metà anni 80. **Una cosa è certa, come Poznar di Credit Suisse, egli sostiene che siamo agli inizi di una crisi valutaria.**

Un ulteriore apprezzamento del dollaro da questi livelli pare un ragionamento sensato anche tenendo conto che, inseguendo l'obiettivo dell'indipendenza energetica da parte degli US e con il conseguente calo di importazioni di materie prime energetiche, vi saranno ancora meno dollari in circolazione. Inoltre, il 70% delle transazioni commerciali mondiali avviene in USD ogni anno. **Quindi, che piaccia o no, nonostante la stampa forsennata di moneta negli anni da parte degli americani (a titolo di esempio, il 20% dei dollari circolanti oggi è stato creato nel 2020) stia svalutando la moneta in maniera mascherata alimentando l'inflazione, il dollaro si è continuato ad apprezzare negli anni. Questo perché il mercato dei dollari offshore, cioè il mercato dei dollari detenuti al di fuori dei confini domestici, è altrettanto enorme (circa 23 trilioni di USD di passività).** Paesi come Cile, Messico, Indonesia, Argentina, Arabia Saudita e Sud Africa hanno una percentuale consistente del proprio debito sovrano denominata in USD, come riportato nel grafico qui a fianco: il debito denominato in USD detenuto dai paesi emergenti è oltre che raddoppiato nel corso dell'ultima decade oltre gli 8 trilioni di USD; quello Cinese riportato è oltre che triplicato sopra i 2 trilioni di USD. **L'estensione di credito è assorbita fintanto**

Figure 0.4 Top-10 Low- and Middle-Income Borrowers, Excluding China, 2019 and 2020
US\$ (billion)



Sources: World Bank Debtor Reporting System and Bank for International Settlements.



che vi è crescita; tuttavia, quando assistiamo ad un restringimento della liquidità a livello mondiale, nonché ad un *crunch* del credito, questo sistema inizia a piegarsi su sé stesso, avvitando in una spirale o buco nero che attira i dollari presenti nelle tasche più remote del sistema. La Turchia, ad esempio, è affogata nel Milkshake nel corso degli ultimi due anni, vedendo la propria valuta svalutarsi di oltre il 100% rispetto al dollaro. Nel grafico qui di seguito è riportato il debito totale denominato in dollari detenuto da Ankara.

Se in questo modo risulta stabile da oltre 5 anni e raddoppiato rispetto ai livelli del 2007, in valuta locale è oltre che decuplicato dal 2007 e quadruplicato rispetto al 2017 (grafico sotto).

Infine, vale la pena riportare le osservazioni

di Jeff Snider di Alhambra Investments: il fatto che la Cina stia importando meno materie prime è un segno di debolezza (a causa di un rallentamento marcato dell'attività economica), piuttosto che il tentativo di affermare la propria valuta come nuovo standard di scambio per l'approvvigionamento di materie prime.

Se da una parte dunque è innegabile che gli Stati Uniti si stiano ritraendo dal ruolo di gendarme in pectore dell'ordine mondiale, dall'altra la guerra proxy combattuta dall'amministrazione Biden, così come le leve del potere ingranate a fondo nel commercio e nella finanza mondiale, fanno riflettere che un'uscita di scena probabilmente non avverrà senza i fuochi di artificio dell'atto finale.

Acquisto e vendita di un NFT nei marketplace

di Eugenio Giovanardi, Estratto da Il Sole 24 Ore, "Edicola Fisco", p.29-31, 24 maggio 2022

Lo scopo è di rendere l'acquirente effettivo proprietario, al 100%, delle risorse, senza dipendere da terze parti. Senza il collegamento ad un wallet su blockchain, il possesso dell'asset rimane sotto gestione della piattaforma dove è stato comprato

L'acquisto di criptovalute su exchange

Per prima cosa occorre creare un *account* su un *exchange* come Binance, Coinbase, FTX, Kraken, Crypto.com. Utilizzando la propria carta di credito o tramite bonifico bancario, è possibile trasferire dei fondi all'interno di queste piattaforme, che potranno essere usati per acquistare la criptovaluta che utilizzerai per acquistare NFT (Eth, Solana, Mana, Sand, Tezos ecc.).

Non tutte le piattaforme di *trading* consentono di acquistare ogni tipo di criptovaluta. Bisogna fare le ricerche in base a quello che si desidera comprare, prima di creare l'*account* su un *exchange*. Per capire in quali piattaforme sono vendute determinate criptovalute, si può visionare le informazioni di ogni *asset* su *coinmarketcap.com*.

Ogni volta che si eseguono delle operazioni su blockchain, vanno pagati dei costi tecnici di commissione, definiti Gas Fee, in particolare su rete Ethereum. Approfondiremo tra poco l'argomento: tali commissioni di transazione sono variabili al momento dell'acquisto, a seconda della congestione della blockchain e dalla complessità dell'operazione svolta.

La creazione del wallet

Una volta che sono state acquistate le criptovalute, bisogna solo trasferirle nel *wallet* per utilizzarle sui *marketplace* NFT.

I *wallet* si differenziano sostanzialmente in due categorie: *hot wallet* e *cold wallet*. Gli *hot wallet* sono interamente *online*. I *cold wallet* sono tipicamente dispositivi *hardware*, come il Ledger, un dispositivo usb che consente le transazioni solo attraverso la sua autorizzazione, permettendo così la connessione al portafoglio sul *web* tenendo la chiave privata più al sicuro.

Gli *hot wallet*, quindi, hanno un livello di vulnerabilità molto più alto rispetto ai dispositivi *hardware*: dal momento che possono essere "hackerati" *online*, un utente può effettivamente rubare la chiave privata (*seed phrase*) e quindi tutto ciò che è contenuto al suo interno.

È importante acquistare un *cold wallet* dal sito ufficiale del produttore: nella rete vi sono tantissimi truffatori che vendono questi dispositivi a prezzi più bassi su Ebay o Amazon, nel tentativo di intrufolarsi in seguito nel *wallet* dell'ignaro acquirente.

Per quanto riguarda gli *hot wallet*, MetaMask è il leader del mercato, con oltre 30 milioni di utenti attivi mensili. Nato inizialmente come estensione del browser Chrome, oggi può essere fruito sia da *desktop*, sia tramite l'app per Android e Apple. Attraverso il *wallet*, gli utenti possono acquistare NFT. L'interfaccia di MetaMask è estremamente intuitiva, garantendo a ogni utente la massima facilità di utilizzo.

ATTENZIONE perchè differenti blockchain dialogano con differenti wallet. Metamask lavora con reti come Ethereum, Polygon, BNB.

Ma altre blockchain come Solana o Tezos, dove si sta sviluppando un mercato interessante nel mondo NFT, necessitano di altri wallet, come Phantom wallet o Temple wallet.

La scelta della blockchain

La prima scelta da fare riguarda quale blockchain vogliamo utilizzare, in quanto ne esistono molte che hanno diverse caratteristiche.

Oggi Ethereum racchiude la stragrande maggioranza del mercato NFT, in quanto è la piattaforma maggiormente testata e sviluppata. Ethereum lavora con lo standard Proof of Work. Questo protocollo, nato con Bitcoin, conferma che lo sforzo computazionale è stato speso dal *miner* per convalidare un nuovo blocco di transazioni sulla blockchain.

I minatori, ovvero coloro che eseguono le validazioni dei blocchi all'interno della blockchain, sono in competizione tra loro per risolvere dei puzzle: il primo a risolverli ha l'opportunità di validare il blocco e ottenere la remunerazione. Questi puzzle, essendo algoritmi estremamente complessi, necessitano di un'altissima potenza di calcolo e quindi di macchine molto performanti, con un alto consumo di energia. Una soluzione di successo premia il minatore con una remunerazione. Più un computer è performante, più è competitivo.

Con il passare degli anni, i puzzle si sono fatti sempre più complessi e con loro anche lo sforzo computazionale per risolverli. Le macchine sono passate da essere semplici *laptop* a vere e proprie infrastrutture - le *farm* - magazzini o container con all'interno tantissimi computer, con dispendiosi sistemi di raffreddamento per mantenere equilibrata la temperatura degli ambienti e contrastare il calore generato dalle macchine.

La Proof of Work pone, dunque, il problema del costo energetico per mantenere attiva la sua infrastruttura. Il grande consumo di energia nelle transazioni di Ethereum e Bitcoin sta dividendo l'opinione pubblica mondiale su una tecnologia che produce un inquinamento di anidride carbonica pari a quella di un intero Paese.

I dati stimati recentemente dell'Università di Cambridge mostrano, infatti, che lo sforzo computazionale della Proof of Work di Bitcoin porta a un consumo annuo di energia uguale a quello della Svizzera.

L'alternativa più sostenibile oggi è la Proof of Stake (PoS). Mentre lo standard PoW richiede sempre più dispendio in termini di energia per partecipare alla validazione dei blocchi, il PoS adotta un approccio in cui i validatori fanno a gara in base a quante risorse detengono (ovvero quanti *token* hanno "in stake"): più alto è il numero accumulato, più ha probabilità di essere scelto come esecutore della validazione. Non essendoci richie-

sta computazionale, non viene sprecata energia come nella PoW e dunque anche i costi di transazione sono molto più bassi.

Ethereum 2.0, prossimo al lancio, applicherà, tra gli *upgrade*, anche il passaggio al PoS, con un considerevole decremento dei costi di transazione. Tra le blockchain più utilizzate, basate su standard Proof of Stake, troviamo Solana, Polygon, Flow e Tezos.

Sebbene queste reti abbiano costi di transazione molto ridotti rispetto a Ethereum, esse presentano ancora diverse criticità legate alla loro recente implementazione, come, ad esempio, una maggiore vulnerabilità a possibili tentativi di *hacking*.

La scelta del marketplace

Esiste un'ampia varietà di *marketplace* NFT. In queste piattaforme, gli utenti pubblicano, espongono, comprano e vendono gli NFT.

Nella pratica, sono dei siti *web* ai quali si accede tramite un *login* con il *wallet*, che diventa l'identificativo di un utente per andare a operare all'interno del mercato. I *marketplace* consentono di gestire *royalties* sulle vendite del mercato secondario: il *creator* dell'NFT, per ogni successiva rivendita, riceve una percentuale dai nuovi acquirenti. Opensea oggi è il *marketplace* più popolato e con un maggiore numero di volumi di compravendita.

Ci sono decine di *marketplace* e sempre più ne vedremo nascere nei prossimi mesi a venire: alcuni sono verticalizzati sulle opere d'arte digitali, come SuperRare, altri presentano differenti tipologie di NFT, come gli oggetti collezionabili, *asset* per *gaming* e tanto altro. Ovviamente queste piattaforme lavorano con diverse blockchain: Ethereum, ad esempio, è trasversale nella quasi maggioranza di tutti i marketplace.

Mentre l'acquisto agli inizi era previsto solo attraverso criptovalute, oggi molte piattaforme hanno esteso la possibilità di comprare con carta di credito (quindi con valuta fiat), soprattutto per un discorso di accessibilità. Grazie a partnership con servizi di checkout come MonPay - che utilizzano metodi di pagamento come MasterCard, Visa, Apple Pay e Google Pay - aumenterà il livello dell'utenza e vedremo, nei prossimi mesi, sempre più persone avvicinarsi al mondo degli NFT.

I *marketplace* si dividono principalmente in piattaforme aperte, come OpenSea e Rarible, e piattaforme con curatela, come la già citata SuperRare, Foundation o Nifty Gateway.

Nel primo caso, tutti possono pubblicare senza blocchi, né censure le proprie opere: migliaia di NFT vengono alla luce ogni giorno ed è presente tanta spazzatura e tanti utenti "scam" che duplicano i profili dei creatori famosi.

Al contrario, nel caso di *marketplace* "chiusi", vengono esaminati e approvati solo determinati artisti, a cui è poi consentita la pubblicazione delle proprie opere. Questo permette agli acquirenti di trovare contenuti di alta qualità, da *creator* "certificati" dalla piattaforma.

Acquisto diretto, asta o proposta di offerta

A seconda del mercato, si potrà acquistare direttamente l'NFT, partecipare a un'asta inglese od olandese (rispettivamente a rialzo o a ribasso) o fare un'offerta al prezzo che si ritiene più giusto. Ci saranno da sostenere, oltre al costo dell'NFT, il pagamento di Gas Fee, che sono indipendenti dal *marketplace*.

Abbiamo parlato di minatori, ovvero gli utenti che validano le transazioni su blockchain. Questa validazione della transazione viene remunerata attraverso il pagamento di una Gas Fee, che è un costo di infrastruttura per ricompensare tali validatori. Quando vengono effettuate operazioni all'interno dei *marketplace*, o in generale all'interno della blockchain, è necessario pagare questi costi di commissione che accompagnano le transazioni inviate alla rete, incluso quando compriamo o vendiamo un NFT. Le Gas Fee vengono calcolate in unità denominate "Gwei".

Il Gwei corrisponde a una piccola unità di Ether.

1 Gwei è uguale a 0,000000001 ETH.

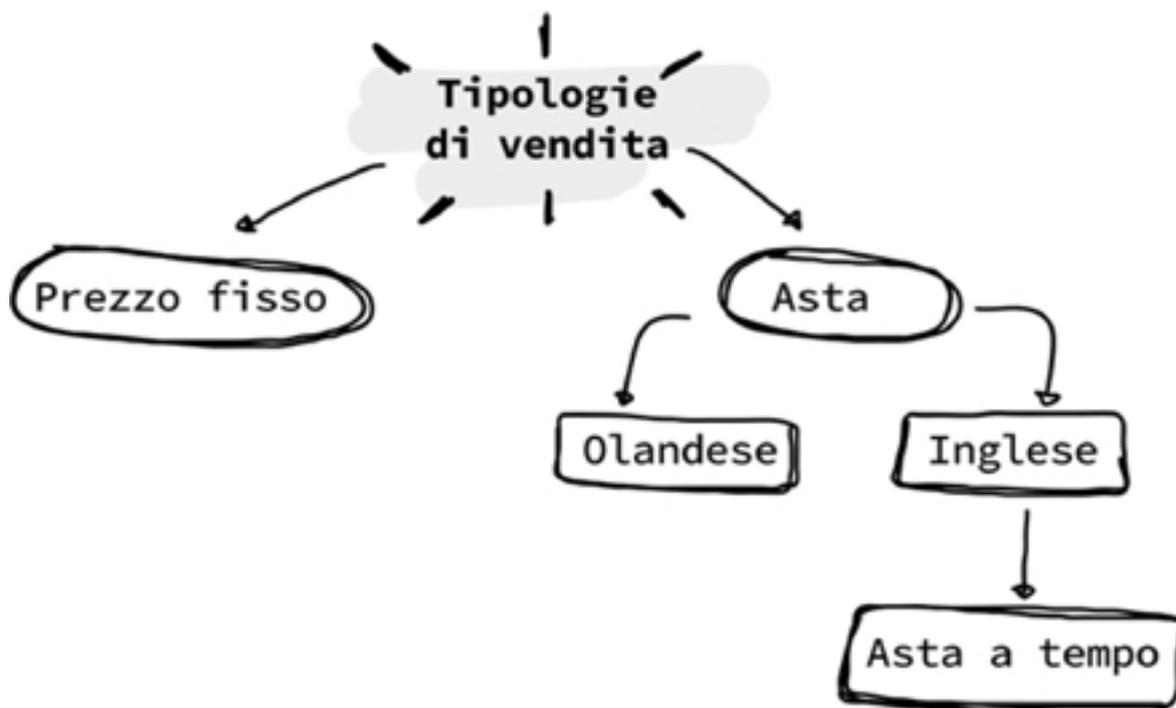
1 ETH = 1.000.000.000.000.000.000 Gwei

Wei, l'unità più piccola della rete Ethereum.

Le tariffe variano a seconda di due fattori principali: l'ammontare del potere computazionale richiesto per eseguire una data transazione e la congestione della rete. L'acquisto di NFT, la scrittura di uno *smart contract* su blockchain o il trasferimento di cripto sono operazioni con un valore computazionale diverso. Generalmente i costi si aggirano in un *range* tra i 15 dollari fino a oltre i 200 dollari. Nell'ultimo anno il prezzo del Gas della rete Ethereum è salito enormemente, in parallelo con lo sviluppo del mercato NFT: più alto è il volume di traffico della blockchain, più alta è la domanda e dunque il costo del Gas.

I rialzi record nel 2021 sono stati causati principalmente dal lancio di progetti divenuti popolari e virali, determinando una corsa frenetica all'acquisto da parte di *community*, nel tentativo di accaparrarsi il proprio NFT il prima possibile. Questo fenomeno è conosciuto come Gas War. Vi sono strumenti molto utili per monitorare il costo del Gas e determinare quali sono le fasce orarie in cui c'è meno flusso di transazioni. È molto importante approfondire questi dettagli, soprattutto per coloro che desiderano investire nel mercato. Il rischio è quello di pagare più per la transazione che per l'effettivo valore del *token*.

Durante il lancio delle terre di Otherside, lo scorso 30 aprile, il mint degli NFT ha prodotto le *gas fee* più alte nella storia della rete di Ethereum. Sono stati spesi oltre 176 milioni di dollari solo per le commissioni. Questa cifra sbalorditiva comprendeva *range* su una singola commissione variabile tra i 2,6 e i 5 ETH (\$ 6.500-\$ 14.000), oltre a circa 4,4 milioni di dollari persi in oltre 15.000 transazioni fallite.



Patenti di sostenibilità sempre più cruciali per l'accesso al credito

di Eugenio Giovanardi, Estratto da Il Sole 24 Ore, "COMMENTI", p.12, 3 giugno 2022

La Climate Bonds Initiative nel suo *report "Sustainable debt global state of the market 2021"* evidenzia che le emissioni di obbligazioni Esg (*Gss+ debt* , ovvero *Green, Social, Sustainability, Sustainability-linked* e *Transition bond*) dal 2015 a oggi hanno mostrato, soprattutto in Europa, un aumento esponenziale tanto che nel 2021 hanno superato l'ammontare di mille miliardi di dollari, livello che rappresenta un multiplo rispetto a quanto segnato appena due anni prima nel 2019. Il settore privato ha offerto un contributo determinante nella crescita dei *Green bond* , ma un ruolo molto significativo è stato giocato anche dagli emittenti governativi e, fra questi, la Repubblica Italiana che nel 2021 ha emesso Btp Green, al fine di supportare il percorso verso la neutralità climatica entro il 2050 e raggiungere gli obiettivi dello European green deal. Questa crescita sostenuta trae impulso dalle indicazioni dell'Action plan Europeo del 2018 e dell'Eu Green Deal del 2019, i quali «vista l'insufficienza dei fondi pubblici...» mirano a «... colmare il deficit di finanziamento mediante la mobilitazione di capitali privati». Benché questi numeri sembrino più che incoraggianti, va detto che riguardano ancora una ridotta platea di operatori. È quindi naturale chiedersi se tutto questo possa riguardare unicamente i governi e i principali emittenti sul mercato (primari istituti finanziari e grandi aziende) o se invece debba essere un processo che investe capillarmente tutti gli operatori di mercato. In altre parole, occorre chiedersi se si tratta di un processo virtuoso a cui molte realtà possono assistere come spettatrici o se le stesse devono necessariamente diventare parte. Per rispondere a questa domanda, basta scorrere le pagine dell'Action plan europeo

per notare che le indicazioni non sono rivolte a una limitata platea di operatori, ma a tutte le aziende, indistintamente, non fosse altro per il fatto che tutte le aziende fanno comunque ricorso al mercato del credito per l'approvvigionamento delle proprie risorse finanziarie. Il percorso di transizione verso uno sviluppo sostenibile ha bisogno di tutti e per accelerare questo processo il mercato dei capitali privati gioca un ruolo fondamentale. Non è quindi un caso se fra le azioni contenute nell'Action plan europeo leggiamo quella di «integrare la sostenibilità nei requisiti prudenziali». L'Eu Green Deal del 2019 è ancora più esplicito in tal senso quando indica che in relazione a i rischi climatici e ambientali «...sarà necessario integrarli meglio nel quadro prudenziale dell'Ue e valutare l'adeguatezza degli attuali requisiti patrimoniali» per le attività "verdi". Il fatto che la dimensione Esg possa essere considerata dal sistema bancario ai fini degli assorbimenti patrimoniali sembra un fattore non di poco conto ai fini dell'accesso al credito e, conseguentemente, dell'onerosità dello stesso per qualsiasi azienda e non certo solo per un numero ridotto di esse. Si tratta pertanto di un effetto pervasivo che finisce per toccare qualsiasi operatore del mercato. La domanda chiave è in che modo questo potrebbe avvenire. Alcuni primi spunti arrivano dalla European banking authority , all'interno del suo recente *Eba report on management and supervision of Esg risks for credit institutions and investment firms* (2021). In questo rapporto, gli aspetti ambientali, sociali e di *governance* sono letti in relazione alla loro capacità di produrre un impatto positivo o negativo sulla *performance* finanziaria o sulla solvibilità di una controparte creditizia. In altre parole,

l'enfasi è sulla rischiosità dei fattori Esg e sul loro potenziale impatto, fra l'altro, sul rischio di credito assunto da un finanziatore e quindi sulla resilienza a livello individuale e sistemico degli intermediari finanziari. L'Eba intende valutare come includere i rischi Esg nel quadro normativo e di vigilanza bancaria, con un'enfasi sui rischi climatici e ambientali nella prima fase, ancorché i rischi sociali e di *governance* siano già considerati importanti e richiedano grande attenzione. Tali rischi sono peraltro correlati tra loro, dato che quelli ambientali aumentano le disuguaglianze e la povertà: il degrado ambientale – da chiunque prodotto – può esacerbare la migrazione e i disordini sociali e politici nelle regioni più colpite. Ne deriva l'importanza per le banche (e non solo) di ripensare la profilazione del rischio di credito dei propri clienti in relazione anche ai fattori Esg, adeguando per il sistema bancario i fattori di ponderazione ai fini degli assorbimenti patrimoniali. Questo significa che qualsiasi realtà aziendale intenda ricorrere al debito bancario non potrà sottrarsi alla valutazione dei propri profili Esg. È il caso di notare che alcune proposte, anche provenienti da esponenti della Federazione bancaria europea, hanno riguardato la definizione di un *Sustainable finance supporting factor* che possa alleggerire gli assorbimenti patrimoniali per le operazioni di finanziamento di iniziative sostenibili, con conseguente più agevole e meno oneroso accesso al credito per le aziende. Tuttavia un meccanismo unicamente premiante potrebbe non essere sufficiente per assicurare la resilienza del sistema bancario di fronte ai rischi Esg. Per contro un meccanismo anche penalizzante potrebbe essere visto come pericolosamente pro-ciclico in una fase congiunturale particolarmente difficile come quella attuale e quindi la sua posticipazione potrebbe apparire auspicabile: purtroppo però l'unico lusso che non ci si può permettere, se si vuole centrare l'obiettivo *Net zero by 2050*, è proprio quello di prender tempo. In ogni caso, al di là delle moda-

lità con cui tener conto dei rischi Esg in base alle prime indicazioni scaturenti dal report dell'Eba dovrebbe cambiare, anche il modo di profilare il rischio per tener conto dei fattori Esg. Rileva infatti la circostanza che il rischio di credito viene generalmente valutato dalle banche con un orizzonte di breve e medio termine, dando maggior enfasi ai dati quantitativi storici, oltre che andamentali. In chiave Esg dovrebbero invece assumere maggior peso anche i dati prospettici lungo un orizzonte temporale più lungo. Infatti, gli effetti climatici non si manifestano a breve termine, anche se proprio nel breve termine vanno combattuti per scongiurare conseguenze future fortemente negative. In altre parole, si tratterebbe di valutare come può evolvere – anche lungo un orizzonte decennale e attraverso analisi di scenario – il profilo di rischio di singoli operatori e quindi, su basi aggregate, del portafoglio prestiti di una banca nel momento in cui le sue esposizioni creditizie a lungo termine sono influenzate dai rischi Esg. Per alcune aziende potrebbe trattarsi di un nuovo tipo di interlocuzione con le banche a cui la Proposal of corporate sustainability reporting directive (Csrd) solo in parte offre risposte. Ciò è inevitabile essendo un processo ancora in divenire. Per le aziende quindi si profila un cambiamento radicale, laddove il mercato sembrerebbe viaggiare a due velocità: da un lato le aziende che evidenziano una maturità maggiore per via della loro lungimiranza cui si associa talvolta l'assoggettamento a interventi regolatori (tra le altre Dnf, Csrd, *Taxonomy regulation*), dall'altro realtà che sentono ancora lontani i temi Esg. Tuttavia il processo di cambiamento verso un'economia eco-sostenibile è ineluttabile e in atto per effetto di un processo fortemente *policy driven* europeo e nazionale da cui è impossibile – nonostante comprensibili resistenze dettate dalle difficoltà contingenti – sottrarsi. Ignorarlo può solo rendere la transizione più difficile e costosa non solo per i singoli, ma per l'intera collettività.

Lagarde dà la road map della normalizzazione: due rialzi entro settembre

di Isabella Bufacchi, Estratto da Il Sole 24 Ore, "FINANZA E MERCATI", p.26, 24 maggio 2022

FRANCOFORTE Chiuso in marzo il programma di acquisti netti per l'emergenza pandemica, la conclusione del programma standard di acquisti APP sarà a fine giugno («molto presto nel terzo trimestre») per mettere fine così a sette anni di quantitative easing, lo strumento non convenzionale di accomodamento monetario in vigore (con una breve interruzione) dal 2015. A seguire, in luglio i tassi inizieranno a salire, con il primo aumento dal 2011 deciso dal Consiglio direttivo il 21 «in linea con la nostra forward guidance». L'uscita dai tassi negativi arriverà per la fine del terzo trimestre, avendo un Governing council programmato per l'8 settembre. Dopo il ritorno delle deposit facilities (i depositi presso la Bce) allo 0%, la calibrazione dei tassi d'intesse in relazione all'andamento dell'inflazione e delle aspettative di inflazione continuerà gradualmente con l'obiettivo di raggiungere il «tasso neutrale». Ecco le tappe del percorso di "normalizzazione" graduale della politica monetaria della Bce, delineate ieri in un blog dalla presidente Christine Lagarde: si traduce in +0,25 a luglio, + 0,25 a settembre. Un solo rialzo da 50 centesimi stona, per ora, con l'enfasi sul "gradualismo". Prima la fine del QE, poi la fine dei tassi negativi e in seguito l'arrivo del tasso neutro: ma «nessuna stretta», ci tiene a precisare Lagarde, perché si tratta per ora di «aggiustare» i tassi in relazione all'inflazione che «se si dovesse stabilizzare al 2% nel medio periodo» non è più quella del periodo pre-pandemico. Il contesto è quello di una guerra in corso, di una catena di shocks, di inflazione e crescita «che vanno in direzioni opposte». Tutte le prossime mosse della Bce vanno dunque nella direzione della normalizzazione, dopo un lungo periodo di politica monetaria straordinariamente accomodante per con-

trastare un lungo periodo di bassa inflazione, «che non tornerà». Fabio Panetta, membro del comitato esecutivo, terrà un discorso sulla normalizzazione domani. Il blog di Lagarde è un netto, immediato chiarimento sulla normalizzazione, decisamente inusitato come strumento di comunicazione per un banchiere centrale: ma non deve sorprendere. La politica monetaria si può annunciare ma si può anche scrivere da un giorno all'altro, perché il contesto cambia velocemente con un'incertezza senza precedenti come quella attuale. Lagarde ha ascoltato i falchi e anche le colombe ora in Bce chiedono il rialzo dei tassi. Nel blog Lagarde enumera gli shocks, la guerra in Ucraina, la pandemia le strozzature senza precedenti delle catene di approvvigionamento, che hanno spinto l'inflazione ad alti livelli record: shocks su prezzi dei fattori di produzione e dei generi alimentari, sui prezzi del gas naturale, dell'energia, dei fertilizzanti, shock sulla domanda e sull'offerta di beni industriali, shock nei servizi dopo la fine delle restrizioni pandemiche. E oltre a questi, i nuovi limiti della globalizzazione dettati dalla geopolitica ed emersi con la guerra e la transizione verde. «L'inflazione di fondo in aprile ha toccato il 3,5%», puntualizza Lagarde, con il 75% dei beni nel paniere dell'inflazione di fondo core inflation (quella più seguita dalla Bce) sopra il 2%. Un'altra inflazione che preoccupa Lagarde, il Board e il Consiglio è l'inflazione importata a causa della debolezza dell'euro: e con il blog a sorpresa Lagarde ieri ha rafforzato la moneta europea contro il dollaro Usa. L'euro è salito a 1,066 dollari, in rialzo dello 0,92% sul giorno e del 3,3% dal minimo toccato il 13 maggio a 1,0349. Ma un blog, anche se forte, non basta: è il dollaro che dovrà indebolirsi.



Barbuto
di Ettore Greco

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Per le autorizzazioni sulla Via colpo di acceleratore sull'iter

di Eugenio Giovanardi, Estratto da Il Sole 24 Ore, "Guida al Diritto", p.35-38, 4 giugno 2022

Nell'ambito del nuovo decreto legge n. 50/2022 destinato all'introduzione di ulteriori misure urgenti in materia di attuazione del Pnrr, non potevano mancare norme dirette a inseguire il mito della semplificazione - normativa e burocratica - in tema di procedure autorizzative per gli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili nonché di gare d'appalto

Nell'ambito del nuovo decreto legge destinato all'introduzione di ulteriori misure urgenti in materia di attuazione del Pnrr, non potevano mancare norme dirette ad inseguire **il mito della semplificazione** - normativa e burocratica - in tema di procedure autorizzative per **gli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili nonché di gare d'appalto. Dalla semplificazione agli appalti: la struttura del provvedimento**

In linea generale, in termini sotto la cui lente vanno lette tutte le norme in materia, va ribadito che la disciplina è volta a garantire **il rafforzamento della capacità funzionale della pubblica amministrazione** e assicurare **il necessario supporto alle amministrazioni titolari di interventi previsti nel Pnrr.**

L'analisi della disciplina potrà svelare se, oltre ai fondi (sino al Pnrr drammaticamente carenti e oggetto di sanguinosi tagli negli anni della rigidità finanziaria europea), sia arrivata l'occasione per un tentativo di reale semplificazione; che, contrariamente a quanto sin qui reiteratamente tentato, non può riguardare la normativa e solo quella, dovendo il legislatore dettare una cornice all'interno della quale la concreta semplificazione

sia perseguita attraverso la drastica riduzione delle competenze (sovrapposte e gonfiate, non solo dalla riforma del Titolo V) e della durata dei processi decisionali

Il mito della semplificazione

Preliminarmente, va evidenziato l'ennesimo **abuso del concetto di semplificazione sia normativa**, perché questo profluvio di **norme speciali** che si susseguono e si citano e modificano l'un l'altra al di fuori di uno schema generale e ordinato, rende sempre più complesso e incerto anche il mero dato conoscitivo, **sia burocratica**, in quanto più che di semplificazione si deve parlare di tentativi di accelerazione, per ottenere i quali, lungi dal prendere per le corna e riscrivere *ex novo* procedimenti chiari, si agisce in via derogatoria o con aggiunte e modifiche a testi di per sé già complessi.

Le peculiarità degli impianti produttivi di energia

Quanto sin qui evidenziato vale in specie per la disciplina dettata in tema di realizzazione di **impianti produttivi di energia**, alla luce dell'urgenza emersa a partire dal **conflitto tra Russia e Ucraina**. Invero, in parte qua assume rilievo il risultato, concernente *in primis* l'accelerazione dei procedimenti decisori, affinché si arrivi a una definizione (il più corretta possibile, ma che sia certa e definitiva, di modo che gli investitori sappiano cosa poter fare e dove eventualmente dirottare le risorse).

Nel caso delle norme in materia di impianti produttivi di energia da fonti rinnovabili, inoltre, la

delicatezza dell'argomento emerge dal fatto che le stesse coinvolgono direttamente concetti di fondo, quali **ambiente e paesaggio**, cioè elementi e principi il cui primario livello è stato ancora di recente ribadito attraverso **una nuova disciplina costituzionale** (cfr. il nuovo articolo 9 della Costituzione). A quest'ultimo proposito, è invero curioso che, per un verso, una norma bandiera in costituzione doppi principi già vigenti mentre, per un altro verso, in sede applicativa si cerchi la strada **per bypassare o quantomeno bilanciare gli stessi** interessi.

L'ennesima "complicazione in materia di appalti"

Discorso a parte va svolto per gli appalti, massacrati da anni di continue modifiche a quello che doveva essere il nuovo codice del 2016.

Tale ultimo decreto legge n. 50 del 2022, oltre ad aver fatto rimpiangere quello del 2006, ha perso una grande occasione data dallo sforzo della giurisprudenza europea e di quella nazionale di dettare regole di cornice e di interpretazioni omogenee, al fine di recuperare sul versante ermeneutico la certezza che via via si perdeva con le continue modifiche settoriali, decreto legge per decreto legge.

Ora, in attesa del nuovo codice, non a caso affidato alle sapienti mani di Palazzo Spada, il decreto legge n. 50 interviene nuovamente introducendo una sorta di mini riforma in tema di prezzi, al fine di venire incontro ad esigenze analoghe a quelle che hanno spinto ad accelerare le procedure per gli impianti produttivi di energia, seppur già note anche prima per effetto della pandemia.

Le principali novità in tema di realizzazione impianti energia e Via

Nel rinviare al dettaglio del testo delle norme del decreto legge n. 50/2022, peraltro **da verificare all'esito del non semplice passaggio parlamentare di conversione**, di fondo vanno richiamate le seguenti principali misure.

Norme di semplificazione dei dei procedimenti di autorizzazione degli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili (Dlgs 50/2022, articolo 6)

L'articolo 6 del DI 50/2022, di valenza generale, introduce norme di semplificazione dei **procedimenti di autorizzazione** degli impianti di produzione di **energia da fonti rinnovabili**.

In particolare, il comma 1, lettera *a*), numero 1), apporta modifiche all'articolo 20, comma 4, del decreto legislativo n. 199 del 2021. Tale disposizione disciplina la procedura per l'individuazione, con legge regionale, **delle superfici e delle aree idonee e non idonee all'installazione di impianti a fonti rinnovabili aventi una potenza complessiva almeno pari a quella individuata come necessaria dal Piano nazionale integrato per l'energia e il clima** (Pniec) per il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo delle fonti rinnovabili. La novella stabilisce **che il Dipartimento per gli affari regionali e le autonomie della Presidenza del Consiglio dei ministri** esercita **funzioni di impulso** anche ai fini dell'esercizio del potere sostitutivo dello Stato **per il caso di mancata adozione della legge regionale**, ovvero di mancata ottemperanza ai principi, ai criteri e agli obiettivi stabiliti dai decreti ministeriali per l'individuazione delle superfici e delle aree idonee e non idonee.

L'individuazione di aree idonee per l'installazione di impianti da fonti rinnovabili

Vengono poi modificate le norme al fine di individuare ulteriori **aree** da considerare **idonee** all'installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, nelle more dell'individuazione ai sensi dei precedenti commi dell'articolo 20.

In particolare, **si considerano temporaneamente idonee tutte le aree** che presentino, cumulativamente, i seguenti requisiti: **non siano interessate** dalla presenza **di beni sottoposti a tutela ai sensi del codice dei beni culturali** e del paesaggio di cui al decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42; non ricadano nella fascia di rispetto di beni tutelati ai sensi della parte seconda dello stesso codice (ossia dei beni tutelati ai sensi degli articoli 10, 12, 13 e 45 Dlgs 42 citato) né di beni sottoposti **a vincolo paesaggistico** mediante provvedimento amministrativo, ai sensi dell'articolo 136 del medesimo Codice. A tale ultimo fine, **la fascia di rispetto si determina in base alla tipologia di impianto**; ad esempio, per gli impianti eolici si considera ricadente nella fascia di rispetto (senza beneficio del regime semplificato) l'impianto che sia previsto a una distanza da beni sottoposti a tutela fino a cinquanta volte l'altezza massima di ciascun aerogeneratore, per gli impianti fotovoltaici, si considera ricadente nella fascia di rispetto l'impianto previsto a una distanza fino a mille metri da beni sottoposti a tutela.

L'estensione delle semplificazioni anche nelle aree idonee alle infrastrutture elettriche

La norma poi estende le semplificazioni previste per la realizzazione degli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili ricadenti **nelle aree idonee anche alle infrastrutture elettriche di connessione degli impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili** e a quelle necessarie **per lo sviluppo della rete elettrica di trasmissione nazionale**, qualora strettamente funzionale all'incremento dell'energia producibile da fonti rinnovabili, ove tali infrastrutture ricadano anch'esse in aree idonee.

Peraltro, a fronte delle difficoltà che le continue norme asseritamente semplificatrici trovano a livello attuativo, appare di particolare rilievo la sottolineatura della necessità di incremento della capacità di risposta dell'apparato burocratico, sia sul versante formale del personale e degli strumenti dedicati, sia su quello sostanziale della capacità di svolgere istruttorie sugli elementi di rilievo.

Semplificazione dei procedimenti di autorizzazione di impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonti rinnovabili (DI 50/2022, articolo 7)

Per quanto concerne poi le novità in tema di semplificazione dei procedimenti di autorizzazione di impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonti rinnovabili, l'articolo 7 contiene **norme sui procedimenti autorizzativi di cui all'articolo 12 del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387**. Invero, questa è solo l'ennesima puntata di un continuo intervento che in termini di certezza, se non di semplificazione, non ha più molto.

Nello specifico, il comma 1 dispone che nei procedimenti autorizzativi di impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonti rinnovabili, come disciplinati dall'articolo 12 del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387, **qualora il progetto sia sottoposto a Valutazione di Impatto Ambientale (Via)** di competenza statale, le eventuali deliberazioni del Consiglio dei ministri adottate ai sensi dell'articolo 5, comma 2, lettera *c-bis*, della legge 23 agosto 1988, n. 400, sostituiscono a ogni effetto il provvedimento di Via. Viene in generale valorizzato **il ruolo della Presidenza del Consiglio dei ministri, quale centro motore dell'attività di definizione dei procedimenti, anche sulla scorta di alcuni precedenti**.

In tale ottica la norma prevede un sistema di silenzio assenso sull'istanza autorizzativa in caso di Via positiva **a seguito di delibera del Consiglio dei Ministri, sempre che si versi in caso di inerzia dell'autorità competente al rilascio del provvedimento finale**.

Disposizioni in materia di Via (DI 50/2022, articolo 10)

A fini di chiusura del cerchio delle predette misure di auspicata accelerazione si collocano le novità introdotte dall'articolo 10 del DI 50/2022 **in tema di procedura di via, valutazione di impatto ambientale**.

Si vanno a toccare direttamente le norme del **codice ambientale**, con particolare riferimento **alla competenza della Commissione tecnica**, estesa alle procedure di Via statale dei progetti ricompresi nel Pnrr e di quelli finanziati a valere sul fondo complementare.

Di contorno si collocano le ulteriori norme, fra cui assume **rilievo l'eliminazione del diritto di voto del rappresentante del Ministero della Cultura**; ciò comporta la netta separazione dei ruoli, con un cambio di rotta di valenza generale, laddove si esclude, in definitiva, il ruolo di semplificazione che sin dalla legge 241 del 1990 il legislatore aveva collegato alla compartecipazione procedimentale.

Ulteriore rilevante novità è in tema di documentazione che il proponente deve presentare, allegata alla istanza di Via. Si cerca di velocizzare e anticipare la **valutazione della completezza della documentazione**. Al riguardo, si introduca una **rapida fase di verifica** della documentazione **svolta in parallelo dalla Commissione istituita presso il Ministero della transizione ecologica** e dalla competente **Direzione generale del Ministero della cultura**, con la previsione, in capo ad entrambi tali organi, della facoltà di richiedere l'integrazione documentale che risulti necessaria, assegnando **al proponente un termine perentorio, non superiore a trenta giorni, per presentarla**. In tal modo, introducendo **una ulteriore e concentrata sottofase procedimentale (di quindici giorni) si persegue l'accelerazione procedimentale**.

Una terza novità in tema di Via persegue il fine di

evitare la prassi di condizionare anche **il prolungamento dei termini della valutazione a ulteriori prescrizioni da rispettare in fase esecutiva**. Se in generale le prescrizioni sono una parte rilevante dei provvedimenti ambientali, frutto di attento bilanciamento (seppur in alcuni casi integranti un parziale diniego), **l'eccessivo ricorso alle stesse porta, con il riesame nel merito del progetto già autorizzato, a confondere una proroga con il diverso istituto della rinnovazione**.

Infine, vengono abrogate alcune disposizioni, a fine di razionalizzare alcune previsioni e a favorire **alcuni progetti di valenza ambientale e paesaggistica reputata preminente, come per le linee in cavo interrato in corrente alternata e superiori a 40 km, in luogo di quella aerea**.

Semplificazioni autorizzative per interventi di ammo-

dernamento asset esistenti (DI 50/2022, articolo 11)
Un cenno a parte merita l'articolo 11 del DI 50/2022, dedicato alle **semplificazioni autorizzative per interventi di ammodernamento degli impianti esistenti**. Al riguardo la norma di facilitazione **mira a estendere il regime della denuncia di inizio attività**, applicabile, a condizione che gli stessi **siano localizzati in aree o siti industriali dismessi, o parzialmente dismessi**, ovvero nelle aree individuate come idonee ai sensi dell'articolo 20 del decreto legislativo 8 novembre 2021, n. 199. L'esercizio delle linee autorizzate avviene, **in caso di mantenimento della tecnologia di corrente alternata**, nel rispetto delle medesime limitazioni in materia di campi elettromagnetici già applicabili alla linea esistente, **nonché nel rispetto dei parametri previsti dalla normativa tecnica in materia di corrente continua nel caso di modifica tecnologica**.

Start up, pronti gli accordi tra Mise e Cdp - In arrivo 550 milioni con i fondi del Pnrr

di Eugenio Giovanardi, Estratto da Il Sole 24 Ore, "PRIMO PIANO ", p. 11, 5 giugno 2022

Sono praticamente pronti gli accordi finanziari tra ministero dello Sviluppo economico e Cdp Venture capital Sgr, del gruppo Cassa depositi e prestiti, che consentiranno di utilizzare 550 milioni del Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) destinati al capitale di rischio e alle startup. I testi, la cui finalizzazione è attesa come una delle milestones del Pnrr da raggiungere entro giugno, riguardano un Fondo da 300 milioni per le start up che operano in settori di punta del digitale (Digital transition fund) e un fondo da 250 milioni per la transizione ecologica (Green transition fund). Di entrambi il soggetto gestore sarà Cdp Venture, la Sgr che gestisce il Fondo nazionale innovazione e che opererà a condizioni di mercato secondo gli Orientamenti sugli aiuti di Stato per il finanziamento del rischio. Sono previsti sia investimenti diretti - quindi equity, quasi equity, debito e quasi-debito nelle imprese target - sia indiretti, quindi in fondi target. Il Digital transition fund ha l'obiettivo di sostenere, entro il 30 giugno 2025, almeno 250 imprese target, con particolare riguardo alle Pmi delle filiere della transizione digitale e le piccole e medie imprese che realizzano progetti innovativi, anche già avviati, non prima del 1° febbraio 2020, ma caratterizzati da significativo grado di scalabilità. I settori di riferimento sono intelligenza artificiale, cloud, assistenza sanitaria, Industria 4.0, cybersecurity, fintech e blockchain. Il Green transition fund deve attivare entro il 30 giugno 2026 250 milioni di investimenti privati nel settore delle tecnologie verdi, con riferimento particolare all'utilizzo di fonti di energia rinnovabile, dell'economia circolare, della mobilità

sostenibile, dell'efficienza energetica, della gestione dei rifiuti e dello stoccaggio di energia. Obiettivi degli interventi, si legge in una bozza dell'accordo, sono l'ampliamento del capitale a disposizione di ricercatori e start-up, il rafforzamento dell'azione dei fondi di venture capital attivi oltre a sviluppare iniziative nuove. Per risultare ammissibili, gli interventi devono tra le altre cose prevedere un periodo di investimento non superiore a cinque anni, seguiti da ulteriori cinque anni di gestione del portafoglio; un importo compreso tra 1 milione e 15 milioni per investimenti diretti e tra 5 e 20 milioni per investimenti indiretti. Nelle bozze dei due accordi tra il ministero guidato da Giancarlo Giorgetti e Cdp Venture alcuni punti si ripetono identici. Ad esempio l'obbligo per Cdp Venture di accertarsi che le operazioni supportate siano conformi al principio europeo Dnsh (do no significant harm, non arrecare danni significativi all'ambiente), con l'esclusione quindi di imprese che rientrino in uno dei dieci Codici Ateco ambientalmente più dannosi. Inoltre, per entrambi i fondi bisognerà assegnare il 40% delle risorse a operazioni da realizzare nel Mezzogiorno e i successivi regolamenti di gestione potranno prevedere nell'analisi degli investimenti eventuali criteri di priorità basati sulla parità di genere e sulla partecipazione di giovani. Ai fini della trasparenza dei finanziamenti Pnrr, Cdp Venture dovrà adottare un sistema di contabilità separata che garantisca la costituzione come capitale distinto dagli altri fondi che amministra e assicuri la tracciabilità dell'utilizzo delle risorse.

Misure di sostegno alle PMI nel cd. "Decreto Aiuti" (D.L. 17/05/2022, n. 50)

di Beatrice Maschietto

È stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale, Serie Generale n. 114 del 17/05/2022, il **Decreto Legge 17 maggio 2022, n. 50**, cd. "**Decreto Aiuti**", recante "*Misure urgenti in materia di politiche energetiche nazionali, produttività delle imprese e attrazione degli investimenti, nonché in materia di politiche sociali e di crisi ucraina*".

Si riportano in sintesi i principali interventi disposti a favore delle PMI.

MISURE IN MATERIA DI ENERGIA

Tax credit alle imprese per l'acquisto di energia elettrica e gas (art. 2): si dispone un **incremento** dei **crediti di imposta**, già riconosciuti da precedenti provvedimenti, per l'acquisto di energia elettrica e di gas naturale. Nel dettaglio, si tratta del:

- bonus del **25%** per il gas naturale acquistato dalle imprese **non "gasivore"** (era il 20% in base all'art. 4 del D.L. n. 21/2022). Il beneficio è riconosciuto sulla spesa sostenuta per l'acquisto del gas consumato nel secondo trimestre 2022 per usi energetici diversi da quelli termoelettrici, qualora il costo di riferimento del gas naturale, calcolato come media ascrivita al primo trimestre 2022 dei prezzi di riferimento pubblicati dal Gestore dei Mercati Energetici (GME), abbia subito un **incremento superiore al 30%** del corrispondente prezzo medio riferito al medesimo trimestre dell'anno 2019;
- bonus del **25%** per il gas naturale acquistato dalle imprese **"gasivore"** (l'art. 5 del D.L. n. 17/2022 conv. dalla L. n. 34/2022 aveva stabilito la percentuale del 15%, poi rafforzata

al 20% dall'art. 5, co. 2 del D.L. n. 21/2022). Il credito di imposta è riconosciuto sulla spesa sostenuta per l'acquisto del gas consumato nel secondo trimestre 2022 per usi energetici diversi da quelli termoelettrici, qualora il costo di riferimento del gas naturale, calcolato come media ascrivita al primo trimestre 2022 dei prezzi di riferimento pubblicati dal Gestore dei Mercati Energetici (GME), abbia subito un **incremento superiore al 30%** del corrispondente prezzo medio riferito al primo trimestre 2019;

- bonus del **15%** per l'energia elettrica acquistata dalle imprese **non "energivore"** (per l'art. 3 del D.L. n. 21/2022 era 12%), dotate di contatori di energia elettrica di potenza pari o superiore a 16,5 kW. Il bonus è riconosciuto sulle spese sostenute per l'acquisto della componente energetica effettivamente utilizzata nel corso del secondo trimestre 2022, in caso di **incremento del costo per kWh** calcolato sulla media del primo trimestre 2022 (al netto di imposte ed eventuali sussidi) **superiore al 30%** del corrispondente prezzo medio del primo trimestre 2019.

Previsione del credito d'imposta per gli autotrasportatori (art. 3): si introduce un **nuovo credito d'imposta** a favore degli autotrasportatori con sede legale o stabile organizzazione in Italia, per mitigare gli effetti economici derivanti dall'aumento eccezionale del prezzo del gasolio utilizzato come carburante. Il bonus è pari al **28%** delle spese, al netto dell'IVA, sostenute nel **primo trimestre** 2022 per l'acquisto del gasolio utilizzato

in veicoli di massa massima pari o superiore a **7,5 tonnellate** e di categoria **euro 5 o superiore**. Il credito è utilizzabile **esclusivamente in compensazione**, senza applicazione degli ordinari limiti annuali, ed è cumulabile con altre agevolazioni che abbiano ad oggetto i medesimi costi, a condizione che tale cumulo, tenuto conto anche della non concorrenza del credito alla formazione del reddito e della base imponibile IRAP, non porti al superamento del costo sostenuto.

Estensione al primo trimestre 2022 del contributo straordinario, sotto forma di **credito d'imposta**, in favore delle imprese a **forte consumo di gas naturale** (art. 4). Il bonus è pari al **10%** della spesa sostenuta per l'acquisto del gas impiegato per usi energetici diversi da quelli termoelettrici, e spetta se il **prezzo medio** di riferimento dell'ultimo trimestre 2021 è **aumentato di oltre il 30%** rispetto al prezzo dello stesso trimestre 2019. Il credito d'imposta è utilizzabile **solo in compensazione**, senza applicazione degli ordinari limiti annuali, ed è cumulabile con altre agevolazioni che abbiano ad oggetto i medesimi costi, a condizione che tale cumulo, tenuto conto anche della non concorrenza del credito alla formazione del reddito e della base imponibile IRAP, non porti al superamento del costo sostenuto.

Incremento delle energie rinnovabili per il settore agricolo, zootecnico e agroindustriale (art. 7): in applicazione degli orientamenti europei per gli aiuti di Stato nei settori agricolo e forestale e nelle zone rurali 2014-2020, al fine di aumentare la capacità di produzione di energia elettrica rinnovabile, alle imprese del settore agricolo, zootecnico e agroindustriale è **consentito realizzare impianti fotovoltaici** sulle coperture delle proprie strutture produttive aventi **potenza eccedente** il consumo medio annuo di energia elettrica, compreso quello familiare. È altresì consentita la **vendita in rete** dell'energia elettrica prodotta.

La disposizione si applica anche alle misure di investimento attualmente in corso, incluse quelle

finanziate a valere sul PNRR, e la sua efficacia è subordinata all'autorizzazione della Commissione Europea.

MISURE A FAVORE DELLA LIQUIDITÀ

Garanzie SACE in Temporary Framework (art. 15): al fine di consentire alle imprese con sede in Italia di sopperire alle esigenze di liquidità riconducibili alle conseguenze economiche negative derivanti dalla crisi russo-ucraina, **SACE S.p.A.** è **autorizzata** a concedere fino al 31/12/2022 **garanzie**, in conformità alla normativa europea in tema di aiuti di Stato, in favore di banche, di istituzioni finanziarie nazionali e internazionali e degli altri soggetti abilitati all'esercizio del credito in Italia, per **finanziamenti** sotto qualsiasi forma in favore delle imprese, inclusa l'apertura di credito documentaria finalizzata a supportare le importazioni verso l'Italia di materie prime o fattori di produzione la cui catena di approvvigionamento sia stata interrotta o abbia subito rincari per effetto dalla crisi attuale. L'**efficacia** della garanzia è **subordinata** all'approvazione della Commissione Europea.

Le garanzie sono rilasciate per **finanziamenti** di durata **non superiore a 6 anni** (estendibili fino a 8 anni e con la possibilità per le imprese di avvalersi di un preammortamento di durata non superiore a 36 mesi) e di importo non superiore al maggiore fra il 15% del fatturato annuo totale medio degli ultimi tre esercizi conclusi (se l'impresa ha iniziato la propria attività successivamente al 31/12/2019 deve essere considerato il fatturato annuo totale medio degli esercizi effettivamente conclusi) e il 50% dei costi sostenuti per fonti energetiche nei 12 mesi antecedenti alla domanda di finanziamento. Esso deve essere destinato a sostenere **costi del personale, canoni di locazione o di affitto di ramo d'azienda, investimenti o capitale circolante** impiegati in stabilimenti produttivi e attività imprenditoriali che siano localizzati in Italia, come documentato e attestato dal Legale Rappresentante dell'impresa beneficiaria, e le medesime aziende devono impegnarsi a **non delocalizzare** le produzioni.

Il **valore** della garanzia varia in funzione del **numero dei dipendenti** e del **volume di fatturato**:

Numero dei dipendenti in Italia	Volume di fatturato in €	% finanziamento
Fino a 5.000	fino a 1,5 miliardi	90%
Più di 5000	superiore a 1,5 e fino a 5 miliardi	80%
	superiore a 5 miliardi	70%

Per i finanziamenti di durata fino a 6 anni, il **costo della garanzia** è pari per le piccole e medie imprese a **25 punti base** durante il primo anno, **50 punti base** durante il secondo e terzo anno, **100 punti base** durante il quarto, quinto e sesto anno, valori tutti raddoppiati in caso di aziende non rientranti nella definizione di PMI.

Fondo di garanzia PMI (art. 16): sono previste misure temporanee a sostegno della liquidità delle PMI sotto forma di **finanziamenti** destinati a finalità di investimento o a copertura dei costi del capitale di esercizio, in considerazione delle esigenze di liquidità derivanti dall'interruzione delle catene di approvvigionamento o dal rincaro dei prezzi di materie prime e dei fattori di produzione in conseguenza della crisi russo-ucraina. In particolare, previa approvazione della Commissione Europea, per i finanziamenti concessi successivamente al 18/05/2022 (data di entrata in vigore del D.L. n. 50/2022) e fino al 31/12/2022, finalizzati alla realizzazione di obiettivi di efficientamento o diversificazione della produzione o del consumo energetico, la garanzia del **Fondo PMI** può arrivare al **90%**. Essa è concessa:

- entro il **limite di 5 milioni** di Euro per un importo massimo del finanziamento assistito da garanzia non superiore al maggiore tra il 15% del fatturato annuo totale medio degli ultimi tre esercizi conclusi (se l'impresa ha iniziato la propria attività successivamente al 31/12/2019 deve fare riferimento al fatturato annuo totale medio degli esercizi effettivamente conclusi) e il 50% dei costi sostenuti per l'energia nei 12 mesi antecedenti alla richiesta di finanziamento;

- a **titolo gratuito**, nei confronti delle imprese localizzate in Italia che operino in uno o più dei 26 settori indicati nell'allegato I del [Temporary Framework crisi Ucraina-Russia](#).

Istituzione del **Fondo per il sostegno delle imprese danneggiate dalla crisi russo-ucraina** (art. 18), mediante l'erogazione di **contributi a fondo perduto** per l'anno 2022; le risorse a disposizione ammontano a 130 milioni di Euro (gestiti dal Ministero dello Sviluppo Economico).

I contributi spettano esclusivamente alle PMI, diverse da quelle agricole, che abbiano realizzato negli ultimi 2 anni operazioni di vendita di beni o servizi (compreso l'approvvigionamento di materie prime e semilavorati) con l'Ucraina, la Federazione Russa e la Bielorussia, pari almeno al **20% del fatturato** aziendale totale.

Per avere diritto al contributo le imprese devono: aver subito, nell'ultimo trimestre antecedente all'entrata in vigore del D.L. n. 50/2022, un **incremento del costo di acquisto medio** per materie prime e semilavorati di **almeno il 30%** rispetto alla media dello stesso periodo del 2019 (ovvero, per le imprese costituite dal 01/01/2020, rispetto al costo di acquisto medio del corrispondente periodo dell'anno 2021);

aver subito nel corso del trimestre antecedente all'entrata in vigore del Decreto Legge un **calo di fatturato** di **almeno il 30%** rispetto allo stesso periodo del 2019.

L'importo del contributo a fondo perduto, che per singolo beneficiario non può essere superiore a **400.000 Euro**, è determinato applicando alla differenza tra l'ammontare medio dei ricavi relativi all'ultimo trimestre precedente all'entrata in vigore del D.L. n. 50/2022 e l'ammontare dei medesimi ricavi riferiti al corrispondente trimestre 2019 le seguenti percentuali:

60% per i soggetti con ricavi relativi al periodo d'imposta 2019 **non superiori a 5 milioni** di Euro; **40%** per i soggetti con ricavi relativi al periodo d'imposta 2019 **superiori a 5 milioni** di Euro e **fino a 50 milioni** di Euro.

Per le imprese costituite dal 01/01/2020 il periodo di imposta di riferimento è quello relativo all'anno 2021.

Nel caso in cui le risorse stanziate non siano sufficienti a soddisfare tutte le istanze ammissibili il contributo sarà ridotto in modo proporzionale.

Rifinanziamento del Fondo per lo sviluppo e il sostegno delle imprese agricole, della pesca e dell'acquacoltura (art. 19): si incrementa di 20 milioni di Euro la dotazione del Fondo di cui all'art. 1, co. 128 della Legge di Bilancio 2021 (L. n. 178/2020).

MISURE A FAVORE DEGLI INVESTIMENTI

Bonus investimenti (art. 21): è disposta una maggiorazione del credito d'imposta per investimenti in **beni immateriali 4.0** (ossia spese per *software*, sistemi e *system integration*, piattaforme e applicazioni, nonché per servizi relativi all'utilizzo di tali beni mediante soluzioni di *cloud computing*, per la quota imputabile per competenza) effettuati dal 1° gennaio al 31 dicembre 2022 o anche fino al 30 giugno 2023, a condizione che entro il 31/12/2022 il venditore abbia accettato il relativo ordine e siano stati pagati acconti per almeno il 20% del costo di acquisto. La misura del bonus passa dal 20%, stabilito dalla Legge di Bilancio 2021 (art. 1, co.

1058 della L. n. 178/2020), al **50%**, nel limite massimo di costi ammissibili pari a **un milione** di Euro.

Bonus formazione 4.0 (art. 22): è stabilito un **aumento** delle **aliquote** del **credito d'imposta** per le spese di **formazione del personale dipendente** finalizzate all'acquisizione o al consolidamento delle competenze nelle tecnologie rilevanti per la **trasformazione tecnologica** e **digitale** delle imprese.

Le vigenti aliquote del 50% per le piccole imprese e del 40% per le medie imprese (art. 1, co. 211 della L. n. 160/2019) sono aumentate rispettivamente al **70%** e al **50%**.

L'incremento è riconosciuto in presenza di due condizioni: le attività formative devono essere erogate da soggetti individuati con Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico, da adottare entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore del "Decreto Aiuti", e i risultati in merito all'acquisizione o al consolidamento delle competenze devono essere certificati secondo le modalità stabilite dallo stesso Decreto Ministeriale.

Viceversa, per i progetti di formazione avviati dopo l'entrata in vigore del "Decreto Aiuti", qualora **non sussistano i requisiti** per maggiorare le aliquote, il credito d'imposta spetterà in **misura ridotta: 40%** per le piccole imprese, **35%** per le medie imprese.

Rifinanziamento del Fondo IPCEI (art. 24): si stanziavano 150 milioni di Euro nel 2022, 200 milioni di Euro nel 2023 e 150 milioni di Euro nel 2024 per

il sostegno alle imprese che partecipino alla realizzazione di importanti progetti di comune interesse europeo.

Istituzione del Fondo per il potenziamento dell'attività di attrazione degli investimenti esteri (art. 25): il Fondo ha una dotazione per il 2022 di 5 milioni di Euro e mira a favorire l'attrazione di investimenti esteri e la **rilocalizzazione** delle imprese (*reshoring*) in Italia, prevedendo anche la creazione di uno **Sportello Unico**, che accompagni e supporti gli investitori esteri in tutti gli adempimenti e le pratiche utili alla concreta realizzazione dell'investimento.

Cofinanziamenti a imprese esportatrici (art. 29): per fronteggiare gli impatti negativi sulle esportazioni conseguenti alla crisi russo-ucraina, sono previsti a favore delle imprese esportatrici finanziamenti agevolati, con **cofinanziamento a fondo perduto** fino al **40%** dell'intervento complessivo di sostegno (art. 72, co. 1 lett. d del D.L. n. 18/2020). La disposizione, la cui efficacia è subordinata all'autorizzazione della Commissione Europea, si applica fino al **31/12/2022**, secondo condizioni e modalità che saranno stabilite dal Comitato Agevolazioni SIMEST (Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero).

GEOPOLITICA



Figura
di Ettore Greco

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Pandemia e Ucraina, l'unità che vince e i nuovi equilibri

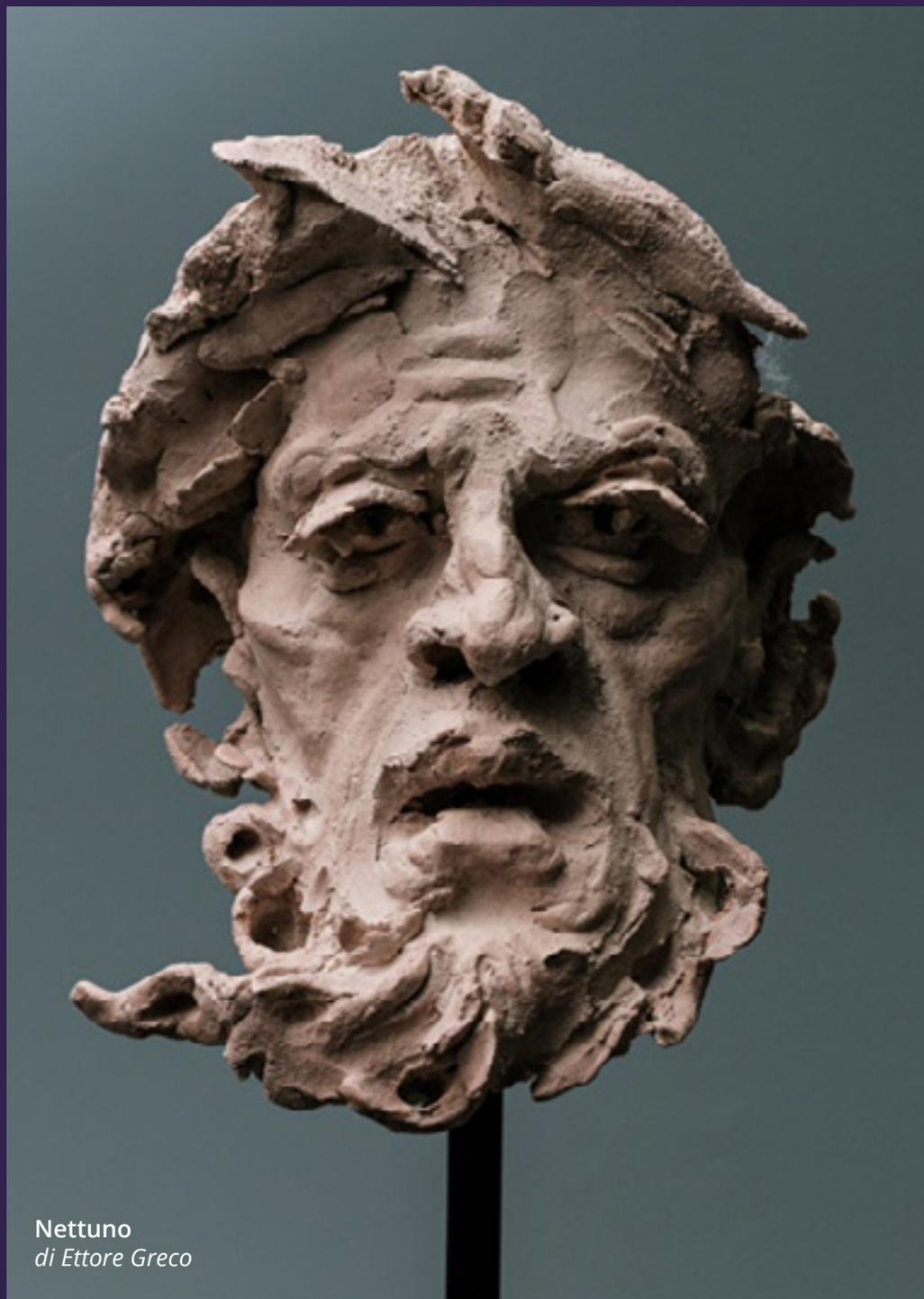
di Paolo Gualtieri, Estratto da Il Sole 24 Ore, "COMMENTI", p.14, 27 maggio 2022

Dal punto di vista socio-economico la pandemia da Covid 19 e la guerra in Ucraina presentano alcune analogie. Entrambi gli accadimenti hanno riportato tra la gente il senso collettivo della morte, con il turbamento, le paure e le incertezze che ne sono seguite. Non che prima non vi fossero malattie, guerre e stragi, però, apparivano agli europei fenomeni ineluttabili del cammino dell'uomo dalla barbarie alla civiltà o, più egoisticamente, eventi lontani o episodici che non incidevano sulla quotidianità dei più. L'insicurezza, provocata dalle difficoltà nell'affrontare il virus, un nemico invisibile e inizialmente sconosciuto, ha determinato comportamenti contrastanti di chiusura e apertura delle attività commerciali e d'impresa, di compressione delle relazioni sociali e un'inevitabile recessione, anticipata dal crollo dei mercati. Non sono mancate diversità di opinioni su come affrontare la pandemia e polemiche sull'origine del virus, ma la lotta con la natura e la visione più prossima della morte ha spinto gli esseri umani a unirsi, a riflettere e ad agire insieme per la sopravvivenza. I risultati sono stati notevoli: le banche centrali e i governi hanno tempestivamente sostenuto le popolazioni e le imprese, gli scienziati e le aziende farmaceutiche hanno scoperto e prodotto i vaccini in tempi eccezionalmente brevi. Lo stato d'incertezza e timore si è gradualmente dissolto e l'economia si è ripresa rapidamente, preceduta come sempre dal rialzo dei mercati finanziari. Il virus Covid 19 non è stato debellato e non sembra che lo sarà, almeno a breve termine, ma fa meno paura perché abbiamo imparato a gestirlo. Anche l'aggressione della Russia ha riportato la morte vicino

e ha creato turbamento e incertezze e così ha spinto le popolazioni delle democrazie liberali a unirsi, a studiare i rischi del nuovo contesto geopolitico e a reagire con determinazione: la paura ha fatto rapidamente superare i distinguo basati sugli interessi economici, persino ribaltare scelte di rinuncia agli armamenti che avevano radici lontane e abbandonare lunghe tradizioni di neutralità politico-militare. Pure in questo caso vi sono state diversità di opinioni sulle modalità di reazione e polemiche sulle cause della guerra, tuttavia la spinta unitaria ha consentito di mettere a fattor comune conoscenze e tecnologie, ha isolato economicamente la Russia e ha bloccato la sua avanzata per la conquista del territorio ucraino. I mercati finanziari hanno registrato un sensibile ribasso, anticipando le difficoltà per le autorità monetarie e i governi di navigare tra Scilla (l'inflazione) e Cariddi (la recessione). Il pericolo maggiore per la stabilità sociale è quest'ultima perché l'inflazione parzialmente rientrerà dato che è prevalentemente dovuta a circostanze congiunturali, l'incremento eccezionale dei prezzi di alcuni fattori di produzione e l'aumento della spesa da parte dei consumatori che, disponendo della liquidità immessa per sostenere la sfida della pandemia ed essendo preoccupati per il futuro del loro potere d'acquisto anticipano i consumi. La crescita economica invece è messa in pericolo dai cambiamenti geopolitici cui aspirerebbe l'azione della Russia che potrebbero rallentare gli scambi commerciali internazionali e l'osmosi tra Paesi. La frammentazione in blocchi non è però desiderabile per nessuno e non è sostenibile per la Cina, l'unico potenziale importante partner

della Russia. La Cina dovrà affrontare sempre maggiori difficoltà in prospettiva, come anticipano i mercati finanziari che registrano una significativa riduzione degli investimenti esteri in asset cinesi, perché la strategia di gestione del Covid 19 non è stata efficace, il settore immobiliare è in crisi e i consumi interni non decollano e perciò non può permettersi un lungo rallentamento degli scambi commerciali con l'Occidente e soprattutto restrizioni nei settori ad alta tecnologia che sono oramai il punto di forza irrinunciabile

della sua economia. La Cina quindi sosterrà solo in apparenza la Russia e cercherà di ritornare in una situazione più simile possibile all'equilibrio economico e geopolitico esistente prima della scellerata guerra in Ucraina. Anche il conflitto con la Russia, come quello con il virus, sarà vinto se l'unitarietà delle democrazie resterà salda, il problema diverrà gestibile, ma non si risolverà del tutto nel breve-medio termine, vi saranno recrudescenze e forse delle varianti al dittatore un po' meno aggressive.



Nettuno
di Ettore Greco

A cura di

GREGGIO
AVVOCATI D'IMPRESA

Per una cultura della sicurezza stradale notturna: giovani, salute, serenità.

Una riflessione tra diritto e filosofia civile

di Claudio Mattia Serafin

Come noto, le correnti culturali e fenomenologiche acquisiscono o meno rilevanza pubblica e collettiva solamente in occasione di determinate circostanze temporali, di costume, eccetera: è successo con le grandi stagioni dei diritti civili (a partire dagli anni Settanta del secolo scorso sino agli ultimi provvedimenti del legislatore in materia di tutela dei figli e delle famiglie di fatto), in diritto viene ricordato il momento dei Testi unici (ad esempio per la figura del consumatore), oggi è all'attenzione di tutti il contesto sanitario (2019) e quello bellico (2022).

Per questa ragione, dovere di coloro che producono pensiero e cultura - Norberto Bobbio in questo era chiaro: gli intellettuali hanno degli obblighi morali nei confronti dei consociati - è richiamare l'attenzione su tematiche altrettanto preziose, delicate, urgenti, secondo i criteri guida generosamente forniti dalle discipline più nobili, dal diritto alla filosofia morale, dalla letteratura istituzionale sino alla Storia del pensiero.

Orbene, tanta attenzione politica è destinata alla tutela del giovane, nel rinnovato tentativo di costituirgli un futuro lavorativo solido, di costruire una sua precisa identità morale, culturale, giuridica e di inserimento globalmente inteso.

Eppure, più prosaicamente, si discute meno della sua incolumità fisica, della sua sicurezza, la più elementare delle tutele, peraltro incastonata in Costituzione.

Basti pensare alla fatalità degli incidenti stradali notturni, alla sicurezza stradale, ai danni fisici finanche mortali che si verificano, alle ferite fisiopsichiche a carico, ahinoi, dei superstiti, overosia le famiglie, i formatori e insegnanti, i conoscenti della

vittima, e via dicendo.

L'associazionismo¹ in ciò è inflessibile: si chiede a gran voce l'intervento del legislatore per ripristinare una serena viabilità notturna e l'utilizzo congruo degli spazi pubblici. Troppo intenso è il timore che i genitori sono costretti a provare ogni giorno, all'arrivo del tramonto e specialmente durante la fine della settimana, nei confronti dei figli, che, rispondendo alla normale socialità umana, specie a quella di coloro che sono in formazione, escono, vanno a ballare, socializzano. Ma potrebbe accadere dell'altro: potrebbero esagerare nel bere, potrebbero eccedere nell'utilizzo del veicolo, magari procedendo a velocità improponibili, anche solo per il gusto del brivido, per la certezza che nulla possa accadere a chi, in fondo, è giovane e forte.

Eppure, di fatto, non è così.

Tante sono le misure proposte dai parenti delle vittime: un vigile pattugliamento dell'ambiente battuto dai veicoli, una formazione serrata presso le scuole-guida durante la preparazione al conseguimento del titolo, e quant'altro.

Ma, a questo punto, occorrerebbe forse ricorrere al più sacrale degli ambiti, overosia un intervento dall'alto, che sappia cogliere l'istanza dal basso (overosia, secondo Paolo Grossi, il vero diritto che si auto-realizza): il legislatore dovrebbe optare per l'adozione di misure di limitazione della circolazione notturna. Ciò potrebbe insospettire i fautori di ogni tipo di libertà, si è ben consci di ciò, ma è anche vero che nel recente passato, nel caso dell'emergenza sanitaria, sono stati imposti vincoli,

¹ Si veda il manifesto al seguente collegamento *internet*: <https://blogvvinstrada.wordpress.com/2020/01/19/manifestazione-nazionale-dei-cittadini-della-strada/>.

per quanto necessari, assai più stringenti (divieto di circolazione diurna, anche pedonale, ecc.).

Il suggerimento, che per ora rimane d'opinione, è quello di pensare a misure in realtà tutto sommato blande nella loro impostazione, ma estremamente efficaci: ad esempio l'ipotesi di un numero contenuto di giovani (chi ha appena conseguito la maggiore età, sino ad esempio ai ventidue anni) per veicolo (solamente guidatore e passeggero), per una fascia oraria notturna predeterminata, che può iniziare a tarda sera e terminare all'alba. La circolazione notturna è esperienza fattuale antropologicamente di-

versa da quella diurna: se la seconda è normalmente svolta per motivi di lavoro, familiari e sociali, la seconda assume tutt'altri connotati. Chi è giovane e si muove di notte lo fa legittimamente per divertirsi, magari non conscio che i colori della segnaletica si fanno, da un punto di vista sinaptico, più irrilevanti, che la totale assenza di traffico può rendere meno pronti, meno reattivi alla misura di sicurezza (il mantenimento di una bassa velocità, ecc.).

Il presente è uno spunto necessario: chi scrive e numerosi altri attori sociali si augurano fermamente che venga colto.

RUBRICA: Pillole di coaching

Public Speaking 5.0: 10 chiavi per comunicare da leader : 1. La Curiosità

di Francesca Trevisi e Stefania Del Gaizo

"La condizione per la conoscenza è la curiosità"
Jacques Cousteau

Serve **curiosità** per essere un buon comunicatore?

Qui non si sta parlando dell'astuzia retorica messa in campo per solleticare la *curiosità* del pubblico, ma del suo esatto opposto: ci stiamo riferendo a quell'atteggiamento di curiosità che l'oratore decide di mantenere nei confronti del suo interlocutore quando è realmente interessato a stabilire con lui una connessione.

La parola **curiosità** ha la sua radice nel vocabolo latino "*cura*", e in questo senso ci piace intenderla quando la vogliamo riferire all'atto del comunicare.

Prendersi cura del pubblico perché lo si vuole conoscere, scoprire, interessare.

Il contrario della curiosità è il **disinteresse**. Se non sei curioso, sei poco interessato. E se non sei interessato, non sarai mai davvero **interessante** per chi ti ascolta.

La curiosità è anche un istinto che ci porta alla scoperta del nuovo. È un'emozione che ci spinge ad esplorare e andare oltre il già noto. Chi comunica sente questa spinta a voler condividere ciò che di nuovo può proporre al suo pubblico.

Curioso è chi è sempre sulla strada della scoperta e curioso è anche chi si distingue, chi emerge, chi sa sorprendersi e sorprendere.

Chi sta davanti al pubblico deve coltivare la curiosità in tutte le sue declinazioni:

deve essere costantemente affamato di conoscenza per avere sempre qualcosa di nuovo da raccontare, deve mantenere un approccio interessato, curioso e privo di giudizio nei confronti di coloro con cui interagisce ed infine deve saper essere originale, per far emergere una personalità comunicativa che lo faccia distinguere dalla massa.

TEMPO DI LETTURA PREVISTO: **3 minuti**

La nostra proposta TED sulla curiosità

https://www.ted.com/talks/suzie_sheehy_the_case_for_curiosity_driven_research?referrer=playlist-craft_your_curiosity&autoplay=true&subtitle=it

Francesca Trevisi

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

Stefania Del Gaizo

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

Solo la bellezza salverà il mondo

*La poesia è molto più che un insieme di parole. È emozioni, è vita, è amore.
Le parole racchiudono dei sogni, e la poesia li dischiude. Ma solo a chi vuole sognare. E vivere.*

Ama il tuo sogno se pur ti tormenta

Amalo come se fosse l'unico
amalo come se avesse l'anima
amalo e raccontagli di te
amalo e ricordalo in te
amane il suo passato
amane il suo presente
ora (...)

Gabriele D'Annunzio

Poesia dei doni

Ringraziare voglio il divino
labirinto degli effetti e delle cause
per la diversità delle creature
che compongono questo singolare universo,
per la ragione, che non cesserà di sognare
un qualche disegno del labirinto,
per il viso di Elena e la perseveranza di Ulisse,
per l'amore, che ci fa vedere gli altri
come li vede la divinità,
per il saldo diamante e l'acqua sciolta,
per l'algebra, palazzo dai precisi cristalli,
per le mistiche monete di Angelus Silesius,
per Schopenhauer, che forse decifrerò l'universo,
per lo splendore del fuoco che nessun essere umano può guardare senza uno stupore antico,
per il mogano, il cedro e il sandalo,
per il pane e il sale,
per il mistero della rosa, che prodiga colore e non lo vede,
per certe vigilie e giornate del 1955,
per i duri mandriani che nella pianura aizzano le bestie e l'alba,
per il mattino a Montevideo,
per l'arte dell'amicizia,
per l'ultima giornata di Socrate,
per le parole che in un crepuscolo furono dette
da una croce all'altra.
per quel sogno dell'Islam che abbracciò mille notti e una notte,
per quell'altro sogno dell'inferno, della torre del fuoco che purifica e delle sfere gloriose,
per Swedenborg, che conversava con gli angeli per le strade di Londra,

per i fiumi segreti e immemorabili
che convergono in me,
per la lingua che, secoli fa, parlai nella Northumbria,
per la spada e Tarpa dei sassoni,
per il mare, che è un deserto risplendente e una cifra di cose che non sappiamo,
per la musica verbale dell'Inghilterra,
per la musica verbale della Germania,
per l'oro, che sfolgora nei versi,
per l'epico inverno,
per il nome di un libro che non ho letto: Gesta Dei per Francos
per Verlaine, innocente come gli uccelli,
per il prisma di cristallo e il peso d'ottone,
per le strisce della tigre,
per le alte torri di San Francisco e dell'isola di Manhattan
per il mattino nel Texas,
per quel sivigliano che stese l'Epistola Morale e il cui nome, come egli avrebbe preferito, ignoriamo,
per Seneca e Lucano, di Cordova, che prima dello spagnolo scrissero tutta la letteratura spagnola,
per il geometrico e bizzarro gioco degli scacchi,
per la tartaruga di Zenone e la mappa di Royce,
per l'odore medicinale degli eucalipti,
per il linguaggio, che può simulare la sapienza,
per l'oblio, che annulla o modifica il passato,
per la consuetudine, che ci ripete e ci conferma come uno specchio,
per il mattino, che ci procura l'illusione di un principio
per la notte, le sue tenebre e la sua astronomia,
per il coraggio e la felicità degli altri,
per la patria, sentita nei gelsomini o in una vecchia spada,
per Whitman e Francesco d'Assisi, che scrissero già questa poesia,
per il fatto che questa poesia è inesauribile e si confonde con la somma delle creature e non arriverà mai
all'ultimo verso e cambia secondo gli uomini,
per Frances Haslam, che chiese perdono ai suoi figli perché moriva così lentamente,
per i minuti che precedono il sonno,
per il sonno e la morte,
per due tesori occulti,
per gli intimi doni che non elenco,
per la musica, misteriosa forma del tempo.

Jorge Luis Borges

Io sono un uomo antico, che ha letto i classici, che ha raccolto l'uva nella vigna, che ha contemplato il sorgere o il calare del sole sui campi.

Non so quindi cosa farmene di un Mondo creato, con la violenza, dalla necessità della produzione e del consumo.

Detesto tutto di esso: la fretta, il frastuono, la volgarità, l'arrivismo.

Sono un uomo che preferisce perdere piuttosto che vincere con modi sleali e spietati.

E il bello è che ho la sfacciataggine di difendere tale colpa, di considerarla quasi una virtù.

Pier Paolo Pasolini

Un ringraziamento a



Marco Greggio

Avvocato in Padova, specializzato in diritto societario e della crisi d'impresa



Alessandro Vianello

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



Beatrice Maschietto

Avvocato in Verona



Davide De Vido

Avvocato in Veneto, esperto in diritto societario, civile e delle esecuzioni. Founder & CEO FiDeAL



Giorgio Gargiulo

Avvocato in Padova, esperto in diritto penale



Doriana Buttarello

Commercialista in Padova, esperta in materia concorsuale e di crisi d'impresa



Ilaria Manin

Avvocato praticante in Padova, esperta in diritto civile, delle esecuzioni e societario



Enrico Abramo Maralbese

Avvocato in Padova, esperto in diritto societario



Dario Ceccato

Consulente del lavoro in Padova (Ceccato Tormen & Partners)



Alex Pezzoli

Founder e CIO di Brightside Capital



Giovanna Pistore

Avvocato e Consulente del lavoro in Padova (Ceccato Tormen & Partners)



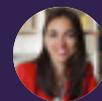
Elisa Boscaro

Consulente del lavoro in Padova (Ceccato Tormen & Partners)



Luca Cogo

Consulente del lavoro in Padova (Ceccato Tormen & Partners)



Claudia Ogriseg

Avvocato in Udine, esperta in diritto del lavoro



Paolo Tormen

Consulente del lavoro in Padova (Ceccato Tormen & Partners)



Claudio Mattia Serafin

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



Francesca Trevisi

TEDx Presenter & Speaker Coach



Stefania Del Gaizo

Project Manager, TEDx Speaker Coach



Alessia Marolla

Praticante Consulente del lavoro in Padova (Ceccato Tormen & Partners)

Torso
di Ettore Greco

