

NUMERO 6 - APRILE 2026

# NEWSLETTER DI AGGIORNAMENTO

Realizzata da Il Sole 24 ORE Professionale  
in collaborazione JLC Centro Studi

# Newsletter di approfondimento

Realizzata in collaborazione  
con 24 Ore Professionale



Centro Studi

Newsletter realizzata in collaborazione  
con Il Sole 24 ORE Professionale  
per JLC Centro studi

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

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

Redazione:  
Il Sole 24 ORE Professionale  
© 2026 Il Sole 24 ORE S.p.a.  
Tutti i diritti riservati.  
È vietata la riproduzione  
anche parziale e con  
qualsiasi strumento.

Chiusa in redazione:  
14 aprile 2026

## contenuti

### JLC Centro Studi

Rating di legalità, cambia l'equilibrio tra premialità e compliance	3
Concordato semplificato e transazione fiscale: buona fede sostanziale nelle trattative con l'Erario in fase di tentativo di CNC	6
Privacy in Azienda: il sottile confine tra potere di controllo del datore di lavoro e libertà del lavoratore	8
La confisca allargata ed il principio dell'equilibrio temporale	10
La riforma del TUF e delle disposizioni in materia di società di capitali del Codice civile: una svolta	12
Accesso alla email aziendale del lavoratore licenziato: i limiti alla luce del Provvedimento del Garante del 18 dicembre 2025	15
Nuovi reati 231 e sanzioni UE: indicazioni operative per imprese, ODV e funzioni di compliance	18
Sono nulle tutte le convenzioni volte a realizzare lo scopo proprio del patto commissorio	20

### NEWS E APPROFONDIMENTI

a cura di Il Sole 24 ORE Professionale	
Legge Pmi in vigore dal 7 aprile 2026	24
Greenwashing, più poteri all'Antitrust ma restano nodi probatori, costi e rischio di greenhushing	28
Omnibus I, la riscrittura del quadro ESG tra semplificazione e arretramento sistemico	32
Equity awards e credito d'imposta estero: il "sell-to-cover" non impedisce il foreign tax credit	35
Subappalto "necessario", se non si dichiara scatta l'esclusione	37
Società semplice agricola e liquidazione controllata nel codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza	40
L'export verso la Cina, tra quadro normativo e implicazioni operative per le aziende	45
Oscuramento dell'offerta tecnica e segreti commerciali: non basta la dichiarazione dell'offerente	49
Al generativa, ecco le "buone prassi" per PMI e professionisti	51
Le PMI alla prova ESG: e' l'ora di paradigmi e linee guida	55
Accordo di libero scambio UE-India: la sfida regolatoria su dogane, industria, Corporate Governance e brevetti	58
Tax control framework opzionale: tra attuazione e questioni ancora incerte	61

## Rating di legalità, cambia l'equilibrio tra premialità e compliance

Avv. Luca Baj - [Centro Studi Jlc](#) - [Studio Legale Jlc](#)

La delibera AGCM 27 gennaio 2026, n. 31812 estende la validità del titolo, premia la continuità dei rinnovi e irrigidisce gli obblighi informativi a carico delle imprese.

Con l'entrata in vigore del nuovo Regolamento attuativo sul rating di legalità, il quadro applicativo dell'istituto compie un salto di qualità che interessa tanto la compliance aziendale quanto l'accesso ai meccanismi premiali riconosciuti dal sistema pubblico e bancario. Il riferimento normativo resta l'articolo 5-ter del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, che ha attribuito all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato il compito di elaborare ed assegnare il rating alle imprese in possesso dei requisiti previsti. Su questo presupposto si innesta la delibera AGCM 27 gennaio 2026, n. 31812, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 33 del 10 febbraio 2026 ed efficace dal 16 marzo 2026, che sostituisce il regolamento adottato con delibera 28 luglio 2020, n. 28361.

Il rating di legalità continua ad operare come indicatore sintetico del rispetto di standard di legalità, trasparenza e correttezza nella gestione dell'impresa.

L'attribuzione avviene su istanza di parte ed è espressa in un punteggio compreso tra una e tre stelle, con un sistema progressivo nel quale il punteggio base è rappresentato da una stella e può essere incrementato da segni "+" al ricorrere di requisiti ulteriori, fino al massimo di tre stelle. Restano fermi i requisiti di ammissibilità: sede operativa nel territorio nazionale, fatturato minimo di due milioni di euro e iscrizione nel Registro delle imprese o nel R.E.A. da almeno due anni.

La novità di maggiore impatto riguarda la durata. L'articolo 18 del nuovo regolamento stabilisce che il rating abbia validità **triennale** dal rilascio. La scelta normativa produce effetti pratici non secondari, perché amplia il periodo entro cui l'impresa può spendere il titolo nei rapporti con amministrazioni e intermediari finanziari, riducendo la frequenza dei rinnovi. La stessa disposizione chiarisce che la domanda di rinnovo può essere presentata nei sei mesi precedenti la scadenza e deve essere trasmessa almeno sessanta giorni prima, con mantenimento dell'efficacia del rating sino alla decisione dell'Autorità quando il rinnovo sia stato richiesto nei termini.

Altrettanto rilevante è la revisione del sistema dei punteggi aggiuntivi: l'articolo 10 conferma il *dictum* per il quale la base di una stella deriva dalla presenza di tutti i requisiti obbligatori, mentre il nuovo impianto continua a valorizzare i comportamenti organizzativi virtuosi.

Tra i requisiti premiali figurano l'adesione a protocolli di legalità, la tracciabilità dei pagamenti, l'adozione di assetti di controllo di conformità, modelli di

prevenzione della corruzione, iscrizione in **white list** prefettizie e strumenti di responsabilità sociale. A ciò si aggiunge una novità rilevante: in sede di rinnovo, l'impresa che abbia già conseguito il rating in via continuativa per almeno tre volte ottiene un ulteriore segno "+". Viene così avvalorata non solo l'adozione iniziale dei presidi, ma la loro continuità nel tempo.

Sul piano sistematico, il Modello 231, che concerne la responsabilità amministrativa dell'ente, merita un chiarimento: dal testo del regolamento si ricava che esso non integra un requisito obbligatorio di accesso, perché i presupposti necessari per ottenere e mantenere il rating sono collocati negli articoli 5, 6, 7, 8 e 9, mentre l'articolo 10 inserisce il modello organizzativo ex D. Lgs. 231/2001 tra i requisiti premiali. Il modello, quindi, non è imposto come condizione minima per entrare nel sistema, ma costituisce un elemento idoneo a incrementare il punteggio, nella misura in cui segnala una più evoluta architettura di *governance*, prevenzione del rischio e controllo interno.

Resta centrale la funzione economica del *rating*. Il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 20 febbraio 2014, n. 57 prevede che, nella concessione di finanziamenti pubblici, le amministrazioni debbano inserire almeno un meccanismo di premialità tra preferenza in graduatoria, attribuzione di punteggio aggiuntivo o riserva di una quota delle risorse. Sul fronte bancario, lo stesso decreto dispone che le banche tengano conto del rating nel procedimento istruttorio ai fini della riduzione dei tempi e dei costi e nella determinazione delle condizioni economiche del credito, ove il dato risulti rilevante rispetto al merito creditizio. La matrice dell'istituto resta dunque chiaramente premiale e non soltanto reputazionale.

La concreta incidenza del rating è confermata anche dai dati più recenti della Banca d'Italia. Nella rilevazione diffusa nel 2025, riferita all'anno 2024, le imprese titolari di *rating* finanziate dal sistema bancario sono state 19.142 e il 65 per cento ha ottenuto benefici collegati al possesso del titolo. I vantaggi si sono tradotti soprattutto nella riduzione dei tempi di istruttoria e in migliori condizioni economiche in sede di concessione o rinegoziazione del finanziamento, mentre la mancata fruizione del beneficio è dipesa in molti casi dall'assenza di una specifica istanza dell'impresa durante l'istruttoria. Il dato mostra che il rating, per produrre effetti, richiede non solo possesso formale ma anche corretta attivazione procedimentale.

Il nuovo regolamento accentua, inoltre, il presidio sugli obblighi informativi. L'articolo 21 impone all'impresa richiedente o titolare di comunicare entro trenta giorni gli eventi che incidono sui requisiti obbligatori; la violazione comporta il diniego, l'annullamento o la revoca del rating e determina anche il divieto di presentare una nuova domanda per diciotto mesi dalla cessazione della rilevanza del motivo ostativo.

La perdita dei requisiti premiali deve a sua volta essere comunicata entro trenta giorni, pena la riduzione al punteggio base per la residua durata del *rating*. A questo si affianca un sistema di verifiche ulteriore: ogni anno l'Autorità individua un campione pari al 10 per cento delle imprese titolari e lo trasmette alla

Guardia di finanza per controlli su profili fiscali e contributivi. In via transitoria, le domande pendenti devono essere rinnovate entro trenta giorni.

Per le imprese, il nuovo assetto richiede una gestione più strutturata del ciclo di vita del rating: monitoraggio costante dei requisiti, aggiornamento tempestivo delle comunicazioni verso l'Autorità e capacità di documentare la continuità dei presidi organizzativi. Il rilascio dell'attestato anche in lingua inglese amplia ulteriormente la spendibilità del titolo nei rapporti con interlocutori esteri e sui mercati internazionali. In questa prospettiva, legalità, accesso al credito e qualità della gestione societaria entrano nella stessa filiera di valutazione dell'affidabilità aziendale.

## Concordato semplificato e transazione fiscale: buona fede sostanziale nelle trattative con l'Erario in fase di tentativo di CNC

Avv. Sara Vetteruti - [Centro Studi Jlc - Studio Legale Jlc](#)

L'assetto normativo delineato dal Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (CCII) ha introdotto, con il concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio, uno strumento che si pone al confine tra l'autonomia negoziale e il controllo giudiziale autoritativo. L'istituto, disciplinato dagli artt. 25-sexies e 25-septies CCII, rappresenta l'approdo possibile di una composizione negoziata della crisi (CNC) che, pur non essendo sfociata in un accordo stragiudiziale, sia stata condotta secondo i canoni della lealtà e della buona fede.

In un tale contesto, assume ampia rilevanza l'ipotesi nella quale, in presenza di significativi debiti erariali, si ipotizzi l'accesso alla transazione fiscale, poiché anche in relazione ad essa dovranno condursi trattative in buona fede con l'Erario. L'introduzione della transazione fiscale nell'ambito della CNC, operata dal D.Lgs. 136/2024 (Correttivo-ter), ha infatti rappresentato un tentativo del legislatore di favorire il risanamento stragiudiziale anche in presenza di pesanti debiti erariali, tentativo che tuttavia non sembra dare gli esiti sperati. La transazione fiscale ha natura puramente volontaria, il Tribunale quindi non può sostituirsi all'amministrazione finanziaria in caso di diniego o di silenzio-rifiuto, scelta certamente coerente con la natura stragiudiziale della CNC, ma che ne limita drasticamente l'efficacia nei casi in cui il debito pubblico sia predominante.

La recente sentenza del Tribunale di Milano, Sezione II Civile del 26 novembre 2025, si inserisce in un solco interpretativo che intende arginare l'uso distorto della composizione negoziata quale mera "sala d'attesa" per accedere ai benefici della procedura semplificata, proprio con riferimento ai debiti erariali ed alla trattativa con l'erario. Tale pronuncia, emessa nell'ambito della crisi di un primario gruppo operante nel settore della logistica, offre l'occasione per una riflessione sui requisiti di accesso, sulla natura sostanziale della buona fede e sul ruolo cruciale del soddisfacimento del credito erariale.

Il gruppo societario in crisi ha tentato la via della composizione negoziata, ma l'esperto nominato ha dovuto archiviare la procedura stante l'indisponibilità dell'Agenzia delle Entrate a condurre trattative basate su proposte ritenute irricevibili. Successivamente, il gruppo ha quindi depositato ricorso ex art. 25-sexies CCII, ed il successivo rigetto della domanda di omologazione da parte del Tribunale di Milano, con conseguente apertura della liquidazione giudiziale, rappresenta la sanzione ordinamentale per una condotta negoziale ritenuta carente di buona fede oggettiva. Tale approdo, rivela e conferma quindi l'importanza da attribuirsi ad uno dei requisiti cardine per l'omologazione del concordato semplificato: correttezza e buona fede nello svolgimento delle trattative nella CNC (art. 25-sexies, comma 1, CCII). I

Giudici Milanesi, infatti, ribadiscono con vigore e chiarezza che tale presupposto deve essere interpretato in senso sostanziale: non è sufficiente che l'esperto dichiari nella relazione finale che le parti si sono comportate correttamente, deve valutare in concreto la buona fede nelle trattative e verificare se esistesse una reale prospettiva di risanamento all'inizio del percorso di CNC.

Significativo, peraltro che nel medesimo periodo anche la Suprema Corte di Cassazione si sia pronunciata in linea con un analogo principio: «Ai sensi dell'art. 25 sexies, comma 3, CCII, il giudizio di ammissibilità della proposta di concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio svolto dal tribunale per l'apertura della relativa procedura, non si può arrestare ad una valutazione di mera ritualità formale della proposta stessa e di esistenza della prevista documentazione, ma, secondo uno scrutinio di legalità sostanziale, deve estendersi all'apprezzamento delle condizioni di ammissibilità disciplinate dallo stesso art. 25 sexies CCII in rapporto al contenuto della documentazione richiesta da quest'ultimo articolo e dall'art. 39, medesimo codice.» (Massima ufficiale Corte di Cassazione n. 31641 del 4 dicembre 2025).

Nella ipotesi sottoposta al vaglio dei Giudici Meneghini, il Gruppo, in fase di tentativo di accesso alla Composizione Negoziata della Crisi, aveva proposto all'Erario uno stralcio superiore al 90% del debito complessivo a fronte di un pagamento dilazionato in 15 anni. Considerando la mole debitoria complessiva e le prospettive, una tale proposta si è palesata come "irricevibile" e "contraria a buona fede", posto che, dichiara il Tribunale, «si può affermare che le trattative siano intavolate e svolte secondo buona fede in quanto la proposta formulata possa convincere un creditore ragionevole che il proprio credito, per percentuale di soddisfo, sicurezza del rientro e relative tempistiche, sia adeguatamente tutelato rispetto all'alternativa liquidatoria.». Al contrario, la proposta di, a fronte di uno stralcio quasi integrale, una dilazione così estrema in un contesto di crisi acuta avrebbe reso qualsiasi previsione di adempimento del tutto aleatoria e imponderabile.

Presupposto della Composizione Negoziata della Crisi è proprio il risanamento dell'impresa, purché approcciato con buona fede, e il risanamento non può essere perseguito mediante la proposta di stralcio quasi integrale della quota più significativa dei debiti societari, ancor meno se la prospettiva è un soddisfacimento incerto ed eccessivamente dilazionato nel tempo.

A fronte del rigetto del concordato semplificato, il Tribunale di Milano ha quindi accolto l'istanza dell'Agenzia delle Entrate per l'apertura della liquidazione giudiziale unitaria. In definitiva, la sentenza del Tribunale di Milano del 26 novembre 2025, che precede di poco pronunce in continuità della successiva giurisprudenza di legittimità, delinea un quadro di estremo rigore.

Il concordato semplificato non è una scorciatoia per imprenditori che hanno gestito l'impresa in spregio alle norme fiscali, né un modo per aggirare il voto dei creditori offrendo utilità puramente formali.

I professionisti coinvolti (attestatori, revisori ed esperti) sono chiamati a documentare con estremo dettaglio la convenienza della transazione fiscale e la certezza della finanza esterna, consapevoli che il vaglio giudiziale sarà sempre di natura sostanziale e finalizzato alla tutela del mercato e della legalità.

## Privacy in Azienda: il sottile confine tra potere di controllo del datore di lavoro e libertà del lavoratore

Avv. Elena Albricci - [Centro Studi Jlc - Studio Legale Jlc](#)

Nel panorama lavorativo odierno, dominato dall'integrazione di strumenti tecnologici sempre più invasivi, il confine tra il legittimo potere di controllo del datore di lavoro e il diritto alla riservatezza del lavoratore si è un fatto estremamente labile, tanto che in più occasioni il Garante della Privacy è dovuto intervenire per fare chiarezza.

Uno degli errori più comuni commessi dalle aziende è considerare la mail aziendale come un territorio "franco" in cui tutto è permesso. La giurisprudenza, supportata dai provvedimenti del Garante Privacy (si fa particolare riferimento alle Linee Guida pubblicate in Gazzetta Ufficiale il 10/03/2007), è invece categorica: la posta elettronica aziendale è protetta dalla segretezza della corrispondenza. Secondo il Garante il datore di lavoro non può accedere indiscriminatamente alle mail del dipendente, anche se l'account ha un dominio aziendale. Al contrario, è l'azienda che deve fornire una policy interna ed un disciplinare tecnico, chiari e trasparenti. In particolare, detti regolamenti devono illustrare al lavoratore i metodi di conservazione, indicare i casi in cui il datore di lavoro può accedere alla posta del lavoratore - come per esempio nel caso di emergenza o assenza prolungata -, impartire al lavoratore delle prassi in caso di malattia ed assenza dalla propria postazione di lavoro, anche per un periodo di tempo ristretto, ed indicare quando è necessario condividere le comunicazioni con i propri superiori.

Inversamente, in assenza di una policy aziendale e di situazioni particolari, il datore di lavoro è impossibilitato ad accedere e prendere visione delle comunicazioni elettroniche inviate e/o ricevute dal proprio dipendente sull'account aziendale attivato in sede di assunzione.

Anche l'installazione di telecamere negli spazi di lavoro rappresenta un problema in quanto ingenera una delle forme di controllo del lavoratore più sottovalutate in termini di conseguenze in caso di segnalazioni del lavoratore.

L'Articolo 4 dello Statuto dei Lavoratori, infatti, vieta tassativamente di installare impianti audiovisivi con la finalità esclusiva di monitorare l'attività lavorativa o la produttività dei dipendenti.

L'installazione è lecita solo se giustificata da esigenze organizzative, produttive, di sicurezza del lavoro o tutela del patrimonio aziendale ed impone al datore di lavoro di seguire un iter ben prestabilito.

In primo luogo il datore di lavoro deve raggiungere un accordo collettivo con le rappresentanze sindacali unitarie (RSU/RSA) o, in mancanza di questo, ottenere l'autorizzazione dell'Ispettorato Nazionale del Lavoro per l'installazione dell'im-

piano di videosorveglianza, deve informare i dipendenti della presenza delle telecamere tramite apposita cartellonistica e mediante l'affissione di informative, ex art 13 GDPR, dettagliate e trasparenti con indicazione della base giuridica e dei termini di conservazione dei filmati. L'inosservanza di questi passaggi rende le riprese inutilizzabili in sede disciplinare e configura un reato penale. Di pari passo con la video-sorveglianza anche l'installazione di sistemi GPS sui veicoli aziendali è un altro tema caldo.

Il Garante Privacy Italiano ha chiarito che il monitoraggio costante della posizione è, nella maggior parte dei casi, sproporzionato. Il tracciamento può essere ritenuto legittimo per finalità logistiche, di sicurezza del carico o per l'ottimizzazione dei percorsi, ma non deve trasformarsi in un "pedinamento digitale" del lavoratore.

Il sistema deve essere configurato in modo da permettere al dipendente di disattivare la geolocalizzazione durante le pause o al di fuori dell'orario di servizio. Anche in questo caso, la trasparenza è fondamentale: l'informativa deve specificare quali dati vengono raccolti, per quanto tempo e chi ha l'autorizzazione a visionarli.

In tutti e tre i casi sopra illustrati il superamento dei limiti imposti dalla legge non comporta solo una sanzione amministrativa, ma espone l'azienda a rischi pesantissimi su più fronti, si pensi solo al danno reputazione che potrebbe derivare all'azienda che viene condannata per spionaggio dei propri dipendenti, od all'impossibilità di utilizzare i filmati delle videocamere aziendali in un processo di licenziamento perché non si è consegnata idonea informativa ai propri dipendenti.

Quindi, informare correttamente i dipendenti, limitare la conservazione dei dati allo stretto necessario e rispettare la dignità della persona non devono essere considerati come soli obblighi di legge, ma pilastri per una sana produttività, in cui il sistema privacy deve essere contemplato come un perimetro per permettere l'instaurazione di un rapporto di lavoro duraturo, sincero, moderno e sicuro per entrambe le parti.

## La confisca allargata ed il principio dell'equilibrio temporale

Avv. Federico Luppi

La Suprema Corte (**Cass., Sez. I, sent. 12 novembre 2025 (dep. 13 febbraio 2026), n. 6072, Pres. Mogini, rel. Curami**) ha recentemente emesso una decisione significativa riguardo alla confisca per sproporzione (c.d. confisca allargata) ex art. 240-bis c. p., contribuendo a definire in modo più ragionevole il suo ambito disciplinare.

Questo strumento, che come noto è efficace nel contrasto all'arricchimento illecito e alla criminalità, ha tuttavia suscitato preoccupazioni riguardo alla compressione dei diritti fondamentali del condannato. La sentenza oltre ad affrontare questioni processuali, esamina anche profili squisitamente sostanziali rilevanti, in particolare riguardo alla rilevabilità d'ufficio della ragionevolezza temporale nella confisca allargata.

Il caso specifico esaminato dalla Corte riguardava un terzo intestatario di un bene confiscato a seguito di condanna per delitti in materia di stupefacenti. La Corte, nel dichiarare inammissibili i motivi di ricorso presentati dal terzo, ha stabilito che non può contestare la misura ablativa disposta su beni formalmente a lui intestati ma di fatto appartenenti al reo.

Venendo al tema della legittimità della confisca allargata, in assenza di una connessione temporale tra l'acquisizione del bene e la commissione dei reati, la Corte ha ribadito l'importanza del criterio della ragionevolezza temporale, già emerse nel settore della prevenzione patrimoniale e poi applicato anche al settore della confisca allargata (a partire dalla sentenza della Corte Cost. n. 33/2018, secondo cui: *"il momento di acquisizione del bene non dovrebbe risultare talmente lontano dall'epoca del reato spia da rendere ictu oculi irragionevole la presunzione di derivazione illecita"*, altrimenti sarebbe *"una abnorme dilatazione della sfera di operatività"* che *"legittimerebbe altrimenti [...] un monitoraggio patrimoniale esteso all'intera vita del condannato"*).

Detta conclusione è stata poi ribadita dalla SS.UU. n. 27421/2021, per le quali *"il criterio della ragionevolezza temporale"* è il *"limite intrinseco strutturale della confisca allargata ex art. 240-bis c.p."*

Il principio di equilibrio temporale, elaborato per le misure di prevenzione patrimoniali è stato dunque incorporato nella confisca allargata, diventando un parametro imprescindibile per garantire la legittimità della misura.

Le recenti sentenze hanno confermato l'obbligo del giudice di verificare la coerenza temporale tra l'acquisizione del bene e il periodo di pericolosità, escludendo l'estensione della misura a beni la cui distanza cronologica dal reato renderebbe arbitraria la presunzione di illiceità (sul punto si rimanda alle SS.UU. n. 8052/24, in cui è stato ribadito *"l'obbligo del giudice di verificare la coerenza temporale tra l'acquisizione del bene e il periodo di pericolosità, escludendo la possibi-*

*lità di estendere la misura a bene la cui distanza cronologica dal reato renderebbe arbitraria la presunzione di illiceità”).*

La sentenza, in esame, sottolinea l'importanza del requisito della ragionevolezza temporale nella confisca allargata (desumibile anche dalle fonti sovranazionali, conformemente all'art. 1, Primo Protocollo Add. CEDU), la cui assenza costituisce un vizio genetico assimilabile all'applicazione di una pena illegittima, affermando che, in caso di applicazioni illegali delle misure di sicurezza atipiche, come appunto la confisca allargata, è possibile la rilevabilità d'ufficio.

La sentenza offre, quindi, una soluzione ermeneutica conforme ai principi fondamentali, evitando conflitti con il diritto di proprietà e il principio di legalità, stabilendo che *“nel sistema della confisca allargata disciplinata dall'art. 240-bis cod. pen, il criterio della correlazione temporale tra l'acquisizione del bene e il periodo di manifestazione della pericolosità sociale rappresenta un requisito strutturale di legalità della misura. Esso incide direttamente sulla base legale della presunzione di provenienza illecita. La correlazione temporale è un requisito indefettibile della fattispecie legale e costituisce, quindi, un limite imprescindibile alla latitudine applicativa dell'istituto, funzionale a garantire il rispetto dei principi di legalità sostanziale e di tutela dei diritti convenzionali.”*

Qualora emerga un evidente scollamento temporale tra la confisca e i reati accertati, l'istanza di revoca potrebbe essere accolta, restituendo il bene al legittimo proprietario.

Infine, la Corte ha, inoltre, stabilito la rilevabilità d'ufficio di detto vizio, anche, e qui sta la portata innovativa, nei casi in cui il ricorso del terzo sia inammissibile. Attraverso detta lettura, è stato introdotto uno *“strumento di riequilibrio, capace di impedire che un vizio insanabile permanga nel sistema processuale solo per ragioni formali”*.

Così facendo, si è permesso di rendere l'istituto di cui all'art. 240-bis c.p. più compatibile con i principi fondamentali del singolo riconosciuto sia dalla Costituzione sia dalla Cedu: infatti, come evidenziato dalla sentenza in commento, dalla sentenza della Corte Cost. n. 33/2018 e dalla sentenza della Corte sovranazionale del 2025 (Isaia vs Italia) emerge chiaramente come l'assenza di tale parametro renderebbe la confisca ripristinatoria (prevenzione/allargata) manifestamente illegale, in quanto adottata al di fuori dei casi previsti dalla legge.

## La riforma del TUF e delle disposizioni in materia di società di capitali del Codice civile: una svolta

*Francesca Benatti Ordinario di Diritto Comparato, Università Cattolica del Sacro Cuore*

Il decreto legislativo di attuazione della delega di cui all'art. 19 L. 21/2024 per la riforma del TUF e delle disposizioni in materia di società di capitali del Codice civile e approvato il 27 marzo 2026, si colloca in una fase in cui la competitività degli ordinamenti si misura sulla capacità di attrarre capitali senza sacrificare la stabilità degli assetti societari. In tale contesto, il legislatore italiano sembra aver intrapreso un percorso volto ad armonizzare il settore con la disciplina europea e a correggere alcune rigidità storiche del sistema. Da un lato, la riforma interviene su istituti centrali delle società quotate, dall'altro introduce modelli organizzativi flessibili e coerenti con l'evoluzione tecnologica.

Uno dei punti più significativi riguarda la disciplina delle offerte pubbliche di acquisto. La scelta di mantenere la soglia del 30%, rendendola uniforme per grandi società e PMI, quale limite per l'insorgenza dell'obbligo di OPA obbligatoria, conferma l'impostazione tradizionale del sistema italiano, fondata sull'idea che il superamento di tale partecipazione integri una presunzione di acquisizione del controllo. Tuttavia, la rilevanza della previsione non risiede tanto nella soglia in sé, quanto nella sua funzione sistemica: continua a rappresentare il principale strumento di tutela degli azionisti di minoranza, garantendo loro un diritto di exit a condizioni eque in presenza di un mutamento dell'assetto di controllo. La mancata riduzione della soglia evita, però, di anticipare eccessivamente l'obbligo di OPA, preservando la possibilità di costruire partecipazioni rilevanti in modo progressivo, senza incorrere immediatamente nei costi di un'offerta totalitaria. Due profili vanno segnalati in quanto tesi ad incentivare la rapidità e la fluidità delle acquisizioni, Innanzitutto, il periodo di riferimento per il calcolo del prezzo passa da dodici a sei mesi. Inoltre, viene introdotta una regola simile al "put up or shut up" in base alla quale la Consob potrà imporre al potenziale acquirente di chiarire se intende procedere; in caso contrario non potrà lanciare un'OPA per dodici mesi.

Sul piano della governance interna, la riforma interviene in maniera incisiva sulla disciplina delle liste per la nomina degli organi sociali, introducendo una soglia minima rigida per la presentazione delle liste di minoranza. Tale "soglia blindata" serve ad evitare fenomeni di frammentazione eccessiva e la presentazione di liste meramente strumentali, assicurando che solo partecipazioni effettivamente significative possano incidere sulla composizione degli organi. Tuttavia, la previsione produce anche un effetto meno immediato: rafforza indirettamente gli assetti proprietari consolidati, riducendo lo spazio per l'attivismo di minoranze diffuse e per iniziative di governance alternative. Ne deriva

una tensione chiara tra l'obiettivo di stabilità e quello di contendibilità, che rappresenta uno dei nodi più delicati della riforma.

In particolare, con riguardo al funzionamento dell'assemblea, emerge una "sterilizzazione" del voto plurimo e maggiorato nelle decisioni più delicate, tra le quali fusioni che escludono la quotazione, trasferimenti della sede all'estero o azioni di responsabilità nei confronti degli amministratori. È una scelta che attiene alla tutela delle minoranze e ridisegna gli equilibri all'interno delle assemblee straordinarie. Viene, inoltre, introdotta la possibilità di fissare, attraverso statuto o regolamento del consiglio di amministrazione, soglie minime di partecipazione azionaria per intervenire in assemblea al fine di evitare interventi puramente ostruzionistici.

A ciò si aggiunge una maggiore tendenza verso la flessibilizzazione degli assetti organizzativi. In tale prospettiva, significativa è la previsione di modelli, come le società di partenariato, che richiamano le limited partnership e sono caratterizzate dalla possibilità di modulare contrattualmente in modo ampio i diritti amministrativi e patrimoniali dei partecipanti. In queste strutture, il rapporto tra investimento e potere decisionale può essere calibrato in maniera non proporzionale, consentendo, ad esempio, di attribuire maggiori prerogative gestorie a soggetti dotati di specifiche competenze, indipendentemente dall'entità del conferimento. Tale modello si discosta sensibilmente dalla logica capitalistica pura e appare particolarmente adatto a iniziative imprenditoriali innovative, nelle quali il contributo personale e professionale assume un peso determinante.

La riforma riconosce l'impatto crescente delle tecnologie digitali, e in particolare dell'intelligenza artificiale, sui processi di governance. L'utilizzo di sistemi algoritmici consente ormai di analizzare grandi quantità di dati, prevedere scenari di rischio e supportare le decisioni strategiche degli organi amministrativi. In alcune ipotesi, tali strumenti vengono integrati nei processi decisionali in modo tale da incidere concretamente sull'esito delle deliberazioni.

Questa evoluzione non è neutrale, ma pone questioni giuridiche complesse. In primo luogo, emerge il problema della imputazione delle decisioni: se una scelta è fortemente condizionata da un sistema di intelligenza artificiale, andranno verificati i limiti nei quali può essere ricondotta alla responsabilità degli amministratori. In secondo luogo, emerge un tema di trasparenza, legato alla difficoltà di comprendere e verificare il funzionamento degli algoritmi, soprattutto quando si tratta di sistemi avanzati caratterizzati da logiche non pienamente esplicabili. Infine, vi è il rischio che l'affidamento a strumenti automatizzati possa ridurre il livello di controllo effettivo da parte degli organi societari, incidendo sulla qualità complessiva della governance.

Nel complesso, la riforma appare orientata a costruire un sistema più aperto e competitivo, nel quale la disciplina delle OPA, la regolazione delle minoranze e la flessibilità dei modelli societari sembrano orientati a incentivare l'accesso ai capitali e favorire l'efficienza organizzativa. Tuttavia, è innegabile come ciò introduca una incertezza, legata sia all'interpretazione delle norme sia alla loro

interazione con fenomeni tecnologici in rapida evoluzione, in un settore che, invece, richiede prevedibilità e stabilità. Pertanto, sembra difficile esprimere un giudizio. Sarà la prassi applicativa a chiarire se gli obiettivi della riforma saranno raggiunti o saranno necessari, come spesso accade, nuovi interventi di correzione e revisione.

## Accesso alla email aziendale del lavoratore licenziato: i limiti alla luce del Provvedimento del Garante del 18 dicembre 2025

Avv. Alfredo Talenti, [Studio Legale Lègister](#)

Con il [Provvedimento n. 754 del 18 dicembre 2025](#) il **Garante per la protezione dei dati personali** ha affrontato un tema di particolare rilevanza giuridica e operativa: **la gestione dell'account di posta elettronica aziendale di un lavoratore dopo la cessazione del rapporto di lavoro** e le conseguenze che derivano dall'accesso e dalla conservazione delle relative comunicazioni.

La vicenda che ha dato origine al provvedimento riguarda un **amministratore delegato** che, successivamente al **licenziamento per giusta causa**, aveva formulato [istanza ai sensi dell'art. 15 del Regolamento \(UE\) 2016/679 \(GDPR\)](#) al fine di ottenere la disattivazione della casella di posta elettronica aziendale, il trasferimento all'indirizzo personale delle comunicazioni ricevute sulla casella aziendale dopo il licenziamento e l'attivazione di un messaggio di risposta automatica. L'istanza, notificata correttamente, è rimasta inevasa e, nel frattempo, l'azienda ha mantenuto attivo l'account e ha gestito le e-mail in entrata inoltrandole ad altri indirizzi aziendali per circa due mesi, superando il limite di 30 giorni previsto dalle regole interne dell'azienda.

Elemento centrale della vicenda, che assume rilievo sistematico nel ragionamento dell'Autorità, è che al momento della richiesta **era già in essere un contesto di precontenzioso tra le parti**, sfociato successivamente in un **giudizio ordinario di lavoro dinanzi al Tribunale competente**. La società ha sostenuto di avere ritenuto l'istanza privacy assorbita nella più ampia **controversia giuslavoristica** e di potere fornire riscontro in sede giudiziale. Il Garante ha espressamente escluso che la pendenza o l'instaurazione di un giudizio di lavoro possa sospendere o neutralizzare l'autonomo obbligo del titolare del trattamento di rispondere nei termini di cui **all'art. 12, par. 3, GDPR**.

### **La posta elettronica aziendale come forma di "corrispondenza"**

Il Garante ha ribadito un principio ormai consolidato nella propria prassi: **il contenuto delle e-mail, i metadati della comunicazione e i file allegati sono da considerarsi forme di "corrispondenza"**, il cui nucleo informativo è assistito da garanzie di segretezza non soltanto sotto il **profilo costituzionale (art. 15 Cost.)**, ma anche da quello **europeo in materia di protezione dei dati personali**.

Questa qualificazione non può essere elusa con richiamo generico alla titolarità aziendale della casella. La **Corte europea dei diritti dell'uomo**, richiamata esplicitamente dall'Autorità, ha affermato che la distinzione tra sfera privata e professionale non sempre è netta e che la protezione della vita privata si esten-

de anche ad elementi di corrispondenza generati nel contesto lavorativo. L'Autorità ha altresì respinto l'argomento difensivo secondo cui l'accesso **ex art. 15 GDPR** potesse riguardare esclusivamente le e-mail "personali", escludendo quelle di contenuto lavorativo in quanto "di proprietà aziendale". Il diritto di accesso concerne i dati personali riferibili all'interessato, a prescindere dalla qualificazione proprietaria del mezzo utilizzato.

### **La cessazione del rapporto e i "poteri residuali" dell'azienda**

Il punto chiave del Provvedimento è che la cessazione del rapporto di lavoro non attribuisce al datore di lavoro **un potere di accedere, visualizzare e conservare le comunicazioni elettroniche** che transitano attraverso l'account precedentemente assegnato al dipendente.

Il mantenimento dell'account attivo e la sua gestione prolungata – concretizzatasi, nel caso in esame, in un inoltra automatico delle e-mail ad altri indirizzi aziendali – hanno integrato un trattamento di dati personali **non conforme ai principi di liceità, necessità, proporzionalità e limitazione della conservazione di cui all'art. 5 GDPR**.

Particolarmente significativa è la valutazione dell'Autorità in ordine al richiamo, operato dalla società, [all'art. 2-undecies del Codice Privacy](#) (limitazioni all'esercizio dei diritti in caso di pregiudizio effettivo e concreto alla difesa in giudizio). Il Garante ha ritenuto che non fosse dimostrato alcun pregiudizio attuale e specifico derivante dall'accesso del lavoratore alla propria corrispondenza, precisando inoltre che, anche in presenza dei presupposti limitativi, il titolare avrebbe dovuto fornire all'interessato una comunicazione motivata e tempestiva circa il differimento o il diniego dell'accesso.

L'Autorità ha quindi qualificato tale condotta come **trattamento illecito**, in quanto eseguito senza un'adeguata base giuridica e oltre i limiti temporali e operativi ragionevolmente richiesti dalla finalità legittima di assicurare la continuità della gestione aziendale.

Il provvedimento ribadisce che l'esigenza di **continuità del business** deve essere soddisfatta mediante **sistemi organizzativi di gestione documentale** e non attraverso il protratto utilizzo della casella individuale del lavoratore cessato, che per sua natura costituisce uno strumento di comunicazione personale e non un archivio strutturato conforme ai requisiti di autenticità, integrità e reperibilità propri dei sistemi documentali aziendali.

### **Una disciplina interna non può sostituire i principi normativi**

Nel corso dell'istruttoria è emerso che l'azienda aveva fatto riferimento al proprio **regolamento interno IT** per giustificare le scelte operative adottate. Il Garante ha osservato che, **sebbene le policy interne siano essenziali per disciplinare l'uso degli strumenti aziendali**, esse non possono derogare ai principi del Regolamento europeo o alle garanzie costituzionali.

È stato inoltre evidenziato che la **procedura interna** prevedeva termini di disattivazione (30 giorni, prorogabili in taluni casi) che, nel caso concreto, **non**

**sono stati rispettati**, con conseguente ulteriore scostamento dai principi di limitazione della conservazione e minimizzazione dei dati.

Il mancato riscontro entro i termini di legge all'istanza dell'interessato ha costituito un'ulteriore **violazione dell'art. 12 GDPR**, rafforzando la legittimità dell'azione correttiva dell'Autorità.

Il Garante ha ordinato alla società di consentire al lavoratore l'accesso al proprio account aziendale di posta elettronica e ne ha disposto la successiva cancellazione, fatta salva la conservazione di quanto necessario per la tutela dei diritti in sede giudiziaria.

Nell'infliggere la **sanzione di 40 mila euro** alla società in questione, il Garante ha preso in considerazione la tipologia e la durata delle violazioni, il mancato riscontro all'istanza di esercizio dei diritti del lavoratore e l'assenza di precedenti violazioni della normativa privacy da parte della società.

### Significato operativo per le imprese

La pronuncia del Garante assume un particolare rilievo operativo per imprese, HR e consulenti legali. Diversamente da un approccio meramente tecnico o procedurale, l'Autorità richiama all'adozione di:

- Regole interne conformi ai principi di **protezione dei dati**;
- Previsioni che limitino nel tempo e nello spazio eventuali **trattamenti post cessazione**;
- Misure che consentano al dipendente licenziato l'accesso al contenuto della corrispondenza pervenuta sull'account di posta elettronica aziendale, di tipo individualizzato, utilizzato nel corso del rapporto di lavoro;
- Processi di **disattivazione tempestiva** delle utenze e di **risposta automatica informativa** per i mittenti esterni;
- Procedure interne di **gestione delle richieste di esercizio dei diritti** che garantiscano riscontro autonomo e tempestivo anche in presenza di contenziosi pendenti, evitando indebite sovrapposizioni tra piano giuslavoristico e piano privacy.

Si tratta di un richiamo autorevole alla necessità di contemperare esigenze aziendali e diritti fondamentali. La posta elettronica aziendale non può essere trattata come mero "bene organizzativo" una volta estinto il rapporto di lavoro, perché veicola dati personali e comunicazioni protette. **La protezione dei dati personali non si estingue al momento del licenziamento** e ogni trattamento successivo richiede una rigorosa verifica di legittimità in termini di finalità, proporzionalità e adeguatezza alle norme di protezione dei dati.

## Nuovi reati 231 e sanzioni UE: indicazioni operative per imprese, ODV e funzioni di compliance

Avv. Giulio Rivera, [Studio Legale Lègister](#)

*Dal 24 gennaio 2026 tutti coloro che operano nel commercio internazionale devono aggiornare i propri Modelli organizzativi 231 per prevenire i rischi delle violazioni delle sanzioni economiche dell'Unione Europea e di export control.*

Con l'entrata in vigore del **D.Lgs. 30 dicembre 2025, n. 211** il legislatore italiano ha dato attuazione alla **Direttiva (UE) 2024/1226**, introducendo una disciplina organica dei reati connessi alla violazione delle **misure restrittive dell'Unione Europea** e ampliando in modo significativo il perimetro della responsabilità amministrativa degli enti ai sensi del **D.Lgs. 231/2001**, con impatti diretti sui **Modelli Organizzativi** e sui **sistemi di compliance aziendale**.

### Introduzione di nuovi reati presupposto

Il decreto inserisce nel **Codice penale** quattro nuove fattispecie dedicate ai **delitti contro la politica estera e di sicurezza comune dell'Unione** (articolo 275-bis), tra cui la violazione di embarghi, divieti di esportazione e importazione, obblighi autorizzativi e informativi previsti dai regolamenti UE, con pene che prevedono la **reclusione da due a sei anni e la multa da 25 mila a 250 mila euro**.

Sotto il profilo della **responsabilità degli enti**, la principale novità è rappresentata dall'introduzione dell'art. **25-octies.2** nel D.Lgs. 231/2001, che qualifica tali violazioni come **reati presupposto** della suddetta responsabilità. Ne deriva che l'ente può essere chiamato a rispondere qualora le condotte che integrano i reati summenzionati siano attuate, anche all'estero, nell'interesse o a vantaggio della società.

### Revisione della mappatura dei rischi

Dal punto di vista operativo, il primo intervento richiesto è una **revisione della mappatura dei rischi 231**. Le attività sensibili non si limitano più all'export in senso stretto, ma includono operazioni finanziarie, rapporti con intermediari, gestione della supply chain, pagamenti transfrontalieri, concessione di licenze e autorizzazioni, nonché gli obblighi di comunicazione verso le autorità competenti. La valutazione del rischio deve tenere conto anche delle **condotte elusive**, espressamente considerate dal legislatore.

Le misure restrittive cui la disciplina fa riferimento riguardano, in particolare, i **Paesi terzi attualmente destinatari di regimi sanzionatori UE**, tra cui – a titolo esemplificativo – **Federazione Russa e Bielorussia, Iran, Siria, Corea del**

**Nord**, nonché altri Stati, entità o soggetti individuali indicati nei regolamenti e nelle decisioni del Consiglio dell'Unione Europea. Il campo di applicazione risulta pertanto **dinamico**, in quanto direttamente collegato all'evoluzione della politica estera e di sicurezza comune dell'UE.

### **Sistema sanzionatorio su base percentuale**

Particolarmente rilevante è il nuovo **sistema sanzionatorio**, che si discosta dal tradizionale meccanismo a quote e prevede **sanzioni pecuniarie parametriche al fatturato globale annuo dell'ente**, con percentuali significative – dall'1% al 5% con riferimento all'esercizio finanziario precedente a quello a cui è stato commesso l'illecito- nei casi di violazioni gravi delle sanzioni UE, **idonee a incidere in modo rilevante sull'equilibrio economico dell'ente**. A ciò si affianca la possibile applicazione di **sanzioni interdittive**, la cui durata può estendersi fino a sei anni, quali la sospensione dell'attività, il divieto di contrarre con la pubblica amministrazione o la revoca di autorizzazioni e licenze.

### **Indicazioni operative per imprese, ODV e funzioni di compliance**

Dal punto di vista della compliance, l'intervento normativo impone alle imprese – in particolare a quelle operanti nel **commercio internazionale, nell'export control, nella finanza e nelle catene di fornitura globali** – un **aggiornamento sostanziale dei Modelli Organizzativi 231**, con l'integrazione di **Programmi interni di conformità**. Diventa imprescindibile integrare l'analisi dei rischi con riferimento alle operazioni verso Paesi sanzionati, rafforzare i controlli sulle controparti, formalizzare procedure autorizzative e informativi efficaci e assicurare un adeguato coinvolgimento **dell'Organismo di Vigilanza**, anche attraverso flussi informativi strutturati e periodici.

Particolare attenzione va riservata alla **formazione**, che dovrà essere mirata e differenziata: non solo per il top management, ma anche per le funzioni operative coinvolte nelle transazioni internazionali. La conoscenza delle sanzioni UE e dei relativi divieti diventa un presidio essenziale ai fini dell'efficacia esimente del Modello 231.

Il tutto nell'ottica di garantire l'effettiva **adeguatezza degli assetti** richiesti dall'art. 2086 c.c..

La riforma segna dunque un passaggio di rilievo: il rispetto delle sanzioni UE non è più solo una questione di diritto amministrativo o doganale, ma entra a pieno titolo nel **sistema penale della responsabilità degli enti**, richiedendo alle imprese un approccio preventivo, strutturato e costantemente aggiornato.

## Sono nulle tutte le convenzioni volte a realizzare lo scopo proprio del patto commissorio

Avv. Riccardo Paglia, [Studio Legale Lègister](#)

*La pronuncia della Corte di Cassazione offre l'occasione per ribadire l'ampiezza del divieto di patto commissorio e i criteri per individuarne le ipotesi anche in forme negoziali atipiche.*

Con la recente sentenza n. 2023 del 30/1/2026 la Cassazione civile, sez. II, ha affermato che la nullità prevista dall'art. 2744 c.c., in materia di patto commissorio, non riguarda esclusivamente il patto descritto nella disposizione, ma qualunque convenzione che ne realizzi lo scopo concreto. Tale finalità, vietata dalla legge, è costituita dalla sottoposizione del debitore alla volontà del creditore, con pattuizione preventiva di trasferimento della proprietà di un suo bene a fronte dell'inadempimento di una obbligazione pecuniaria.

### Un sintetico inquadramento

L'art. 2744 c.c. sancisce la nullità dell'accordo (c.d. patto commissorio), con cui le parti convengono che, in caso di inadempimento di un debito, venga trasferita in favore del creditore la proprietà del bene del debitore costituito in garanzia ed oggetto di pegno od ipoteca. Ciò indipendentemente dal momento di stipula del patto e dal valore del bene posto in garanzia rispetto all'ammontare del credito garantito. La ratio del patto commissorio è discussa: dalla tutela della libertà contrattuale del debitore che – vista la situazione di debolezza in cui viene a trovarsi – potrebbe accettare una previsione per lui iniqua, con valore del bene costituito in garanzia ben superiore rispetto all'entità del credito garantito, alla tutela della par condicio creditorum, stante l'integrale sottrazione del bene garantito all'azione esecutiva di tutti i creditori.

### La fattispecie ed i giudizi di merito

Tornando alla pronuncia in esame, parte attrice introduceva la causa di primo grado, al fine di chiedere l'accertamento della nullità della procura speciale a vendere conferita a controparte e del conseguente contratto di compravendita immobiliare stipulato dal procuratore speciale, trattandosi di atti attraverso i quali era stato realizzato un patto commissorio. A sostegno di quanto rappresentato, l'attrice allegava di essere debitrice della convenuta e che la vendita del suo immobile, effettuata dal creditore munito di procura speciale, in favore della propria madre, quale soggetto fittiziamente interposto, costituisse strumento per l'estinzione del pregresso debito.

All'esito del giudizio di primo grado, il Tribunale accoglieva le pretese attoree dichiarando la nullità del contratto di compravendita immobiliare per violazione del divieto di patto commissorio.

La Corte di Appello riformava la decisione impugnata rigettando la domanda di nullità per mancanza di prova del credito, con conseguente non configurabilità del patto commissorio, che presuppone un nesso teleologico tra credito, procura e compravendita.

La sentenza di secondo grado è stata impugnata in Cassazione sulla base di diversi motivi, tra i quali assumono centrale rilievo:

- l'omesso esame di fatti decisivi per la decisione, rappresentati dall'erogazione di un prestito, con il contestuale obbligo di rilascio di una procura speciale a vendere, con mandato irrevocabile, in favore del creditore, per l'ipotesi di inadempimento al rientro del prestito;
- falsa applicazione dell'art. 2744 c.c. e di diverse altre disposizioni di legge per non avere la Corte di Appello ritenuto integrata la fattispecie di patto commissorio.

### La sentenza della Cassazione

La Corte di Cassazione ha accolto i precitati motivi di ricorso per le seguenti ragioni.

Con riferimento alla prova del prestito con contestuale rilascio di procura speciale a vendere a garanzia dello stesso, i giudici di legittimità hanno ritenuto che la Corte di Appello non avrebbe esaminato i fatti di carattere decisivo per la decisione risultanti dai documenti di causa, da cui emergeva l'esistenza di un credito ed il contestuale conferimento della procura a garanzia del suo eventuale inadempimento.

Per quanto attiene, invece, all'interpretazione ed applicazione dell'art. 2744 c.c., la Cassazione afferma che esso debba essere interpretato in modo funzionale, così che il divieto attinga non solo il patto descritto dalla norma, ma qualunque tipo di accordo che realizzi l'intento vietato dall'ordinamento giuridico, ossia l'illecita coercizione del debitore a sottostare alla volontà del creditore, accettando preventivamente il trasferimento di un bene di cui è titolare quale conseguenza ed a garanzia di un proprio debito.

Ciò comporta che le operazioni complesse articolate in più atti giuridici tra loro connessi devono considerarsi nel loro complesso ed in relazione alla loro finalità e non in modo parcellizzato, allo scopo di comprendere se tendano a violare il divieto di patto commissorio.

Precisa, inoltre, la Cassazione che *"il patto commissorio, vietato dall'art. 2744 c.c., è configurabile quando il debitore sia costretto al trasferimento di un bene, a tacitazione dell'obbligazione, mentre l'integrazione del patto è esclusa solo ove tale trasferimento sia frutto di una scelta, come nel caso in cui venga liberamente concordato quale datio in solutum ex art. 1197 c.c., ovvero esprima esercizio di una facoltà che si sia riservata all'atto della costituzione dell'obbligazione medesima ex art. 1286 c.c."*

In considerazione del ragionamento sopra sintetizzato, la Suprema Corte esprime il seguente principio di diritto:

*"In materia di patto commissorio, l'art. 2744 c.c. deve essere interpretato in manie-*

*ra funzionale, sicché, in forza della sua previsione, risulta colpito da nullità non solo il “patto” ivi descritto, ma qualunque tipo di convenzione, quale ne sia il contenuto, che venga impiegato per conseguire il risultato concreto, vietato dall’ordinamento giuridico, dell’illecita coercizione del debitore a sottostare alla volontà del creditore, accettando preventivamente il trasferimento della proprietà di un suo bene quale conseguenza della mancata estinzione di un suo debito”.*

In conclusione, la Suprema Corte cassa con rinvio la sentenza impugnata affinché la Corte di Appello, in diversa composizione, rivaluti la causa alla luce dei principi espressi.

### **Considerazioni conclusive sui patti nulli e quelli invece consentiti dall’ordinamento**

La sentenza in commento si inserisce all’interno di un orientamento giurisprudenziale che facendo riferimento alla nullità dei contratti per frode alla legge (art. 1344 c.c.), ha dichiarato l’invalidità dei seguenti accordi, in quanto volti a realizzare lo scopo pratico del patto commissorio:

- vendita sospensivamente condizionata all’inadempimento dell’obbligazione garantita che consentirebbe al creditore di acquisire la proprietà del bene compensando il corrispettivo dovuto con il credito rimasto insoddisfatto;
- vendita con patto di riscatto o opzione di riacquisto qualora il versamento del corrispettivo da parte del compratore costituisca in realtà l’erogazione di un finanziamento;
- contratto di sale and lease back qualora posto in essere in funzione di garanzia;
- procura a vendere conferita senza obbligo di rendiconto al creditore, affinché in caso di inadempimento proceda alla vendita del bene e trattenga il ricavato a tacitazione del proprio credito
- Diversamente, esistono figure affini al patto commissorio ma lecite, quali:
  - la datio in solutum: ossia l’accordo tra le parti con il quale - successivamente all’inadempimento di una obbligazione già avvenuto - viene concordato il trasferimento di un bene del debitore per soddisfare un credito insoluto, ancorché vi sia squilibrio economico a danno del debitore;
  - il c.d. patto marciano, in forza del quale viene trasferito un bene del debitore in ipotesi di inadempimento di una obbligazione garantita, ma ad un valore stimato da un terzo al momento del trasferimento, con versamento al debitore dell’eventuale differenza tra il valore del bene trasferito e l’ammontare del credito insoluto.

**NEWS  
E APPROFONDIMENTI**



## Legge Pmi in vigore dal 7 aprile 2026

di Laura Biarella

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 7 aprile 2026

*Recensioni false vietate, consorzi stabili ammessi alle gare con requisiti propri, sanzioni per i datori di lavoro sullo smart working*

La Legge PMI, in vigore dal 7 aprile, introduce **tre interventi di forte impatto: regole precise contro le recensioni online illecite**, con divieto di compravendita e di incentivazione delle recensioni, nonché criteri di attendibilità delle recensioni e strumenti di segnalazione dei contenuti non autentici o non aggiornati; **modifica il Codice dei contratti pubblici equiparando i consorzi stabili ai consorzi di cooperative nelle gare d'appalto**; un **nuovo obbligo per i datori di lavoro che utilizzano il lavoro agile, tenuti a consegnare annualmente un'informativa sui rischi ai sensi dell'articolo 11, pena sanzioni penali e amministrative**.

### **Lotta alle recensioni false, cambia la reputazione digitale delle imprese**

Ogni giorno milioni di consumatori italiani optano per un ristorante, un hotel o un'attrazione turistica basandosi sulle stelle e sui commenti reperibili online. Eppure, secondo varie stime, un gran numero di recensioni pubblicate sulle principali piattaforme risulta fake o manipolato. L'Italia si dota di una disciplina per combattere questo fenomeno: il Capo IV della Legge PMI, articoli 18-23, **struttura un sistema di regole vincolanti che non ha precedenti nel panorama normativo europeo**.

### **Quando una recensione è lecita**

L'articolo 19 fissa i criteri di liceità di una recensione online. Per essere considerata attendibile, la recensione deve provenire da **un soggetto che ha effettivamente fruito del bene o servizio ed essere pertinente rispetto all'esperienza descritta**. È illecita invece qualsiasi recensione frutto di sconti, promesse o vantaggi economici offerti dal fornitore o dai suoi intermediari. La presenza di documentazione fiscale può costituire un elemento utile a supporto dell'autenticità della recensione, rafforzandone l'attendibilità. La norma sul divieto di incentivi è altrettanto netta: **un ristorante che offre un caffè omaggio o uno sconto sulla prossima visita in cambio di una stella su Google commette oggi una pratica commerciale illecita**.

Il principio di attualità delle recensioni online

Tra le norme più innovative vi è l'introduzione del **principio di attualità delle**

**recensioni online, con particolare attenzione ai contenuti non più rappresentativi della realtà dell'impresa.** In dettaglio, la legge individua un orizzonte temporale di **due anni dalla pubblicazione della recensione, oltre il quale il contenuto può essere valutato come non più attuale ai fini della rappresentazione dell'esperienza.** La disposizione replica a una criticità che affligge migliaia di imprese italiane. Ristoranti che hanno cambiato chef o gestione, alberghi ristrutturati, attrazioni culturali che hanno rinnovato l'offerta: tutte queste realtà si trovano oggi penalizzate da valutazioni risalenti a realtà ormai superate, che abbassano la media delle stelle e scoraggiano nuovi clienti. In virtù della nuova disciplina in disamina, il legale rappresentante della struttura, o un suo delegato, può segnalare alle piattaforme digitali i contenuti ritenuti illeciti o non aggiornati, attivando i meccanismi di notice and action previsti dal regolamento (UE) 2022/2065 (Digital Services Act).

**Divieto di compravendita di recensioni, fino a 10 milioni di euro di sanzioni** L'articolo 20 introduce il divieto più severo del provvedimento: è vietato acquistare o cedere recensioni, apprezzamenti o interazioni online, anche tra imprenditori e intermediari, indipendentemente dalla successiva diffusione del contenuto. **Tale norma colpisce l'ecosistema del review farming:** le agenzie che offrono pacchetti di valutazioni a cinque stelle, i servizi di click farming, le reti di account fake create ad hoc per gonfiare i punteggi di esercizi commerciali. In ipotesi di violazione, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) esercita i poteri investigativi e sanzionatori di cui all'articolo 27 del Codice del consumo: sanzioni pecuniarie da 5.000 fino a 10 milioni di euro, con possibilità di misure cautelari e inibitorie immediate. Rimane ferma la responsabilità penale per le fattispecie più gravi. La norma si allinea all'allegato I, punti 23-ter e 23-quater, della Direttiva UE 2005/29/CE sulle pratiche commerciali sleali.

### **Un lungo percorso con Bruxelles**

Il Capo IV è il risultato di un dialogo intenso con la Commissione europea nell'ambito della procedura TRIS (direttiva UE 2015/1535), che impone agli Stati membri di notificare le regolamentazioni sui servizi digitali prima dell'adozione. Cinque comunicazioni ufficiali si sono succedute tra il febbraio e l'ottobre 2025. **La versione finale è stata calibrata per rispettare pienamente il Digital Services Act (regolamento UE 2022/2065):** nessun obbligo di sorveglianza generalizzata per le piattaforme, nessuna interferenza con le competenze esclusive della Commissione sulla governance dei codici di condotta per i grandi operatori digitali.

### **Associazioni di categoria quali "segnalatori attendibili"**

L'articolo 21 introduce un meccanismo moltiplicatore di efficacia. Le associazioni rappresentative delle imprese della ristorazione e del settore turistico stabilite in Italia potranno richiedere il riconoscimento della **qualifica di segnalatore attendibile** ai sensi dell'articolo 22 del Digital Services Act.

Tale qualifica garantisce alle segnalazioni presentate un trattamento prioritario da parte dei prestatori di piattaforme online. In termini pratici, le associazioni potranno intercedere collettivamente con Google, TripAdvisor, Booking.com e le altre piattaforme per la rimozione accelerata di contenuti illeciti segnalati dai propri associati. La stessa AGCM dovrà svolgere un monitoraggio annuale sul fenomeno delle recensioni illecite e riferire al Parlamento. Va infine ricordato che le disposizioni del Capo IV non si applicano retroattivamente: le recensioni già pubblicate alla data di entrata in vigore della legge restano soggette alla disciplina previgente.

### **Codice dei contratti pubblici, i consorzi stabili entrano nelle gare a pieno titolo**

La seconda impattante riforma della Legge PMI afferisce agli **appalti pubblici**. L'articolo 5 novella l'articolo 67, comma 5, del Codice dei contratti pubblici (d.lgs. n. 36/2023) e risolve una disparità strutturale che da anni penalizzava i consorzi stabili rispetto alle altre forme consortili nella partecipazione alle gare d'appalto.

### **Perché i consorzi stabili erano svantaggiati**

Fino all'approvazione di questa norma, la facoltà di partecipare a una gara d'appalto utilizzando i propri requisiti, inclusi mezzi d'opera, attrezzature e organico medio nella disponibilità delle consorziate, era riservata unicamente ai consorzi di cooperative e ai consorzi tra imprese artigiane. **I consorzi stabili, pur essendo uno strumento aggregativo fondamentale per le PMI nei settori delle costruzioni, dei servizi e delle forniture pubbliche, ne erano esclusi per legge.** Tale esclusione li obbligava a qualificarsi soltanto tramite il cumulo dei requisiti dei singoli consorziati, con evidenti svantaggi operativi e competitivi: non potevano valorizzare il parco macchine collettivo, le attrezzature condivise, e neppure l'organico complessivo della struttura consortile.

### **Equiparazione piena e qualificazione con requisiti propri**

L'articolo 5 **amplia ai consorzi stabili la medesima facoltà già riconosciuta a cooperative e artigiani: potranno partecipare alle procedure di gara impiegando i propri requisiti e, specificamente, facendo valere i mezzi d'opera, le attrezzature e l'organico medio nella disponibilità delle consorziate che li costituiscono**, secondo quanto previsto dall'Allegato II.12 del Codice dei contratti pubblici, il sistema di qualificazione per esecutori di lavori di importo pari o superiore a 150.000 euro. La norma introduce pure un obbligo di simmetria: tutti e tre i players (consorzi di cooperative, consorzi tra imprese artigiane e consorzi stabili) dovranno rispettare i requisiti di capacità tecnica e finanziaria contemplati dal comma 1 dell'articolo 67 del Codice per l'ammissione alle procedure di affidamento. Bilanciamento siffatto assicura maggiore accesso al mercato degli appalti pubblici, bensì pure standard minimi uniformi a tutela della stazione appaltante.

### **Cosa cambia per le PMI organizzate in consorzio**

Per un consorzio stabile composto da piccole e medie imprese edili, di ingegneria, di servizi o di forniture pubbliche, la riforma **apre opportunità competitive che prima risultavano inaccessibili**. Sarà possibile qualificarsi per appalti di dimensione superiore alla capacità del singolo consorziato, valorizzando l'intero patrimonio operativo della struttura consortile: macchinari, attrezzature, personale specializzato. **Il consorzio stabile potrà competere alla pari con i grandi operatori del mercato, superando quella soglia dimensionale che finora costituiva una barriera insormontabile per le PMI.**

### **Obbligo annuale di informativa sulla sicurezza per chi lavora in modalità agile**

L'articolo 11 interviene sul fronte della salute e sicurezza nel lavoro agile, introducendo un nuovo adempimento a carico dei datori di lavoro, quindi novellando il T.U. salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. Nel dettaglio, **si impone al datore di lavoro di consegnare almeno una volta l'anno al lavoratore agile e al rappresentante dei lavoratori per la sicurezza un'informativa scritta sui rischi generali e specifici connessi alla prestazione resa fuori dai locali aziendali, anche con riferimento all'uso dei videoterminali**. La norma chiarisce che, pur operando in un luogo non nella disponibilità giuridica del datore di lavoro, il lavoratore agile deve comunque cooperare all'attuazione delle misure di prevenzione predisposte. L'adempimento non è meramente formale poiché l'omessa consegna dell'informativa comporta l'applicazione delle sanzioni di cui all'articolo 55 del T.U. (d.lgs. n. 81/2008), come modificato dalla legge. Il datore di lavoro è punito con arresto da due a quattro mesi o con ammenda da 1.708,61 a 7.403,96 euro per la violazione dell'obbligo informativo.

### **Chi deve agire subito**

La legge è in vigore dal 7 aprile 2026. Le norme sulle recensioni non si applicano in modo retroattivo: solo le recensioni pubblicate dopo tale data saranno soggette ai nuovi criteri di liceità. **Per ristoratori, albergatori e operatori turistici** la priorità immediata resta un audit della propria reputazione digitale: mappare le recensioni datate (oltre due anni), verificare eventuali contenuti incentivati e prepararsi a utilizzare gli strumenti di segnalazione previsti dal Digital Services Act non appena la disciplina sarà pienamente operativa.

**Per le imprese organizzate in consorzio stabile**, l'attenzione deve concentrarsi sulle prossime procedure di gara: la novella consente di valorizzare requisiti propri e patrimonio operativo consortile, offrendo un vantaggio competitivo che le PMI ben strutturate possono cogliere fin da subito. Infine, **i datori di lavoro** che utilizzano il lavoro agile devono adeguarsi immediatamente al nuovo obbligo introdotto dall'articolo 11: la consegna annuale dell'informativa sui rischi al lavoratore e al RLS. Si tratta di un adempimento ora espressamente rafforzato dalla legge, la cui omissione comporta sanzioni penali e amministrative. **Le aziende devono quindi operare un update delle procedure interne di sicurezza e predisporre la documentazione necessaria per evitare violazioni.**

## Greenwashing, più poteri all'Antitrust ma restano nodi probatori, costi e rischio di greenhushing

di Marco Letizi \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 31 marzo 2026

*La vera efficacia delle nuove misure dipenderà da linee guida chiare sui livelli di prova e di certificazioni, sulla distinzione tra green claim generici e circostanziati, sul coordinamento tra autorità e proporzionalità degli oneri per le PMI*

Con il decreto legislativo 20 febbraio 2026, n. 30, il legislatore italiano compie un decisivo passo in avanti nella disciplina dei **green claims**. Il perno dell'intervento è l'art. 1 del decreto, che **modifica il Codice del consumo introducendo nuove definizioni**, ampliando il perimetro delle informazioni rilevanti e **tipizzando nuove pratiche commerciali scorrette in materia ambientale**, mentre l'art. 2 differisce l'applicazione delle nuove regole **al 27 settembre 2026**.

Con tale decreto non si assiste solo a un inasprimento delle norme a contrasto del **greenwashing**, ma la **sostenibilità** entra stabilmente **nel diritto dei consumatori e della concorrenza**, con l'effetto di **rafforzare**, anche se in via indiretta, il **ruolo dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM)** quale presidio centrale contro le **asserzioni ambientali ingannevoli**. In particolare, il decreto **amplia il catalogo** delle condotte censurabili nel quadro delle **pratiche commerciali scorrette**, rafforzando così il terreno applicativo sul quale l'Antitrust è chiamato a intervenire.

Il **rafforzamento del ruolo dell'AGCM** discende proprio dall'inclusione delle asserzioni ambientali nella disciplina delle pratiche commerciali scorrette. In particolare, l'art. 1, comma 1, lettera b) del decreto modifica l'art. 21 del Codice del consumo, includendo tra le caratteristiche principali del prodotto anche le caratteristiche ambientali o sociali e gli aspetti di circolarità, come **durabilità, riparabilità e riciclabilità** dei prodotti.

Sempre la stessa lettera b) dell'articolo 21 stabilisce, da un lato, il divieto di formulare **asserzioni ambientali** relative a **prestazioni future** senza impegni **chiari, oggettivi, pubblicamente disponibili e verificabili**, inseriti in un piano di attuazione **realistico** e sottoposto a **verifica periodica** di un terzo indipendente; dall'altro, il divieto di **pubblicizzare come vantaggi** per i consumatori **elementi irrilevanti** che non derivano dalle caratteristiche del prodotto o dell'impresa.

È evidente che in tale contesto, **l'AGCM assume una posizione ancora più centrale**, in quanto il controllo non riguarda più solo la **falsità manifesta del messaggio**, ma anche la sua **struttura probatoria preventiva** (piano di attuazione, obiettivi misurabili, scadenze precise, verificabilità e controllo indipendente). Il green claim diventa così un'affermazione che deve essere costruita come **un vero dossier di compliance**.

Ed è proprio sul piano probatorio che il nuovo impianto presenta le sue maggiori criticità. Sebbene la nuova disciplina pretenda che le dichiarazioni ambientali siano sostenute da **prove oggettive e verificabili**, tuttavia non chiarisce in modo sufficiente quale debba essere **il livello minimo di evidenza probatoria richiesto**. Il quadro si fa ancor più critico se si considera che il decreto non si limita alle dichiarazioni testuali, ma ricomprende nel concetto di asserzione ambientale anche **rappresentazioni figurative, grafiche o simboliche**, comprese quelle veicolate da marchi, **nomi di marca, nomi di società o nomi di prodotto**.

Sul piano operativo, accertare un caso di greenwashing significherà spesso rispondere a quesiti di non immediata soluzione: *il green claim si riferisce all'intero prodotto o a una sua sola componente? La comparazione ambientale è scientificamente fondata? I dati sono aggiornati? La certificazione invocata è davvero indipendente? La compensazione delle emissioni giustifica, da sola, un'affermazione di neutralità climatica?*

L'articolo 1, comma 1, lettera d), vieta di esibire **un'etichetta di sostenibilità non basata su un sistema di certificazione** o non stabilita da autorità pubbliche; vieta di formulare **un'asserzione ambientale generica** se il professionista non è in grado di dimostrare l'eccellenza riconosciuta delle prestazioni ambientali; vieta di presentare come **riferita al prodotto o all'attività nel suo complesso una caratteristica che riguarda solo un aspetto specifico**; vieta di affermare, sulla base della sola compensazione delle emissioni che un prodotto abbia un **impatto neutro, ridotto o positivo** in termini di gas serra.

In tal senso, la tipizzazione delle pratiche commerciali scorrette in materia ambientale trasla **le maggiori criticità sul piano dell'accertamento**. Dimostrare, infatti, che una certificazione non sia sufficiente, che la prova dell'eccellenza ambientale non sia adeguata o che il green claim abbia ecceduto il perimetro del dato reale rileva come **un'operazione altamente tecnica, oltre che giuridica**. Se è vero che il decreto definisce il sistema di certificazione in modo relativamente dettagliato, richiedendo accessibilità pubblica delle condizioni, apertura non discriminatoria agli operatori, consultazione di esperti e stakeholder, procedure per affrontare i casi di non conformità e monitoraggio oggettivo da parte di un terzo indipendente, è altrettanto vero che, sul piano pratico, il passaggio dalla definizione normativa al controllo del singolo green claim non è immediato.

Il rischio è che - in assenza di puntuali linee guida applicative - si amplii la **discrezionalità dell'AGCM nel valutare la sufficienza delle prove**, l'idoneità delle **certificazioni**, la chiarezza della specificazione del **green claim**, la correttezza del **perimetro** cui il messaggio si riferisce e la **reale percezione del consumatore** medio. Con ciò non si vuole certo negare la necessità di un controllo efficace da parte dell'Antitrust, ma è evidente che quando le categorie normative sono aperte e la prova è tecnico-scientifica, esiste la **possibilità di enforcement disomogeneo**.

Il decreto interviene nel Codice del consumo, ma i green claims non vivono solo nel diritto consumeristico. Le medesime dichiarazioni, infatti, assumono rilievo anche sul piano della **comunicazione societaria**, del reporting ESG, della disciplina settoriale, delle certificazioni accreditate e, in alcuni casi, perfino della vigilanza ambientale. Tale trasversalità delle asserzioni ambientali si ritrova nella struttura stratificata dell'impianto del decreto.

L'art. 1, comma 1, lettera c), introduce nell'art. 22 del Codice del consumo il nuovo comma 5-ter, il quale stabilisce che nell'ipotesi in cui il professionista offra un servizio di raffronto tra prodotti e comunichi informazioni su caratteristiche ambientali o sociali o su aspetti di circolarità, diventano **rilevanti le informazioni sul metodo di raffronto**, sui prodotti e fornitori **comparati** e sulle misure adottate per tenere **aggiornate le informazioni**. Anche in questo caso, la disciplina consumeristica entra in territori molto vicini alla **regolazione tecnica del dato e della comparazione**. Ne consegue che una stessa condotta può essere letta da più angolazioni: pratica commerciale scorretta, comunicazione comparativa non trasparente, reporting ESG fuorviante, uso scorretto di marchi o certificazioni, informazione di prodotto non conforme. Il **rischio di sovrapposizione di competenze non è dunque solo teorico** e assume ancor più rilevanza se si considera che il decreto non contiene una vera disciplina organica del coordinamento tra autorità, pur muovendosi in un settore dove quel coordinamento sarà essenziale.

Il decreto, emendando il Codice del consumo, si inserisce nel **framework sanzionatorio già esistente**; tuttavia, il suo impatto reale è quello di **ampliare il numero delle condotte contestabili e, di riflesso, la pressione sanzionatoria**. Per di più, nelle premesse del decreto viene richiamato l'art. 32 della legge n. 234/2012, secondo cui gli atti di recepimento del diritto dell'Unione possono prevedere sanzioni amministrative e, nei casi più gravi, anche misure accessorie e confisca, secondo criteri di proporzionalità e offensività. **Sul piano sanzionatorio**, un'accusa di greenwashing non si esaurirà nella sola sanzione pecuniaria irrogata dall'AGCM ma potrà innescare ordini di **cessazione**, obblighi **informativi correttivi**, **danni reputazionali**, azioni di **concorrenti**, contenziosi e refluenze pregiudizievoli su **rapporti con banche, investitori e partner commerciali**. La compliance sui green claims, quindi, non è più solo un tema di green marketing ma è ormai una questione di **governance del rischio che impatta su diversi settori**.

Il decreto non contiene solo una disciplina speciale né specifici meccanismi di alleggerimento per le PMI, ma l'art. 3 - attraverso l'introduzione di una clausola di invarianza finanziaria - stabilisce che le amministrazioni provvedono agli adempimenti con le risorse disponibili, senza nuovi o maggiori oneri per la finanza pubblica, facendo così ricadere **l'onere di adeguamento soprattutto sugli operatori economici**.

Per le grandi imprese il nuovo quadro comporterà un **potenziamento della compliance aziendale**, soprattutto in termini di rafforzamento dei processi interni di validazione delle asserzioni ambientali, di audit documentale, di raccolta dati e di coordinamento tra funzioni legali, marketing, sostenibilità e procurement. Dimostrare **l'attendibilità di una dichiarazione ambientale** può richiedere certificazioni, verifiche di terza parte, ricostruzione della supply chain, aggiornamento periodico dei dati e supporto consulenziale specializzato. Tutto ciò può comportare **un incremento dei costi di compliance**.

Inoltre, l'incertezza sul livello di prova richiesto potrebbe **umentare il rischio di greenhushing**: se, infatti, l'impresa percepisce che qualunque dichiarazione ambientale può essere contestata come generica, eccessiva o non sufficientemente

documentata, **la scelta immediata è di non comunicare nulla**. Non v'è dubbio che il decreto nasca per migliorare la qualità dell'informazione ambientale, ma è pur vero che **la sua portata applicativa potrebbe paradossalmente disincentivarne la disseminazione**. Questo rischio è tanto più concreto in un sistema che **vieta la genericità del claim, richiede certificazioni affidabili, pretende verifiche di terzi per le dichiarazioni sulle performance future** e vieta perfino di utilizzare la **mera compensazione delle emissioni come base per rivendicare neutralità climatica**. Si tratta di presidi comprensibili, ma che, se applicati senza criteri operativi chiari, possono scoraggiare anche le imprese più virtuose.

Infine, **il coordinamento con la successiva evoluzione della normativa unionale in materia di green claims** è un tema parimenti delicato. Infatti, il percorso europeo sulla validazione dei green claims potrebbe introdurre ulteriori standard su prova, verifica, comparabilità e certificazione delle dichiarazioni ambientali, nonché la possibile duplicazione degli oneri probatori. In altri termini, **l'impresa potrebbe dover dimostrare la correttezza del green claim secondo il Codice del consumo** e, nel prossimo futuro, dover **riallineare le specifiche attività di compliance a standard europei più analitici** con l'ulteriore rischio di nuove **sovrapposizioni di competenze tra autorità nazionali competenti**.

In definitiva, il decreto legislativo 30/2026 segna senza dubbio **un rafforzamento della lotta al greenwashing**, tuttavia, la vera efficacia del nuovo sistema dipenderà non tanto dal numero dei divieti quanto dalla qualità della loro implementazione. Al riguardo, saranno necessarie **linee guida chiare sui livelli di prova** richiesti, sul valore delle **certificazioni**, sulla distinzione tra **green claim generici e sufficientemente circostanziati**, sul coordinamento tra autorità e sulla proporzionalità degli **oneri per le PMI**. Diversamente, **il rafforzamento del ruolo dell'AGCM** rischia di tradursi in **un incremento dell'incertezza regolatoria, dei costi di compliance e dei casi di green hushing**.

*\*Marco Letizi, PhD, Avvocato, Dottore Commercialista e Revisore Legale, Consulente Internazionale Nazioni Unite, Commissione europea e Consiglio d'Europa, CEO & Founder ESG Compliance, Autore*

# Omnibus I, la riscrittura del quadro ESG tra semplificazione e arretramento sistemico

di Stefano Damagino \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 30 marzo 2026

*Il valore aggiunto dell'istituto dell'impresa protetta e la razionalizzazione bifasica della due diligence sono scelte tecnicamente fondate. Più problematiche sono la soppressione del piano di transizione climatica e del regime armonizzato di responsabilità civile*

## Genesi e contesto normativo

La Direttiva (UE) 2026/470, pubblicata in GUUE il 26 febbraio 2026 ed entrata in vigore il 18 marzo 2026, costituisce l'atto centrale del **primo pacchetto di semplificazione normativa in materia ESG** (c.d. **Omnibus I**). Si inserisce in una sequenza avviata dalla Direttiva (UE) 2025/794 ("**Stop-the-clock**") e modifica organicamente quattro direttive: 2006/43/CE, 2013/34/UE, (UE) 2022/2464 (**CSRD**) e (UE) 2024/1760 (**CSDDD**). Approvata dal Parlamento europeo il 16 dicembre 2025 (428 voti favorevoli) e dal Consiglio il 24 febbraio 2026, riflette le priorità delle relazioni Letta e Draghi del 2024 e della Dichiarazione di Budapest dell'8 novembre 2024.

## Modifiche alla CSRD: perimetro, standard e impresa protetta

Le modifiche più immediate riguardano l'**ambito soggettivo**. La **soglia di applicazione** degli artt. 19-bis e 29-bis della Direttiva 2013/34/UE diventa **cumulativa**: ricavi netti superiori a 450 milioni di euro e numero medio di dipendenti superiore a 1.000. Il previgente sistema fondato su almeno due dei tre criteri dimensionali è soppresso, con **esclusione integrale delle PMI quotate**. Secondo le stime della Commissione, la riforma **riduce di oltre l'80% la platea iniziale**. Per le controllate e succursali di **imprese extra-UE** la soglia (art. 40-bis) è **elevata da 150 a 450 milioni di euro**, con soglia dimensionale per le controllate fissata a **200 milioni**.

Sul piano sostanziale, la Commissione deve adottare entro sei mesi dall'entrata in vigore **un atto delegato di revisione degli ESRS**, con obiettivi espliciti: **riduzione significativa** degli obblighi informativi, priorità ai dati quantitativi, maggiore distinzione tra elementi obbligatori e volontari, eliminazione degli standard settoriali obbligatori, sostituiti da eventuali orientamenti non vincolanti. La **soppressione della rendicontazione settoriale** — un pilastro dell'impianto originario — ha evidenti implicazioni sulla comparabilità settoriale dei dati ESG.

Merita attenzione sistematica la figura dell'**"impresa protetta"** (art. 19-bis, par.

3, come novellato): ogni impresa con **meno di 1.000 dipendenti** nella catena del valore ha il diritto di **rifiutare richieste informative eccedenti i principi VSME** (Raccomandazione (UE) 2025/1710; atto delegato atteso entro il 19 luglio 2026). **L'autodichiarazione dimensionale è sufficiente ad attivare la tutela**; le clausole contrattuali contrarie sono dichiarate non vincolanti; l'impresa dichiarante è **obbligata a informare il fornitore del suo diritto di rifiuto**. Si tratta del primo istituto che codifica un diritto soggettivo di limitazione della partecipazione ai flussi informativi ESG delle filiere.

### **Modifiche alla CSDDD: due diligence, responsabilità civile e piano climatico**

Le modifiche alla CSDDD sono strutturalmente **più incisive**. Le soglie di applicazione salgono a **5.000 dipendenti e 1,5 miliardi di euro** di fatturato netto mondiale (da 1.000 e 450 milioni), **riducendo la platea** a circa 1.600 imprese UE. L'applicazione è unificata **al 26 luglio 2029**, con termine di recepimento al 26 luglio 2028. Il nuovo art. 8 introduce una **struttura bifasica**: (i) esercizio esplorativo sulle sole **informazioni ragionevolmente disponibili**, senza obbligo di richiedere dati ai partner; (ii) valutazione approfondita nelle aree ad **alto rischio**, con richiesta di dati ai partner **solo ove necessaria** e, per **partner con meno di 5.000 dipendenti**, solo ove non ottenibile diversamente. La definizione di **"portatori di interessi"** viene **ristretta**, escludendo i consumatori.

La soppressione dell'art. 22 — *obbligo di piano di transizione climatica allineato all'Accordo di Parigi* è la modifica di maggiore rilievo strategico: crea una **discontinuità con gli obblighi di disclosure sul transition plan** che rimangono in capo alle imprese soggette alla **CSRD** e con l'architettura della **finanza sostenibile** europea (Tassonomia, SFDR, linee guida EBA). Sul piano della **responsabilità civile**, la disciplina armonizzata europea e la legittimazione attiva collettiva di sindacati e ONG vengono soppresse, con **rinvio integrale al diritto nazionale**. Il nuovo art. 27 fissa un **tetto massimo uniforme pari al 3% del fatturato** netto mondiale.

### **Modifiche alla Direttiva 2006/43/CE: attestazione e assurance**

Le modifiche intervengono su tre profili. I requisiti di **abilitazione** per le imprese di **revisione** che svolgono attestazione **ESG** vengono **alleggeriti**: è sufficiente la designazione di un **responsabile della sostenibilità abilitato come revisore legale**, senza che l'intera struttura societaria debba rispettare i requisiti per la revisione del bilancio. Il termine per i principi di **limited assurance** è posticipato al **1° luglio 2027**, mentre il potere di adottare principi di **reasonable assurance** viene **soppresso**, di fatto consolidando **il livello di assurance ESG sul gradino della limited assurance** con un'asimmetria strutturale rispetto alla revisione finanziaria che incide sulla fiducia degli investitori istituzionali nel dato rendicontato. Per i revisori di **paesi terzi** è introdotto un regime **transitorio semplificato per gli esercizi 2025–2030**.

### Valutazione critica e prospettive

La Direttiva 2026/470 riflette con notevole chiarezza l'attuale fase della politica regolatoria europea: meno espansione normativa e maggiore attenzione alla competitività del sistema produttivo. Il valore aggiunto dell'istituto **dell'impresa protetta** e la **razionalizzazione bifasica della due diligence** sono scelte tecnicamente fondate. Più problematiche sono la **soppressione del piano di transizione climatica e del regime armonizzato di responsabilità civile**: la prima crea una **discontinuità** con l'architettura della finanza sostenibile; la seconda riapre la **frammentazione normativa** intraunitaria che era la principale giustificazione istituzionale della CSDDD. Il rinvio al **diritto nazionale** riapre una significativa **eterogeneità regolatoria** tra gli Stati membri.

Combinato con la **soppressione della legittimazione attiva collettiva**, ciò rischia di **ridurre** l'effettività della **tutela per i soggetti danneggiati nelle catene globali del valore**. Le clausole di revisione — riesame CSRD al 2029 e CSDDD al 2031 — saranno i banchi di prova reali della riforma.

In altri termini, Omnibus I consegna alle imprese un quadro formalmente più leggero, ma implicitamente più complesso: meno pagine da compilare, più scelte di sostanza da assumere in assenza di un presidio europeo unitario, tanto sulla transizione climatica quanto sulla tutela delle vittime nelle catene globali del valore.

*\*Stefano Damagino, dottore commercialista e revisore legale, Rödl*

## Equity awards e credito d'imposta estero: il "sell-to-cover" non impedisce il foreign tax credit

di Angelo Ruggiero \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 4 marzo 2026

Note a margine di CGT primo grado di Milano, sez. 10, 16 febbraio 2026, n. 658

La diffusione dei **sistemi di incentivazione azionaria** nei gruppi **multinazionali** continua a generare questioni applicative rilevanti in materia di **doppia imposizione** internazionale. In tale contesto si inserisce la sentenza n. 658/2026 della Corte di Giustizia Tributaria di primo grado di Milano, che affronta il riconoscimento del **credito per imposte estere in presenza di piani di remunerazione** basati su **Restricted Stock Units (RSU)** e regolati tramite il meccanismo del cosiddetto **sell-to-cover**.

La controversia nasce dal diniego dell'Amministrazione finanziaria al riconoscimento del credito d'imposta *ex art. 165 TUIR*, a seguito di controllo formale, in relazione a compensi percepiti da una dipendente di gruppo multinazionale e **tassati sia nel Regno Unito sia in Italia** quale Stato di residenza.

Elemento centrale della vicenda era la **vendita automatica di parte delle azioni assegnate**, finalizzata a generare la liquidità necessaria al **pagamento delle ritenute fiscali (sell-to-cover)**, circostanza ritenuta dall'Ufficio **non idoneamente documentata** ai fini del riconoscimento del credito.

Il Collegio chiarisce che il **reddito derivante dalle RSU** costituisce un **fringe benefit** determinato su base figurativa, con **imposizione al momento del vesting indipendentemente** dalla percezione di liquidità.

La **successiva** vendita delle azioni non integra un autonomo evento reddituale, ma rappresenta una **modalità tecnica di finanziamento dell'imposta in presenza di un compenso non monetario**. Il **sell-to-cover** assume quindi una funzione esclusivamente **strumentale** e non incide sulla qualificazione fiscale del reddito.

Sulla base di tale ricostruzione, la Corte **riconosce il diritto al credito per imposte estere**, valorizzando un approccio sostanziale fondato sulla **coincidenza tra reddito tassato nello Stato della fonte e reddito imponibile in Italia**.

Il meccanismo operativo utilizzato per reperire la liquidità necessaria al pagamento dell'imposta non può, di per sé, ostacolare l'applicazione dell'art. 165 TUIR quando risulti dimostrata l'effettiva doppia imposizione del medesimo presupposto reddituale.

La decisione evidenzia indirettamente un aspetto centrale dei piani di *equity*

*compensation*: la presenza di **redditi imponibili privi di immediata manifestazione monetaria**. In tali situazioni emerge un **disallineamento finanziario** tra il **momento dell'imposizione** fiscale e la **reale disponibilità** di cassa necessaria per farvi fronte.

Il **sell-to-cover** risponde proprio a questa esigenza, trasformando parte dell'incentivo azionario in **liquidità utile ad adempiere agli obblighi fiscali**. La vendita automatica dei titoli non rappresenta quindi una scelta speculativa, ma uno strumento di gestione finanziaria dell'imposta volto a garantirne la sostenibilità economica.

La pronuncia offre inoltre uno spunto rilevante in chiave di **pianificazione integrata**. I piani di incentivazione azionaria incidono contemporaneamente sul carico fiscale e sui flussi finanziari personali del percettore, rendendo necessario un coordinamento preventivo tra profili tributari e sostenibilità finanziaria. Timing della **tassazione**, modalità di **copertura** dell'imposta e rischio di **doppia imposizione** costituiscono elementi interconnessi che richiedono una **valutazione ex ante**. In assenza di tale pianificazione, l'incentivo azionario può generare **squilibri finanziari incompatibili con la funzione premiale** dello strumento.

In conclusione, la sentenza della CGT di Milano conferma un orientamento volto a privilegiare la sostanza economica delle operazioni rispetto a rigidità formali, chiarendo che il meccanismo sell-to-cover costituisce una modalità operativa fiscalmente neutra e non impedisce il riconoscimento del credito per imposte estere.

La pronuncia assume rilievo operativo per professionisti e imprese impegnati nella gestione di remunerazioni internazionali, evidenziando come la corretta valutazione di tali strumenti richieda una lettura congiunta fiscale e finanziaria delle scelte adottate.

*\*Angelo Ruggiero, Commercialista e Revisore Legale, Responsabile Area Fisco ed Economia FISAPI*

## Subappalto “necessario”, se non si dichiara scatta l’esclusione

di Andrea de Bonis \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da “Norme&Tributi Plus Diritto”, 3 marzo 2026

*Il concorrente privo della qualificazione obbligatoria per le categorie scorporabili è tenuto a manifestare espressamente, sin dalla domanda di partecipazione, la volontà di ricorrere al subappalto ai fini qualificatori*

Nella **dichiarazione di subappalto “necessario”** (o **qualificante**) viene in rilievo non una mera esternazione di volontà dell’operatore economico – quale è la dichiarazione di subappalto **“facoltativo”** – bensì una delle modalità di **attestazione del possesso di un requisito di partecipazione**.

Ne consegue che il concorrente **privo della qualificazione obbligatoria per le categorie scorporabili** è tenuto a manifestare espressamente, sin dalla domanda di partecipazione, la volontà di **ricorrere al subappalto ai fini qualificatori**.

Una **dichiarazione generica di subappalto** da parte del concorrente, che si limiti a riservarsi la facoltà di affidare a terzi parte dei lavori, **non può essere automaticamente equiparata alla dichiarazione di subappalto necessario**, poiché **difetta dell’opzione auto-vincolante** richiesta dalla legge e dalla *lex specialis* a garanzia della *par condicio* e della trasparenza. (TAR Lazio, Sez. I - bis, 9 febbraio 2026, n. 2445)

### Il fatto e il ricorso

Un RTI è stato individuato quale aggiudicatario all’esito della procedura per l’affidamento dei lavori di consolidamento e miglioramento di una palazzina del Ministero della Difesa adibita ad alloggi di servizio.

La controinteressata, seconda classificata, ha impugnato l’aggiudicazione innanzi il TAR Lazio, lamentando che l’aggiudicatario - **non in possesso della qualificazione obbligatoria** per alcune categorie di lavori - aveva l’obbligo di **dichiarare espressamente**, sin dalla domanda di partecipazione la **volontà di ricorrere al subappalto necessario** per l’esecuzione delle lavorazioni rientranti in una delle cd. **categorie scorporabili**, così come prescritto, a pena di esclusione, dalla legge di gara. Non avendolo fatto, l’aggiudicazione risulterebbe illegittima.

### I principi di diritto

Nel sistema introdotto dal *d.lgs. n. 36/2023*, come modificato dal *d.lgs. n. 209/2024* (che ha abrogato l’art. 12 del d.l. n. 47/2014), **tutte le categorie scorporabili** - generali e specializzate - sono a **qualificazione obbligatoria**.

Il *d.lgs. n. 209 del 2024*, nell’introdurre il *comma 3-bis all’art. 226 del d.lgs. n. 36 del*

2023, ha disposto l'abrogazione espressa dell'art. 12 del d.l. n. 47 del 2014, il quale al comma 2, lett. a) consentiva all'affidatario - in possesso della qualificazione nella categoria di opere generali ovvero nella categoria di opere specializzate indicate nel bando di gara o nell'avviso di gara o nella lettera di invito come categoria prevalente - di eseguire direttamente tutte le lavorazioni di cui si compone l'opera o il lavoro, anche se non in possesso delle relative qualificazioni, oppure, in alternativa, di subappaltare dette lavorazioni specializzate ad imprese in possesso delle relative qualificazioni.

Ne segue che, nell'attuale sistema normativo, la qualificazione in una categoria abilita l'operatore economico a partecipare alla gara ed a eseguire i lavori **nei limiti della propria classifica incrementata di un quinto, ma non per altre classifiche**. L'affidatario può eseguire direttamente solo le opere per le quali è qualificato e **non può più avvalersi della previgente facoltà di eseguire lavorazioni specialistiche** in forza della sola qualificazione nella categoria prevalente.

Per le categorie scorporabili, per le quali l'operatore non è qualificato, è necessario ricorrere al subappalto necessario o all'avvalimento.

**L'assenza di dichiarazione di subappalto** necessario comporta **l'esclusione** (cfr. Tar Puglia, Sez. I, n. 642/2025).

La dichiarazione di ricorrere al subappalto necessario deve essere **specificata**.

Nella **dichiarazione di subappalto "necessario"** (o qualificante) viene in rilievo non una mera esternazione di volontà dell'operatore economico — quale è la dichiarazione di subappalto "facoltativo" — bensì una delle **modalità di attestazione del possesso di un requisito di partecipazione, che non tollera formule generiche o predisposte** ad altri fini.

Il concorrente privo della qualificazione obbligatoria per le categorie scorporabili è tenuto a manifestare espressamente, sin dalla domanda di partecipazione, la volontà di ricorrere al subappalto ai fini qualificatori, **indicando specificamente le opere da subappaltare**.

Una dichiarazione che si limiti a **riservarsi la mera "possibilità" o "eventualità" di subappaltare** non esprime una volontà certa e auto-vincolante, ma una facoltà rimessa a scelte future, e **non può dunque essere equiparata alla dichiarazione prescritta dalla legge** (cfr. Consiglio di Stato, sez. V, 22/12/2025, n. 10162).

È stato infatti più volte affermato in giurisprudenza che, laddove privo del requisito di gara, il concorrente è tenuto a dare espressa indicazione della volontà di ricorrere al subappalto per qualificarsi: viene così in rilievo una **specificata dichiarazione che non coincide con quella generale** inerente l'intenzione di subappaltare una parte dei lavori, servizi o forniture (in termini Cons. Stato, sez. V, 28 marzo 2023 n. 3180).

**Il soccorso istruttorio non può essere utilizzato** né per **modificare l'offerta** originariamente formulata, né per **sopperire all'assenza della dichiarazione della volontà** di far ricorso al subappalto necessario, né per **trasformare** una mera riserva di subappalto facoltativo nella **necessaria dichiarazione di subappalto qualificante**. L'integrazione postuma di tale dichiarazione incide su un requisito di qualificazione e partecipazione che deve sussistere e risultare manifestato al momento della presentazione della domanda di gara (cfr. Cons. Stato, Sez. V, 29 dicembre 2022, n. 11596).

**L'illegittimità del soccorso istruttorio** sussiste anche quando la stazione appaltante abbia accertato la **carenza dei requisiti di partecipazione** coerenti con la percentuale di lavori che l'impresa si è impegnata a realizzare (cfr. Cons. Stato, sez. V, 7 gennaio 2026, n. 99).

### La decisione

Il TAR ha **accolto il ricorso ed ha annullato l'aggiudicazione in favore del RTI**, ritenendo che nel caso di specie occorre procedere all'esclusione dalla gara dell'aggiudicatario, stante la natura del vizio accertato che attiene alla carenza di un requisito di qualificazione necessario per la categoria di lavori scorporabili e alla mancanza di una tempestiva dichiarazione di ricorrere al subappalto necessario.

In conseguenza, è stato ritenuto dai Giudici **illegittimo l'agire della stazione appaltante** che, consapevole della carenza della dichiarazione, ha **concesso il soccorso istruttorio a beneficio del RTI per consentire di dichiarare la propria volontà** (non dichiarata in sede di domanda di partecipazione) di fare ricorso al subappalto necessario.

### Spunti pratici

#### ▪ La casella del subappalto necessario va spuntata

L'operatore economico privo di qualifica per una categoria di opere deve **compilare l'apposito campo** previsto per il subappalto qualificante nel modulo predisposto dalla stazione appaltante. Lasciarlo in bianco o limitarsi alla dichiarazione di subappalto da attivare a discrezione dell'operatore economico è un errore che **non potrà essere corretto dopo, nemmeno con il soccorso istruttorio**.

#### ▪ Occorre verificare la qualificazione di ogni componente del RTI

Nel caso deciso dal TAR Lazio, la capogruppo aveva una *OS6 classifica I* e la mandante una *OS6 classifica II*, **insufficienti a coprire l'importo complessivo della categoria**. Nessuna delle due imprese ha dichiarato il subappalto necessario per il *surplus*. In sede di costruzione del **raggruppamento**, occorre una verifica puntuale — importo per importo, classifica per classifica — e, se emerge una scopertura, **la dichiarazione di subappalto qualificante deve essere inserita nella domanda di partecipazione alla gara sin dall'origine**.

#### ▪ Le certificazioni di qualità nei RTI: serve il possesso in capo a tutti i componenti o l'avvalimento premiale

La sentenza del TAR Lazio evidenzia che, ai fini del **punteggio premiale per le certificazioni ISO**, non basta che una sola impresa del raggruppamento le possieda, laddove la *lex specialis* o i chiarimenti della stazione appaltante richiedono il **possesso da parte di tutti i componenti** ovvero il **ricorso all'avvalimento premiale** con messa a disposizione dell'organizzazione aziendale.

Occorre verificare sempre cosa prescrive il disciplinare su questo punto ed esaminare le certificazioni dei componenti prima di compilare l'offerta tecnica.

\*Avv. Andrea de Bonis – Studio Legale de Bonis – Partner 24 ORE

## Società semplice agricola e liquidazione controllata nel codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza

di Alessandro Buroni \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 2 marzo 2026

*L'accertamento dello stato di insolvenza può fondarsi su una pluralità di elementi indiziari, tra cui l'esistenza di debiti rilevanti verso più creditori, il mancato pagamento di obbligazioni scadute, il fallimento di precedenti tentativi di composizione della crisi e l'assenza di un patrimonio capiente per il soddisfacimento integrale dei creditori*

L'**esclusione** delle società che operano in **agricoltura** ed in particolare, della **società semplice agricola, dal fallimento e dalle altre procedure concorsuali** ha ragioni storiche, dovute alle peculiarità proprie del settore che, imponevano una netta distinzione rispetto alla disciplina applicabile alle società commerciali. L'argomento è rilevante poiché **la società semplice** rappresenta la società **maggiormente diffusa tra chi opera in agricoltura**, fungendo altresì da paradigma per le altre tipologie societarie. In particolare, la società semplice si definisce agricola quando **l'oggetto sociale prevede l'esercizio esclusivo** delle attività di cui *all'articolo 2135 c.c.* e la ragione sociale include l'indicazione di **"società agricola"**.

Le imprese che operano in agricoltura, per loro natura, si caratterizzano da sempre per il rischio legato al ciclo biologico, alla generale omogeneità e semplicità del ceto creditorio, costituito generalmente dalle banche e da fornitori poco numerosi inoltre, il patrimonio è rappresentato, nella maggioranza dei casi, da terreni agricoli (ex multis Cass., 16/01/2026, n. 880).

Per tali ragioni, *l'art. 1, l. fall., R.D. n. 267/1942*, in vigore sino al 15 luglio 2022, prevedeva l'assoggettamento al fallimento dei soli imprenditori che esercitavano un'attività commerciale ai sensi *dell'art. 2249 c.c.*, **escludendo dalla fallibilità**, di fatto, **gli imprenditori agricoli in senso stretto**, ivi inclusa, la **società semplice agricola**.

Una prima decisiva novità è avvenuta con la riforma *dell'art. 2135 c.c.*, operata dal *D.lgs. n. 228/2001* che, ampliando la definizione di imprenditore agricolo, ha **introdotta il concetto di attività connesse**, così superando, il tradizionale e, sino ad allora indissolubile, legame dell'impresa agricola con il fondo rustico. Vengono qualificate come tali le attività svolte dal medesimo **imprenditore agricolo** che presentano caratteristiche **tipicamente commerciali o industriali**, in quanto svolte con lo scopo di manipolare, conservare, trasformare, commercializzare e valorizzare i prodotti ottenuti in prevalenza dalla coltivazione del fondo o del

bosco o dall'allevamento di animali.

Una prima apertura circa l'utilizzabilità da parte degli imprenditori agricoli, in stato di crisi o di insolvenza, di istituti finalizzati alla soluzione negoziale della crisi, è stato introdotto dal *D.L. 98/2011* con l'ammissione agli **accordi di ristrutturazione dei debiti** di cui *all'articolo 182 bis l. fall.* ed alla **transazione fiscale** di cui *all'art. 182 ter l. fall.*

Il 15 luglio 2022 *la legge fallimentare, R.D. n. 267/1942*, è stata superata, lasciando spazio al **nuovo codice della crisi dell'impresa e dell'insolvenza**. Le novità normative introdotte dal codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza e dal *D.Lgs. 24/08/2021, n. 118*, prevedono l'introduzione di nuove procedure concorsuali **applicabili** espressamente agli imprenditori agricoli e, segnatamente, alla **società semplice agricola: la liquidazione controllata, il concordato minore, il concordato semplificato e la composizione negoziata della crisi**.

In particolare, la **liquidazione controllata** rappresenta una procedura di composizione della crisi, applicabile ai soggetti che **non possono accedere alle altre procedure concorsuali**: la liquidazione giudiziale, la liquidazione coatta amministrativa o ad altre procedure liquidatorie previste dal codice civile o da leggi speciali per il caso di crisi o insolvenza.

Ai sensi *dell'art. 268, c. 1, CCII* il debitore, anche imprenditore agricolo, in stato di sovraindebitamento può accedere ad una procedura di liquidazione controllata dei suoi beni. La **definizione di sovraindebitamento** si ricava *dall'art. 2, c. 1, lettera c), CCII* ed include **alternativamente** lo stato di **crisi** o lo stato di **insolvenza** (Trib. Salerno, 30/04/2025, n. 26).

La crisi è definita come **la situazione del debitore che rende probabile l'insolvenza**, a causa dell'insufficienza dei flussi di cassa nei successivi dodici mesi, rispetto alle obbligazioni assunte come previsto dall'art. 2, c. 1, lettera a) CCII.

**L'insolvenza** invece, in virtù *dell'art. 2, c. 1, lettera b), CCII* è integrata quando **il debitore è inadempiente** o, con altri fatti esteriori che, comunque, accertino che lo stesso non è più nelle condizioni di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni.

Occorre operare un **distinguo**, rispetto ai presupposti che legittimano a proporre **domanda di liquidazione controllata** *ex art. art. 268, c. 2, CCII*. Mentre il debitore può azionare la procedura sia che versi in stato di crisi che in stato di insolvenza, il creditore può proporre domanda esclusivamente quando, **il debitore stesso versi in stato di insolvenza ed i debiti scaduti e non pagati superino la soglia di euro cinquantamila**, anche in pendenza di procedure esecutive individuali.

Per quanto concerne **l'accertamento dello stato di insolvenza**, esso può fondarsi su una pluralità di elementi **indiziari**, tra cui l'esistenza di **debiti rilevanti verso più creditori**, il mancato pagamento di **obbligazioni scadute**, il fallimento di **precedenti tentativi** di composizione della crisi e l'assenza di un **patrimonio capiente** per il soddisfacimento integrale dei creditori (Trib. Pisa, 17/07/2025, n. 89).

*L'art. 269 CCII* disciplina il **ruolo dell'organismo di composizione della crisi (OCC)** nella fase preparatoria della **domanda di liquidazione controllata** pro-

posta dal debitore. L'organismo assiste il debitore nella predisposizione della documentazione, redigendo una relazione in cui espone una valutazione sulla completezza e l'attendibilità della documentazione depositata a corredo della domanda, finalizzata ad illustrare la situazione economico-patrimoniale e finanziaria del debitore.

La **sentenza di apertura della liquidazione** ha un contenuto articolato *ai sensi dell'art. 270, c. 2, CCII*. In primo luogo vengono nominati il giudice delegato ed il liquidatore. Il provvedimento include l'ordine al debitore di **depositare entro sette giorni i bilanci, le scritture contabili e fiscali obbligatorie**, nonché **dell'elenco dei creditori**, inoltre viene intimata allo stesso, **la consegna o il rilascio dei beni** facenti parte del patrimonio di liquidazione. Ai terzi che vantano **diritti sui beni del debitore** ed ai **creditori** viene concesso un termine non superiore a **novanta giorni** entro il quale, a pena di inammissibilità, devono **trasmettere al liquidatore**, eventuali domande di **restituzione, di rivendicazione o di ammissione al passivo**. Infine viene disposta la pubblicità della sentenza e la trascrizione per i beni immobili o beni mobili registrati.

La **liquidazione controllata** ha carattere generale e determina **l'apertura del concorso tra i creditori e lo spossessamento del debitore**, con apprensione alla procedura di tutti i beni e crediti dello stesso. Sono **esclusi** dalla liquidazione **i crediti di natura alimentare, di mantenimento, gli stipendi, le pensioni, i salari** e ciò che il debitore guadagna con la propria attività, *ai sensi dell'art. 268, c. 4, lett. b), CCII* in quanto occorrenti al **mantenimento suo e della sua famiglia**. La determinazione dei limiti di reddito da destinare al mantenimento, al netto di quanto occorre per il mantenimento del nucleo familiare, compete al giudice delegato.

**Al liquidatore** è attribuito il compito relativo alla **verifica dell'attivo**, all'apprensione dei **beni già presenti**, inclusi quelli sopravvenuti fino all'esdebitazione, come previsto *dall'art. 272, c. 3-bis, CCII* e l'adozione delle **modalità di liquidazione** in conformità a quanto previsto *dagli artt. 272 e 274, CCII*, senza che possano essere esclusi dall'attivo alcuni beni o crediti. **La formazione dello stato passivo** avviene mediante **l'accertamento dei crediti**, con possibilità di opposizione ed impugnazione da parte dei creditori e del debitore. In ogni caso, la **durata massima** prevista per la liquidazione controllata è predeterminata in **tre anni**, salvo chiusura anticipata *ai sensi dell'art. 272, c. 3, CCII*.

Un aspetto rilevante che riguarda in particolare la società semplice agricola, è rappresentato **dall'estensione della liquidazione nei confronti dei soci** a norma *dell'art. 256 e ss. CCII* (Trib. Forlì, 24/06/2024, n. 62).

Tale previsione, assume particolare rilievo poiché, come noto, per le obbligazioni sociali, **i soci rispondono personalmente e illimitatamente** ai sensi *dell'art. 2267 c.c.*. L'apertura della procedura comporta, di fatto, lo **spossessamento dei soci per il soddisfacimento dei creditori sociali**, comunque nei limiti *dell'art. 268, c. 4, CCII*. Inoltre, i soci illimitatamente responsabili subiscono **limitazioni alla capacità di agire** previste dalla legge per i soggetti sottoposti a procedure

concorsuali, con conseguente impossibilità di compiere atti di disposizione del proprio patrimonio senza l'autorizzazione del liquidatore.

Il beneficio maggiore al termine della procedura è rappresentato **dall'accesso all'istituto dell'esdebitazione per i debiti residui non soddisfatti**, ai sensi degli *articoli 280 e ss. CCII*. L'estensione automatica ai soci dell'esdebitazione per i debiti residui non soddisfatti, consente l'estinzione, definitiva delle obbligazioni inadempite. Seppur l'esdebitazione opera automaticamente nei confronti dei soci illimitatamente responsabili, può essere **negata o revocata** in presenza di comportamenti **fraudolenti** o di mancata cooperazione con il liquidatore, come previsto dagli *artt. 280 e ss. CCII*.

Le medesime questioni relative all'esenzione della società semplice agricola dal fallimento, si sono riproposte in termini analoghi nel nuovo codice della crisi, rispetto all'applicabilità a tali società della liquidazione controllata o, alternativamente della liquidazione giudiziale che, come detto, ha sostituito l'istituto del fallimento. Tale aspetto risulta particolarmente rilevante nella prassi.

**Le società che esercitano attività agricola**, pur **superando le soglie** dimensionali di cui *all'art. 2 lett. d), CCII*, non sono soggette a liquidazione giudiziale ma possono **accedere alla procedura di liquidazione controllata** prevista per i soggetti **sovraindebitati** ai sensi degli *artt. 1, 2 lett. c) e 268 CCII*. Tali imprese comunque definite **minori**, devono rispettare congiuntamente i seguenti parametri **nei tre esercizi antecedenti** la data di deposito della istanza: *attivo patrimoniale di ammontare complessivo annuo non superiore ad euro trecentomila, ricavi per un ammontare complessivo annuo non superiore ad euro duecentomila ed un ammontare di debiti anche non scaduti non superiore ad euro cinquecentomila*.

Venuto meno il criterio dimensionale, per l'individuazione della procedura concorsuale applicabile, l'elemento dirimente da riscontrare è rappresentato **dall'effettivo svolgimento o meno di attività di natura agricola in misura prevalente** (Tribunale Ferrara, 15/01/2025, n. 7). La giurisprudenza è costante nel ritenere come, **l'esonero** dall'assoggettamento alla procedura fallimentare, ora liquidazione giudiziale, dell'imprenditore agricolo **non può ritenersi incondizionato**, venendo meno, qualora **manchi il collegamento funzionale con la terra**, o quando le attività connesse di cui *all'articolo 2135 c.c., c. 3*, assumano rilievo decisamente **prevalente e sproporzionato rispetto a quelle classiche di coltivazione, allevamento e silvicoltura** (ex multis Cass., 22/02/2019, n.5342). Infatti, il contestuale esercizio da parte di una società agricola di una **parallela attività di carattere commerciale**, svolta in misura **prevalente**, comportava il **fallimento** della stessa (Cass., 17/07/2012, n. 12215). L'accertamento circa l'attività svolta deve essere valutato in concreto, così, **l'iscrizione di un'azienda nel registro delle imprese con la qualifica di società agricola** consente comunque di affermare lo svolgimento effettivo di un'attività commerciale (Corte cost. n. 104/2012; Cass., 10/12/2005, n. 24995). Allo scopo non sono sufficienti semplicemente il possesso di una particolare forma giuridica, grado di organizzazione e dimensione dell'azienda (Trib. Ravenna 28/02/2019), è necessario invece valutare, caso per caso, **la prevalenza dell'attività principale su quella connessa** (Cass., 22/02/2019, n. 5342).

**La valutazione della prevalenza** avviene, ad esempio, confrontando, i dati risultanti dai documenti contabili, tipicamente le **fatture**, il **valore dei prodotti agricoli** ceduti ed ottenuti dalla lavorazione dei **fondi agricoli condotti**, rispetto alla commercializzazione di prodotti provenienti da terzi. Quest'ultima definita come attività di puro commercio, non deve prevalere rispetto alla cessione dei prodotti agricoli propri (App. Catania, 13/03/2025, n. 372). Identico discorso vale per le attività dirette alla **fornitura di beni o servizi**, mediante l'eventuale uso di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata. Anche in quest'ultimo caso per mantenere la qualificazione di società agricola ed i relativi benefici connessi, è necessario **l'utilizzo prevalente di macchinari impiegati nella propria attività ordinaria** (Trib. Matera, 24/10/2024, n. 23, cit.).

*\*Alessandro Buroni, Avvocato, Dottore Commercialista e Revisore Legale, School University Foundation*

## L'export verso la Cina, tra quadro normativo e implicazioni operative per le aziende

di Marco Padovan \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 27 febbraio 2026

*Un quadro complesso che richiede ormai agli esportatori unionali molteplici livelli di conformità*

I rapporti commerciali fra l'Unione europea ("UE") e la Cina non sono inquadrabili da un punto di vista unitario. Piuttosto, sono caratterizzati da **molteplici approcci** che, coesistendo, definiscono le più ampie relazioni internazionali tra gran parte del Vecchio Continente e il Paese del drago. Nella comunicazione congiunta della Commissione europea e dell'Alto rappresentante dell'Unione per gli affari esteri e la politica di sicurezza del marzo 2019, intitolata "EU-China - A strategic outlook", si definì per la prima volta la Cina mediante la seguente triade:

- **un partner per la cooperazione** ("cooperation partner") o per la negoziazione ("negotiating partner") con cui l'UE condivide obiettivi più o meno allineati;
- **un concorrente economico** ("economic competitor") che ambisce all'egemonia tecnologica;
- **un rivale sistemico** ("systemic rival") che promuove modelli di governance alternativi.

In occasione poi della *European China Conference del novembre 2023*, l'attuale Presidente della Commissione Von der Leyen ha descritto la Cina come partner per la cooperazione nell'ambito del **cambiamento climatico**, nonché come **concorrente economico** anche alla luce delle sue pratiche commerciali ritenute **sleali**. Il terzo profilo, quello di **rivale sistemico**, è stato delineato soprattutto per via della **condotta cinese nel quadrante geopolitico** comprendente *Taiwan* ed il *Mar Cinese Meridionale ed Orientale*, nei confronti della *minoranza etnica uigura dello Xinjiang*, ed in ragione del sostegno alla *Russia* nel contesto della guerra contro l'Ucraina.

Si comprende dunque come la politica commerciale UE nei confronti della Cina non si limiti alla regolamentazione dei flussi commerciali e agli interessi economici, incorporando altresì ragionamenti di natura strategica e di sicurezza sintomatici del più generale rapporto intercorrente fra l'UE e la Cina.

**Il regime d'esportazione dell'UE verso la Cina** rimane improntato sulla **mitigazione del rischio** ("de-risking"), non sulla **rottura dei rapporti** ("de-coupling"). Tale postura ha guidato la stesura, in una comunicazione congiunta del giugno 2023, della **"strategia europea di sicurezza economica"**, rafforzata nel dicembre 2025 da un'ulteriore comunicazione che inaugurava l'uso proattivo di norme su, tra l'altro, controllo di **investimenti diretti esteri** (Reg. 2019/452) e **antidumping** (Reg. 2016/1036).

La rinnovata strategia implicherà **un cambio di paradigma** anche nei confronti del Reg. 2021/821 sul **controllo delle esportazioni di prodotti a duplice uso**. In particolare, i principali regimi multilaterali di controllo quali il *Wassenaar Arrangement* ed il *Missile Technology Control Regime* sono paralizzati a causa dell'ostruzionismo russo e compromessi dall'assenza cinese. Di conseguenza, i criteri per la designazione dei prodotti a duplice uso non sono più immediatamente ricavabili in tali sedi, bensì vengono sempre più rimessi alla discrezione dell'Unione, da cui la cosiddetta **"serie 500"** dei **nuovi prodotti inseriti nella lista dei beni duali**. Alla luce dell'anzidetta strategia, tali criteri riflettono ormai considerazioni di sicurezza economica in maniera crescente ma perlopiù tacita. Infatti, nella prassi del **controllo delle esportazioni di prodotti a duplice uso unionali verso la Cina**, si registrano particolari **criticità** nei confronti di esportazioni che sottintendono un rischio di sicurezza strategico-economica, come i **semiconduttori e i software di sorveglianza**.

Anche le autorità italiane si sono allineate al nuovo paradigma unionale: si registra infatti una crescente attenzione da parte dell'Unità per le **Autorizzazioni dei Materiali di Armamento**

(**"UAMA"**), presso il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale rispetto alle **esportazioni di prodotti duali in Cina**. Non a caso, a fronte del rilascio delle autorizzazioni relative all'esportazione di beni connessi al **settore dei semiconduttori**, può essere prevista la sottoscrizione di una **dichiarazione di presa in carico** dettagliata, da parte **dell'utilizzatore finale dei beni autorizzati**, entro 15 giorni dal completamento della fornitura.

A essere oggetto di approfonditi controlli sono inoltre quelle categorie di prodotti su cui insiste un non trascurabile **rischio di elusione di sanzioni internazionali** e transito verso destinazioni finali vietate (in particolare la Russia), quali i **semiconduttori**, i **prodotti aerospaziali** e in generale i c.d. **"prodotti comuni ad alta priorità"** di cui all'allegato XL del Reg. (UE) 833/2014. Sul punto, il dodicesimo pacchetto sanzionatorio UE contro Mosca, entrato in vigore nel dicembre 2023, ha previsto la cosiddetta **clausola "no Russia"**. Infatti, ai sensi dell'articolo 12 octies del Reg. 833/2014, *"l'esportatore [unionale] vieta per contratto la riesportazione in Russia e la riesportazione per un uso in Russia"* di un'ampia gamma di prodotti di uso comune in numerose industrie. Vige inoltre un'analoga clausola **"no Bielorussia"** ai sensi dell'articolo 8 octies del Reg. (CE) 765/2006, come modificato nel 2024.

Nel quadro normativo delle esportazioni dall'UE alla Cina, continua inoltre a vigere un **embargo sulla fornitura di materiale d'armamento**, disposto dalle Conclusioni del Consiglio europeo di Madrid il 27 giugno 1989, all'indomani dei fatti di Piazza Tienanmen.

Infine, a concludere il quadro normativo delle misure restrittive nei confronti di Pechino vi sono quelle concernenti il **controllo degli investimenti esteri diretti**. A precedere il Reg. 2019/452 dell'UE in materia del cd. **"golden power"** è stato il Decreto-legge 21/2012 del Governo italiano.

Il Governo italiano ha esercitato il proprio veto o imposto condizioni a contratti di

fornitura della tecnologia 5G da parte delle cinesi *Huawei e ZTE* a operatori italiani (DPCM 25 marzo 2021), o ancora il potere di opposizione all'acquisizione del 70% della *LPE S.p.A.* – che realizza reattori epitassiali utilizzati nella produzione di semiconduttori – da parte della cinese *Shenzhen Investment Holdings Co. Ltd* (DPCM 31 marzo 2021) oppure ridimensionato “il raggio d'azione” dei soci cinesi nella governance di Pirelli, per salvaguardarne l'indipendenza gestionale e le tecnologie critiche (DPCM 16 giugno 2023).

In seguito alla graduale entrata in vigore della normativa unionale di cui sopra, le **contromisure cinesi** non hanno tardato a replicare analoghe misure di **controllo delle esportazioni** basate dapprima sulla *Export Control Law* (“ECL”) del 2020, dopodiché sull'annuncio n.51 del Ministry of Commerce (“MOFCOM”) del 2024. In particolare, la Cina ha saputo sapientemente **strumentalizzare il monopolio posseduto nel settore dell'estrazione e della raffinazione delle terre rare**, fondamentali nel breve periodo per le transizioni verde e digitale dell'UE. Inoltre, anche Pechino ha avviato un regime di **controllo degli investimenti esteri diretti nelle industrie domestiche ritenute strategiche**, ai sensi della *National Security Review del 2021*.

Dal punto di vista degli operatori unionali, **il quadro normativo in materia di esportazioni verso la Cina** implica dunque un onere dovuto ai **numerosi profili di conformità** da esso richiesti.

Innanzitutto, a causa del rischio di **elusione delle sanzioni internazionali**, la buona prassi di ottenere **garanzie sull'utilizzatore e sull'uso finali**, ad esempio grazie a un *End User Statement* (“EUS”), esula ormai dal mero ambito dei prodotti a duplice uso ai sensi del Reg. 2021/821.

In generale, è ormai necessario incorporare nelle proprie procedure interne **meccanismi automatici** atti a garantire la **conformità con la normativa unionale in materia di misure restrittive**, posto l'inevitabile rischio associato alle operazioni commerciali con la Cina. Tale incorporazione è **inderogabile**, soprattutto in seguito all'entrata in vigore del Decreto legislativo (“D. Lgs.”) 30 dicembre 2025 n. 211, che recepisce la Direttiva 1226/2024 e stabilisce che la **violazione delle principali misure sanzionatorie dell'UE costituisce reato**. Inoltre, le nuove fattispecie costituiscono anche **reati presupposto** ai fini della responsabilità amministrativa degli enti, *ai sensi del D. Lgs. 231/2001*.

Un ulteriore ostacolo per gli operatori unionali potrebbe essere rappresentato dai **controlli intensificati** su determinate **categorie di prodotti critici**, come già anticipato. Per quanto riguarda le **materie prime strategiche e critiche**, esse vengono individuate a livello unionale ai sensi rispettivamente degli allegati I e II del Reg. 2024/1252, il cd. “*Critical Raw Materials Act*”, mentre viene in rilievo nell'ordinamento italiano il Decreto-Legge 21/2022 cd. “*Ucraina*”. In particolare, quest'ultimo individua i rottami metallici di **ghisa, ferro, acciaio, rame, alluminio e zinco** (con codici di nomenclatura combinata 7204, 7404, 7602 e 7902) come materie prime critiche, prescrivendo ai sensi dell'articolo 30 un **obbligo di notifica per la loro esportazione extracomunitaria**, ad esempio verso la Cina. In conclusione, sul piano operativo il quadro odierno profila ormai molteplici li-

velli di conformità richiesta agli esportatori unionali verso la Cina. Ottemperare a tali requisiti consente da un lato la mitigazione del rischio di incorrere in **sanzioni**, dall'altro un vantaggio **reputazionale** per gli operatori unionali, agli occhi sia delle autorità regolatrici, con cui ormai è imprescindibile interagire nel quadro delle esportazioni verso la Cina, sia delle controparti commerciali che ripongono fiducia in partner conformi. Trasformare i **nuovi oneri di conformità in opportunità economico-commerciali** sarà la principale sfida per le aziende esportatrici di prodotti unionali verso la Cina.

Come dichiarato da *Von der Leyen* in un discorso presso il *Mercator Institute for China Studies ed il European Policy Centre* nel marzo 2023, *“il nostro rapporto con la Cina è uno dei più intricati e importanti del mondo. Il modo in cui lo gestiamo sarà un fattore determinante per la nostra futura prosperità economica e sicurezza nazionale”*.

\*Avv. Marco Padovan, Studio Legale Padovan

## Oscuramento dell'offerta tecnica e segreti commerciali: non basta la dichiarazione dell'offerente

di Paola Nunziata \*

*Il Sole 24 Ore*, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 27 febbraio 2026

*Per escludere l'accesso è necessario che l'impresa alleggi la titolarità di segreti tecnici o commerciali rispondenti ai requisiti di cui all'art. 98 c.p.i.*

Con la sentenza n. 4 del 14 gennaio 2026 il Tribunale Regionale di Giustizia Amministrativa del Trentino-Alto Adige si è pronunciato in materia di **accesso agli atti nelle procedure di affidamento dei contratti pubblici e tutela del know-how**.

Il provvedimento trae origine dal ricorso per l'accertamento del diritto di accesso agli atti della procedura per l'affidamento del servizio di gestione di un parcheggio pubblico indetta dalla Provincia Autonoma di Bolzano, presentato da una delle società partecipanti alla gara.

In particolare, la società ricorrente aveva lamentato che **l'oscureamento dell'offerta tecnica della aggiudicataria** del servizio impediva di verificare **l'iter logico giuridico** seguito dalla commissione giudicatrice nel valutare la **regolarità, la correttezza e la ammissibilità della offerta**, con conseguente pregiudizio del **diritto di difesa** della medesima ricorrente nel giudizio incardinato in parallelo per l'impugnazione dell'aggiudicazione.

Con la sentenza in commento il Tribunale Regionale di Giustizia Amministrativa del Trentino-Alto Adige ha accolto il ricorso e **ordinato all'Amministrazione l'esibizione**, in modalità non oscurata, dell'offerta tecnica vincitrice nel termine di dieci giorni.

Il provvedimento si fonda sul seguente ragionamento.

In base all' art.35, quarto comma, del D. Lgs. n. 36/2023, il diritto di accesso agli atti delle procedure di affidamento e di esecuzione dei contratti pubblici, così come ogni forma di divulgazione *"possono essere esclusi in relazione alle informazioni fornite nell'ambito dell'offerta o a giustificazione della medesima che costituiscano, secondo motivata e comprovata dichiarazione dell'offerente, segreti tecnici o commerciali, anche risultanti da scoperte, innovazioni, progetti tutelati da titoli di proprietà industriale, nonché di contenuto altamente tecnologico"*. Per **escludere l'accesso**, però, non è sufficiente che l'impresa richiedente l'oscureamento alleggi la titolarità di un know-how generico, essendo necessaria piuttosto la **titolarità di segreti tecnici o commerciali rispondenti ai requisiti di cui all'art. 98 c.p.i.**

Secondo tale norma, infatti, **le informazioni aziendali e le esperienze tec-**

**nico-industriali**, comprese quelle commerciali, assurgono al rango di **segreti tutelabili** solo nel caso in cui *a)* siano **segrete**, nel senso che non siano nel loro insieme o nella precisa configurazione e combinazione dei loro elementi generalmente note o facilmente accessibili agli esperti ed agli operatori del settore; *b)* abbiano **valore economico** in quanto segrete; e *c)* siano sottoposte, da parte delle persone al cui **legittimo controllo** sono soggette, a misure da ritenersi ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete.

Per escludere l'accesso è necessario, inoltre, che la stazione appaltante verifichi in concreto e motivatamente la **sussistenza di segreti tecnici o commerciali** nell'accezione suddetta, così da oscurare solo le informazioni per le quali risulti dimostrata **un'esigenza effettiva di secretazione**. Solo in tal modo, infatti, è possibile realizzare, nell'ambito delle procedure di evidenza pubblica, un equo bilanciamento tra esigenze di riservatezza ed esigenze di trasparenza.

Sulla base di tale ragionamento, dunque, secondo il Tribunale Regionale di Giustizia Amministrativa del Trentino-Alto Adige, l'oscuramento dell'offerta tecnica della società aggiudicataria operato dalla stazione appaltante nella vicenda *sub iudice* è da ritenersi **illegittimo**, sia perché la società aggiudicataria **non ha provato** in alcun modo di essere **titolare di un know-how qualificato** ai sensi di cui all'art. 98 c.p.i., sia perché la stazione appaltante ha **accolto la richiesta di oscuramento acriticamente**, ovvero senza svolgere alcuna **valutazione autonoma e specifica** in merito all'esistenza di informazioni meritevoli di salvaguardia ai sensi della norma in questione.

Ebbene, pur inserendosi nel solco di un orientamento giurisprudenziale consolidato, la sentenza in commento appare degna di rilievo in quanto costituisce un duplice monito: da un lato, **richiama le stazioni appaltanti al dovere di valutare in maniera autonoma e ponderata le dichiarazioni** rese dalle imprese partecipanti alle procedure di evidenza pubblica in ordine alla titolarità di segreti tecnici o commerciali; dall'altro lato, **ammonisce le imprese partecipanti a richiedere l'oscuramento** della propria documentazione di gara **soltanto** qualora siano **effettivamente titolari di un know-how qualificato ex art. 98 c.p.i.**

Quest'ultimo monito risulta di particolare impatto ove si consideri che, nonostante la normativa italiana in materia di segreti commerciali sia risalente nel tempo, difetta ancora una cultura imprenditoriale diffusa in ordine alle misure da **predisporre per la protezione di tali segreti**, con il rischio che richieste di oscuramento prive di idoneo fondamento finiscano per compromettere i **principi di trasparenza che governano le procedure di evidenza pubblica** e, nel caso di ricorsi, per rallentarne l'iter.

*\*Paola Nunziata – partner di CMS*

## AI generativa, ecco le “buone prassi” per PMI e professionisti

di Elisa Chizzola

Il Sole 24 Ore, Estratto da “Norme&Tributi Plus Diritto”, 25 febbraio 2026

*Le linee guida ministeriali per promuovere l'adozione consapevole e responsabile dell'IA nel contesto lavorativo*

Professionisti ed imprese hanno ora a disposizione un vero e proprio **Vademecum per l'uso consapevole, sicuro ed efficace dell'AI generativa**.

Tale *Vademecum* è contenuto nelle “**Linee guida per l'implementazione dell'IA nel mondo del lavoro**” del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali che sono state emanate con il Dm 17 dicembre 2025, n. 180: le indicazioni promuovono l'adozione consapevole e responsabile dell'IA nel contesto lavorativo e contengono due interessanti Appendici.

La *prima Appendice* è dedicata ad una panoramica dell'impatto delle principali tecnologie AI su alcuni settori professionali riportando anche esempi di competenze emergenti.

Invece, la *seconda Appendice*, contiene il Vademecum citato **incentrato sull'AI generativa ed indirizzato a PMI e studi professionali**.

L'AI generativa viene definita come tecnologia in grado di creare contenuti originali, tra cui testi, immagini, musica e video. Tecnologie come **GPT (Generative Pre-trained Transformer)** rientrano in questa categoria, utilizzando grandi set di dati per produrre output coerenti e realistici.

Come sappiamo, tale tipo di tecnologia negli ultimi mesi/anni è entrata stabilmente nei processi produttivi, organizzativi e creativi di imprese e professionisti. Strumenti come **chatbot avanzati, generatori di testo, immagini e modelli predittivi** consentono di velocizzare le attività quotidiane, migliorare la qualità dei documenti, supportare la comunicazione interna ed esterna e ampliare le capacità creative.

Tuttavia, l'uso non consapevole di questi strumenti può comportare rischi rilevanti: **violazioni della privacy, perdita di controllo sulle informazioni, esposizione di dati riservati, errori nei contenuti generati e possibili impatti sulla conformità normativa**. Ecco perché il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha ritenuto opportuno approvare indicazioni che, benché non abbiano natura prescrittiva, costituiscono degli interessanti suggerimenti utili come **“buone prassi” per PMI e professionisti**.

### IA generativa nel mondo del lavoro: esempi di utilizzo e rischi

Le Linee guida sottolineano che gli strumenti di AI generativa sono ormai impiegati

in numerose attività quotidiane, tra cui:

- la riformulazione di **e-mail**, offerte e comunicazioni verso clienti e fornitori;
- la predisposizione di bozze di **documenti, procedure, relazioni tecniche e minute**;
- la sintesi, la traduzione o la revisione di **materiali amministrativi o normativi**;
- il supporto nella creazione di contenuti di **marketing**;
- l'analisi preliminare di **documentazione non sensibile**;
- la generazione di **idee, naming, linee concettuali o alternative progettuali**.

Tali utilizzi possono migliorare significativamente efficienza e produttività, ma espongono anche al **rischio di** trattare in modo inappropriato **dati personali** (*in primis*, **trasmissioni di dati verso Paesi extra-Ue**), informazioni aziendali **riservate** e contenuti protetti da **diritti di proprietà intellettuale**.

Principi generali per un utilizzo responsabile dell'AI generativa

L'intervento ministeriale in esame elenca una serie di principi generali cui imprese e professionisti è bene che si attengano per un uso responsabile e sicuro dell'AI generativa:

- la **supervisione umana** ("*human in the loop*"): gli output generati dall'AI devono sempre essere verificati da un operatore competente. L'AI supporta, ma non sostituisce, il giudizio professionale;
- la **minimizzazione dei dati**: occorre inserire esclusivamente le **informazioni strettamente necessarie** alla generazione della risposta;
- la **trasparenza**: è necessario **informare colleghi, clienti o partner** quando si utilizzano contenuti generati dall'AI, soprattutto se rielaborano materiali forniti da loro;
- il controllo della **qualità**: occorre verificare la correttezza, l'aderenza alle normative e la coerenza degli output, evitando di **assumere come veri contenuti non verificati** (le note "*allucinazioni*");
- la conservazione del **know-how interno**: l'uso dell'AI **non deve portare alla perdita di competenze interne né a eccessiva dipendenza operativa**.

### Normativa AI: un approccio basato sul rischio

Occorre ricordare l'attuale panorama giuridico esistente in tema di intelligenza artificiale: il cd. *AI Act* (Regolamento Ue 2024/1689) e la *Legge 132/2025* (Legge italiana in tema di intelligenza artificiale) concepiscono e differenziano le prescrizioni a seconda della **rischiosità delle tecnologie**, valorizzando un approccio basato sul rischio: *tanto maggiore è il rischio, quanto più rigorose sono le regole da rispettare*.

In particolare, l'AI Act prevede un **sistema di classificazione dei sistemi di intelligenza artificiale**:

- **sistemi di AI vietati** perché implicano un **rischio inaccettabile** (a titolo esemplificativo, sono vietati i sistemi di AI che sfruttano la manipolazione comportamentale cognitiva e il riconoscimento delle emozioni in determinati ambiti, le pratiche di cd. "**social scoring**" che valutano il comportamento dei soggetti attraverso parametri online e offline assegnando un "**punteggio**

- **“sociale”** in base ai loro comportamenti individuali);
- **sistemi di AI ad alto rischio** che si possono effettuare a condizione che siano soddisfatti tutti i requisiti definiti dall’AI Act stesso, condizioni che rinviano al concetto di **“valutazione di conformità”**;
- **sistemi di AI a rischio basso/minimo.**

### Utilizzo IA generativa a rischio ridotto: casistica

Le Linee guida ministeriali in commento elencano una serie di tecnologie rientranti nell’AI generativa che vengono **catalogate “a rischio ridotto”** e che possono considerarsi generalmente **sicure** quando **non comportano il trattamento di informazioni riservate o personali**. Eccone alcuni esempi:

- la riformulazione o la semplificazione di **testi pubblici o non sensibili** (comunicati, informative generiche);
- la generazione di bozze di **documenti standard senza dati reali** (procedure interne, check-list, modelli, verbali);
- la sintesi o l’analisi di normative, linee guida e articoli **pubblicamente disponibili**;
- l’attività creative come **namings, brainstorming, generazione di idee o concept** di contenuti;
- la produzione di versioni preliminari di **presentazioni** o materiali di **marketing**;
- la costruzione di **testi di prova** o simulazioni per **test interni**.

### Utilizzo rischioso dell’IA generativa: casistica

**L’uso improprio** di strumenti di IA può esporre a **rischi legali, reputazionali o competitivi**. In assenza di adeguate garanzie tecniche e contrattuali, è **sconsigliato** caricare:

- informazioni personali o sensibili
  - › *contratti, fatture, comunicazioni interne o CV contenenti dati personali o categorie particolari di dati;*
  - › *informazioni su dipendenti (stipendi, performance, note disciplinari);*informazioni aziendali strategiche
  - › *listini prezzi, preventivi, strategie commerciali, analisi di marginalità o piani di vendita;*
  - › *contenuti relativi a gare d’appalto o trattative riservate;*intellettuale e know-how
  - › *documenti tecnici, schemi progettuali, codice software, prototipi, bozze di brevetti;*documenti riservati o confidenziali
  - › *materiali protetti da NDA o destinati alla sola circolazione interna;*
  - › *documenti riservati da tradurre o revisionare tramite servizi pubblici non professionali, che potrebbero utilizzarli per il training dei modelli;*
- rischi operativi ulteriori
  - › *decisioni automatizzate senza supervisione;*
  - › *uso di output IA per contenuti a valore legale (pareri, dichiarazioni, adempimenti fiscali o tecnici).*

## Suggerimenti per ridurre i rischi

Se questi sono le esemplificazioni dei casi in cui l'AI generativa implica un utilizzo rischioso, secondo le indicazioni ministeriali in esame, per uso più sicuro e responsabile dello strumento, occorre:

- **preferire versioni professionali o aziendali:** le versioni enterprise garantiscono di norma la non utilizzazione dei dati per l'addestramento, la conservazione segregata e un maggiore controllo delle autorizzazioni;
- **disattivare l'opzione "usa i miei dati per migliorare il modello":** negli account personali è spesso attiva di default e deve essere disattivata manualmente;
- **evitare di caricare informazioni riservate o personali:** se necessario, anonimizzare: rimuovere nomi, importi, codici, riferimenti specifici, dati tecnici e ogni elemento identificativo;
- verificare **l'informativa sul trattamento dei dati** e valutare:
  - se il provider usa i dati per addestrare il modello;
  - dove avviene il trattamento (UE o Paesi terzi);
  - tempi di conservazione;
  - clausole di proprietà dei contenuti generati;
- **formare il personale:** una breve formazione interna può ridurre drasticamente rischi, impropri utilizzi e fraintendimenti sulle funzionalità reali degli strumenti;
- **implementare policy interne:** le PMI dovrebbero predisporre:
  - linee guida sull'uso dell'IA;
  - processi di approvazione per usi ad alto rischio;
  - un registro interno delle attività svolte con IA;
  - un responsabile interno di riferimento (IT, legale o compliance).

## Le PMI alla prova ESG: e' l'ora di paradigmi e linee guida

di Elisa Cecchetti \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 9 febbraio 2026

*Le PMI non quotate, sebbene esenti al momento dagli obblighi di rendicontazione, si trovano già a fronteggiare richieste di informazioni di sostenibilità, provenienti sia dalle grandi imprese committenti, sia dalle banche e intermediari finanziari*

Il contesto normativo europeo, profondamente rinnovato nell'ultimo decennio, richiede che le imprese quotate - di maggiori dimensioni - e le istituzioni finanziarie, dispongano di informazioni chiare ed affidabili sugli *aspetti ambientali, sociali e di governance (ESG)*. Anche le **PMI**, su base per ora **volontaria**, sono chiamate a confrontarsi con la tematica.

Il recepimento della **Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)**, previsto entro il **26 luglio 2026**, segna il passaggio definitivo **dalla sola trasparenza informativa alla responsabilità operativa** lungo l'intera **catena del valore**, secondo i seguenti aggiornamenti normativi e scadenze:

**Dalla CSRD alla CSDDD:** mentre la *Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)*, già recepita in Italia con il D.Lgs. 125/2024, impone obblighi di rendicontazione, la CSDDD introduce il **dovere di "dovuta diligenza"**. Le imprese dovranno prevenire, mitigare o interrompere gli **impatti negativi su diritti umani e ambiente** non solo nelle proprie attività, ma anche in quelle dei loro partner commerciali.

- **Pacchetto Omnibus I (Gennaio 2026):** recentemente, l'Unione Europea ha raggiunto un accordo per armonizzare e semplificare gli obblighi di sostenibilità, **riducendo gli oneri amministrativi** per evitare sovrapposizioni tra le direttive e **allineando le scadenze**.
  - **Cronoprogramma dell'applicazione:** nonostante il recepimento nazionale debba concludersi nel 2026, l'applicazione pratica sarà scaglionata:
    - 2027:** Grandi imprese UE con **oltre 5.000 dipendenti** e un fatturato netto mondiale superiore a 1.500 milioni di euro.
    - 2028:** Imprese con oltre **3.000 dipendenti** e fatturato superiore a **900 milioni di euro**.
    - 2029:** Società con almeno **1.000 dipendenti** e fatturato di **450 milioni di euro**.
- Obblighi Climatici:** le imprese soggette dovranno adottare e attuare un **piano di transizione climatica** atto a garantire che il loro modello di business sia compatibile con il **contenimento del riscaldamento globale entro 1,5 °C**.

Sebbene, come sopra evidenziato, le **PMI non quotate** non siano soggette a questo corpus di norme, esse già si trovano a fronteggiare richieste di **informazioni di sostenibilità**, provenienti sia dalle grandi imprese **committenti**, sia dalle

**banche e intermediari finanziari.** Se, da un lato, la raccolta di queste informazioni implica uno sforzo, compreso **dall'EFRAG** che prevede una **introduzione graduale della informativa ESG**, dall'altro lato essa può contribuire a migliorare il **posizionamento concorrenziale delle PMI**, in quanto consente loro di **valutare meglio i rischi**, pianificare gli investimenti e accedere più agevolmente a **finanziamenti** del circuito bancario e dei fondi di investimento, oltre a **garanzie e fondi pubblici**. Inoltre, l'investimento è mirato a ridurre la propria **impronta ambientale** (ad esempio, mediante l'efficientamento energetico o l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili) e la propria **esposizione ai rischi climatici**. L'approccio sistematico alla rendicontazione ESG delle PMI fa necessariamente riferimento al documento *"Exposure Draft Voluntary standard for non-listed small- and medium-sized undertakings (VSME ED)"* che prevede una informativa su più livelli, che può essere introdotta progressivamente.

- *Modulo Base;*
- *Modulo Base e Modulo Narrativo-PAT;*
- *Modulo Base e Modulo Partner commerciali;*
- *Modulo Base, Modulo Narrativo-PAT e Modulo Partner commerciali.*

I vari moduli delineano, quindi, un percorso di successiva implementazione della informativa ESG, nelle realtà aziendali oggi escluse dall'obbligo e spinte invece dalle **opportunità di una adozione volontaria**, in un contesto di PMI spesso sottocapitalizzate, ove la tematica **dell'accesso al capitale di terzi** - tipicamente nelle forme del finanziamento bancario - è sempre all'ordine del giorno.

Per il sistema economico, la sfida si giocherà sui dati. Senza informazioni affidabili, tracciabili e comparabili - quindi conformi ai **paradigmi EFRAG** - sulla sostenibilità, le imprese rischiano di trovarsi di fronte a una nuova **barriera all'accesso al credito**, peraltro, in un contesto, come quello attuale, dove incertezza e turbolenza spingono gli investitori verso beni rifugio, con ciò drenando liquidità per investimenti in attività produttive.

Le **banche**, spinte dai **regolamenti EBA** (*European Banking Authority*), devono ora **integrare i rischi ESG nei processi di fido**. Un *"buon punteggio"* astratto non basta più; servono **KPI specifici** (es. emissioni Scope 1, 2 e 3) per calcolare il **Green Asset Ratio (GAR)** degli istituti.

Anche se le PMI sono inizialmente escluse dagli obblighi diretti della Direttiva CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), ne subiscono, come prima accennato, **l'effetto "a cascata"** come **fornitori** di grandi aziende capofila che devono rendicontare l'intera **catena del valore**.

Da sradicare quindi l'idea, ancora spesso presente nelle PMI, che la sostenibilità attenga alle tematiche del marketing, rappresentando invece una leva strategica, progressivamente imprescindibile, con ricadute gestionali e, come evidenziato sopra, finanziarie. Evidenziare la **correlazione** tra una puntuale - e conforme agli standard - **rendicontazione ESG e l'accesso al credito** diviene essenziale per indurre nella mente degli imprenditori delle PMI un **cambiamento culturale** che potrà assicurare la consapevolezza della strategicità della materia e quindi la salvaguardia della realtà aziendale.

Come fu per **"Basilea 2"**, l'imprenditore che si è trovato di fronte a dei cambiamenti di sistema, ha dimostrato, guidato e consigliato dal commercialista, di sapersi adeguare, lo farà ancora. Fermo restando il ruolo propulsivo della consulenza, visti i generalizzati rapporti di fiducia tra professionista ed imprenditore, la sfida oggi è decisamente più ampia e difficile: molte, più complesse e di diversa natura, le informazioni da rendicontare ed un impatto che **oltre a coinvolgere l'accesso al credito** investe, come evidenziato, **altri elementi strategici**.

Se l'**ineluttabilità della rendicontazione ESG, anche per PMI** è scontata tra gli addetti ai lavori, molto deve essere fatto per permeare di questa convinzione il tessuto imprenditoriale nazionale.

Con riferimento alle ricadute finanziarie, in materia, da segnalare il documento **"Il Dialogo di Sostenibilità tra PMI e Banche"** elaborato da Ministero dell'Economia e delle Finanze, Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Ministero delle Imprese e del Made in Italy, Banca d'Italia, CONSOB, IVASS, COVIP finalizzato a:

*"agevolare lo **scambio di informazioni** tra PMI e banche, tenendo conto di criteri di standardizzazione, proporzionalità, efficienza ed economicità valorizzando le specifiche esigenze informative derivanti dalle normative di finanza sostenibile applicabili alle banche;*

*aumentare la **consapevolezza** delle PMI sull'importanza delle informazioni di sostenibilità, anche nell'ottica di un progressivo avvicinamento all'adozione dello standard VSME elaborato dall'EFRAG;*

*porre le basi per iniziative di formazione e **"progetti pilota"** volti a innalzare le competenze delle PMI in materia di sostenibilità."*

E' quindi il momento, per le PMI che non lo hanno ancora fatto, di avvicinarsi alla materia, tenendo peraltro conto che, uno degli aspetti operativi di maggior rilevanza, nella introduzione della rendicontazione ESG, è che la stessa non può prescindere **una ulteriore digitalizzazione**. Senza l'adozione di **software per il monitoraggio energetico o piattaforme di Supply Chain Visibility**, la raccolta dati manuale genererebbe un costo elevato e un **rischio di errore**, o di affidabilità dei dati, che **penalizzerebbe il merito creditizio**. Ne deriva quindi la necessità di pianificare investimenti in IT idonei allo scopo, modulandoli con l'approccio progressivo di informativa, ampiamente consigliato dalla dottrina.

*\*Elisa Cecchetti, Dottore Commercialista - Revisore Legale*

## Accordo di libero scambio UE-India: la sfida regolatoria su dogane, industria, Corporate Governance e brevetti

di Sasha Chhabra \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 4 febbraio 2026

*Un'analisi critica di come le divergenze regolatorie irrisolte influenzeranno l'implementazione e richiederanno riforme legali*

### Introduzione

L'Accordo di Libero Scambio UE-India (ALS) segna un passo significativo nelle **relazioni economiche bilaterali** e ha attirato l'attenzione internazionale per l'ampiezza degli impegni di accesso al mercato proposti. La sua importanza, tuttavia, va oltre la semplice liberalizzazione tariffaria.

Fondamentalmente, l'accordo esercita una pressione costante sulla **capacità istituzionale e regolatoria di due sistemi giuridici altamente complessi**, spostando l'attenzione dall'ambizione degli impegni alla loro effettiva attuazione.

L'accordo tende soprattutto ad **accogliere differenze regolatorie** consolidate piuttosto che cercare di eliminarle. Pertanto, la sua efficacia dipenderà più da come le istituzioni nazionali affronteranno le difficoltà operative derivanti dalle differenze esistenti in materia di **diritto dei brevetti, corporate governance, regolamentazione industriale e amministrazione doganale**, piuttosto che dall'ampiezza delle sue disposizioni. In questo modo, l'ALS mette in luce i **limiti pratici degli accordi commerciali contemporanei** come strumenti per ottenere una convergenza regolatoria significativa.

### Diritto doganale: dalla riduzione delle tariffe alla realtà amministrativa

Sebbene la **liberalizzazione tariffaria** sia spesso considerata l'obiettivo principale di tali accordi commerciali, in realtà è **l'amministrazione doganale** a determinare concretamente **l'accesso al mercato**. Le regole di origine, le decisioni anticipate, i regimi di ispezione, i sistemi di gestione del rischio e i meccanismi discrezionali di applicazione influenzano spesso i flussi commerciali più dei tassi tariffari nominali.

L'ALS UE-India presuppone un **coordinamento amministrativo** che però è **disomogeneo** su entrambi i lati. Soprattutto **nell'UE** esiste un **codice doganale armonizzato**, ma la **prassi applicativa** tra gli Stati membri **differisce significativamente** in termini di frequenza delle ispezioni, metodi di valutazione del rischio e tempi procedurali. **L'amministrazione doganale in India** continua a basarsi principalmente su decisioni **discrezionali**, anche nei porti, dove interpretazioni e applicazioni irregolari delle norme causano ritardi e incertezze.

Senza riforme procedurali dedicate e un coordinamento amministrativo conti-

nuo, le concessioni tariffarie possono essere facilmente ostacolate dalle frizioni nell'attuazione. Ciò ha un impatto sproporzionatamente **negativo** sulle **piccole e medie imprese**, soprattutto se operano in **contesti di applicazione frammentati**, poiché le espone a un ambiente di applicazione decentralizzato, aggiungendo un ulteriore livello di costi di conformità e contenziosi amministrativi, che le imprese possono faticare a gestire.

### **Regolamentazione industriale: liberalizzazione a condizioni**

Le disposizioni industriali dell'accordo dimostrano che **l'apertura del mercato** rimane strettamente vincolata agli **imperativi regolatori nazionali**. Meccanismi di salvaguardia, esclusioni settoriali ed eccezioni regolatorie non rappresentano solo compromessi temporanei, ma caratteristiche strutturali che testimoniano l'importanza duratura della politica industriale in entrambe le giurisdizioni. Sebbene tale flessibilità sia politicamente conveniente, limita il potenziale dell'accordo di approfondire l'integrazione industriale.

La frammentazione persisterà a lungo senza **meccanismi legalmente vincolanti** per raggiungere **l'armonizzazione regolatoria o il riconoscimento reciproco**, specialmente nei settori con rigorosi standard di sicurezza, ambientali e tecnici. In altre parole, i benefici economici della liberalizzazione tariffaria difficilmente saranno distribuiti equamente. I settori già conformi alle leggi vigenti trarranno probabilmente maggior vantaggio, mentre altri registreranno solo progressi marginali a causa degli obblighi di conformità ancora richiesti. Di conseguenza, **l'accordo mantiene significativi ostacoli regolatori nella pratica**, pur continuando formalmente a **promuovere la liberalizzazione**.

**Corporate Governance: maggiore mobilità senza allineamento regolatorio**  
**L'ALS** promuove ulteriori flussi commerciali e di investimento tra UE e India, favorendo una **maggiore mobilità aziendale transfrontaliera**. Tuttavia, questo incremento di mobilità **non è accompagnato** da un corrispondente **allineamento degli standard di corporate governance**. Requisiti di trasparenza, strumenti di applicazione, protezioni degli azionisti e responsabilità degli amministratori rimangono ancora **diversi tra le due giurisdizioni**. Di conseguenza, si creano opportunità di **arbitraggio regolatorio**, che permettono alle aziende di strutturare le proprie operazioni per sfruttare i divari giurisdizionali, invece di promuovere pratiche di governance più efficaci.

Il **diritto della concorrenza** è fondamentalmente reattivo e quindi **inadatto a gestire divergenze strutturali di governance**, anche se interviene in casi specifici di comportamenti distorsivi.

Pertanto, a causa della mancanza di norme comuni di corporate governance, l'impatto regolatorio complessivo e la capacità dell'accordo di favorire investimenti transfrontalieri trasparenti e sostenibili risultano limitati.

### **Diritto dei brevetti: gestire, non risolvere, la divergenza legale**

Uno dei **principali punti di divergenza tra UE e India** riguarda il **diritto dei brevetti**. In termini di costi, accessibilità e capacità di innovazione nazionale, l'enfasi

dell'India sull'interesse pubblico **differisce sostanzialmente** da quella dell'UE, soprattutto in settori specifici come **biotecnologie e farmaceutica**.

**L'ALS** rappresenta uno strumento per **integrare due filosofie giuridiche** diametralmente opposte, non per armonizzare standard sostanziali. La prevalenza del diritto interno continua a governare l'applicazione, l'interpretazione e la risoluzione delle controversie, ma vi è scarso o nullo progresso verso norme unificate a livello nazionale. **La prevedibilità è sacrificata in favore dell'indipendenza regolatoria**. L'incertezza legale influenza investimenti a lungo termine, strategie di innovazione e decisioni sul trasferimento tecnologico, rendendo questa una condizione più strutturale che transitoria per azionisti e titolari di diritti.

### Conclusione

Giuridicamente, **l'Accordo di Libero Scambio UE-India** costituisce **più una prova della capacità regolatoria degli accordi commerciali contemporanei che una risposta ai problemi economici**. Il suo impatto sarà valutato in base a quanto efficacemente le istituzioni nazionali riusciranno a tradurre le richieste formali in prassi amministrativa sostenibile e in applicazione credibile.

Se non si attueranno **riforme durature** dall'amministrazione doganale alla regolamentazione industriale, dalla corporate governance all'applicazione dei brevetti, si rischia di **consolidare incoerenze regolatorie** nascoste dietro un'apparente **liberalizzazione**. Ciò evidenzia inoltre un limite più ampio degli accordi commerciali contemporanei: la loro capacità di ampliare l'accesso al mercato senza garantire necessariamente coerenza regolatoria.

*\*Di Sasha Chhabra, Visiting Lawyer, GPD- studio legale e tributario*

## Tax control framework opzionale: tra attuazione e questioni ancora incerte

di Emilio Papa \*

Il Sole 24 Ore, Estratto da "Norme&Tributi Plus Diritto", 29 gennaio 2026

*Obiettivo della misura è favorire la diffusione di un approccio strutturato alla gestione del rischio fiscale anche tra le PMI ed i gruppi non quotati, in un'ottica di trasparenza e prevenzione dai rischi fiscali, suscettibili di generare contestazioni*

L'introduzione del **Tax Control Framework** (c.d. **TCF opzionale**) ex art. 7-bis del D.lgs. 128/2015 segna una tappa significativa nel processo di collaborazione preventiva tra Amministrazione finanziaria ed imprese. Tuttavia, il provvedimento attuativo DM 9 luglio 2025, pubblicato in Gazzetta Ufficiale, recante le **modalità applicative del regime opzionale**, pur completando formalmente il quadro normativo, lascia ancora aperti alcuni profili incerti ed aree di miglioramento per l'istituto in parola.

### La logica del TCF opzionale

Il legislatore ha inteso valorizzare un modello dicooperative compliance **estendibile**, su base volontaria, anche alle **imprese che non possiedono le soglie dimensionali previste** per l'accesso al regime ordinario. Il **TCF opzionale**, quindi, rappresenta una sorta di "**versione ridotta**" del sistema di controllo e gestione del rischio fiscale, incentrato sulla **mappatura dei processi e dei rischi fiscali** e basato sull'interlocuzione con **l'Agenzia delle Entrate**.

L'obiettivo è favorire la diffusione di un approccio strutturato alla gestione del rischio fiscale **anche tra le PMI ed i gruppi non quotati**, in un'ottica di **trasparenza e prevenzione dai rischi fiscali**, suscettibili di generare contestazioni.

Tale regime opzionale è stato introdotto in attuazione dei principi contenuti nella Legge delega n. 111/2023 per la riforma fiscale, con una duplice finalità:

- da un lato, potenziare il regime con **l'estensione anche ai soggetti di medie o grandi dimensioni** che hanno determinate soglie di fatturato od altri requisiti;
- dall'altro, "*prevedere che la volontaria adozione di un efficace sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale, di cui all'art. 4 del Decreto legislativo 5 agosto 2015, n.128, e la preventiva comunicazione di un possibile rischio fiscale da parte di imprese che non possiedono i requisiti per aderire al regime dell'adempimento collaborativo possano assumere rilevanza per **escludere ovvero ridurre l'entità delle sanzioni***".

### Il provvedimento attuativo del TCF opzionale

Il DM 9 luglio 2025 è costituito da sette articoli e contiene, all'articolo 1, una specifica con riferimento alle "*modalità applicative delle disposizioni di cui all'articolo 7-bis del decreto legislativo 5 agosto 2015, n. 128*".

Seguendo la struttura del provvedimento in esame, **l'articolo 2** indica la **documentazione necessaria** che deve possedere l'impresa per l'esercizio dell'opzione, così costituita:

- a. documento descrittivo dell'attività svolta dall'impresa;
- b. strategia fiscale approvata in data anteriore all'esercizio dell'opzione;
- c. documento descrittivo del sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale adottato e delle sue modalità di funzionamento;
- d. mappa dei processi aziendali;
- e. mappa dei rischi fiscali, anche in ordine alla mappatura di quelli derivanti dai principi contabili, individuati dal sistema di controllo del rischio fiscale dal momento della sua implementazione e dei controlli previsti;
- f. *certificazione del sistema di rilevazione, misurazione e gestione del rischio fiscale rilasciata da certificatori abilitati ed iscritti nell'apposito elenco dei certificatori.*

Segue **l'articolo 3** che delinea il **requisito oggettivo del regime opzionale**, ovvero l'implementazione necessaria del sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo integrato del rischio fiscale. Tale sistema deve essere **certificato** da un professionista indipendente qualificato e deve essere costantemente aggiornato. Qualsiasi modifica organizzativa rilevante da parte dell'impresa comporta, ad ogni modo, l'obbligo di rinnovare la certificazione.

**L'articolo 4** disciplina le **modalità di comunicazione dell'esercizio**: l'opzione deve essere trasmessa all'Agenzia delle Entrate mediante l'utilizzo di apposito modello, che sarà disponibile sul sito dell'Agenzia delle Entrate. Unitamente a tale modello deve essere allegata tutta la documentazione indicata nell'articolo 2, come sopra riportata, ivi inclusa la certificazione del TCF.

**L'articolo 5** precisa che gli effetti ed i benefici **decorrono** dall'inizio del periodo d'imposta in cui **l'opzione è stata correttamente comunicata all'Agenzia delle Entrate**. Tuttavia, a questo scopo, i benefici (in termini di non applicabilità delle sanzioni) sono subordinati alla presentazione delle istanze di interpello ex art. 11, L. 212/2000. Per le imprese che utilizzano il servizio di consultazione semplificata, tale utilizzo è condizione necessaria per l'ammissibilità dell'interpello, ma le risposte ottenute non danno diritto ai benefici.

**L'articolo 6** regola **la durata e la revoca** del regime opzionale. L'esercizio dell'opzione ha una durata **biennale** (due periodi d'imposta) ed è **irrevocabile** in tale periodo. Alla scadenza del periodo, il regime si intende **tacitamente rinnovato** per un ulteriore biennio, salvo che l'impresa comunichi la revoca espressa, utilizzando lo stesso modello impiegato per aderire al regime opzionale.

### **Benefici a confronto tra TCF ordinario ed opzionale**

Sul piano dei **benefici fiscali**, è doveroso precisare che i due regimi, quello **ordinario ed opzionale**, del Tax Control Framework camminano su due **binari differenti**, nonostante abbiano comunque il medesimo assetto documentale. A tal proposito è auspicabile il superamento di tale disallineamento così da garantire le stesse opportunità anche per le imprese di minori dimensioni, senza che questo possa, invece, costituire uno "svantaggio".

Tra i più rilevanti **benefici** che interessano il **regime opzionale** si menzionano:

- › **disapplicazione integrale delle sanzioni amministrative**, concesso per le violazioni tributarie derivanti da rischi fiscali comunicati preventivamente all'Agenzia delle Entrate tramite istanza di interpello, ex art. 11 L. 212/2000, prima della scadenza dell'invio delle dichiarazioni fiscali o del decorso dei relativi adempimenti;
- › **esclusione della fattispecie di reato di dichiarazione infedele** ex art. 4, D.lgs. 74/2000, secondo cui, fuori da casi di condotte simulatorie o fraudolente, la suddetta fattispecie è inapplicabile per violazioni fiscali relative ai soli elementi attivi, purché i rischi siano stati tempestivamente comunicati all'Agenzia delle Entrate tramite l'istanza di interpello;
- › **certezza fiscale ed eliminazione del c.d. surprise approach**, attraverso la definizione preventiva del trattamento fiscale su tematiche, anche incerte, suscettibili di generare contestazioni tributarie;
- › **vantaggi indiretti**, attraverso (i) una minore rischiosità percepita nell'attività di verifiche condotte dall'Amministrazione finanziaria ed (ii) un rafforzamento complessivo del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi fiscali dell'impresa (ripartizione dei compiti tra funzioni ed organi di controllo e maggior "segregation of duties").

Nonostante i benefici sopra riportati, il regime opzionale presenta una sensibile carenza di attrattività per le imprese, specialmente se confrontato con il regime ordinario. Questa **minore "premierità"** è dovuta principalmente dall'assenza di elementi chiave che rappresentano un forte incentivo per le imprese, i quali si possono raggruppare per profilo, come segue:

- Sotto il profilo dell'interlocuzione con l'Agenzia delle Entrate
  - assenza di comunicazioni di rischio, strumento di notevole importanza sul panorama nazionale, in quanto snellisce i rapporti con l'Ufficio;
  - riduzione dei termini di risposta dell'Agenzia delle Entrate all'istanza di interpello;
  - non è richiesto all'Agenzia delle Entrate di instaurare un contraddittorio preventivo (mediante invito) prima di notificare qualsiasi risposta e/o comunicazione contraria all'istanza di interpello;
  - assente nel dettato normativo, l'esplicito richiamo alla possibilità di avere "interlocuzioni costanti e preventive".
- Sotto il profilo dei benefici, garanzie e dei termini di accertamento
  - non è applicabile la riduzione al 50% delle sanzioni per condotte connesse ad un rischio fiscale non significativo;
  - non è concessa la facoltà di comunicare rischi fiscali connessi a condotte poste in essere in periodi d'imposta anteriori all'esercizio dell'opzione;
  - è assente l'esenzione dalla richiesta di garanzie per il pagamento dei rimborsi d'imposta (sia lato imposte dirette che indirette);
  - non è prevista la riduzione biennale o triennale dei termini di accertamento (subordinata alla presenza del visto "pesante").

- Da ultimo, sotto il profilo reputazionale è assente l'inserimento dell'impresa tra i soggetti c.d. "virtuosi", nell'elenco pubblicato sul sito dell'Agenzia delle Entrate.

### **Auspicabili miglioramenti ed un alleggerimento burocratico**

Alla luce di quanto sopra, il Legislatore potrebbe operare delle modifiche che consentirebbero da un lato di ampliare i benefici derivanti dall'appartenenza al TCF opzionale e dall'altro di alleggerire l'assetto documentale, necessario per aderire al suddetto regime.

È di tutta evidenza che la predisposizione di un sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale rappresenti per le imprese un **investimento economico** importante che dovrà essere "**ripagato**" sotto il profilo **dell'efficienza aziendale, del miglioramento della governance e dell'abbattimento dei rischi fiscali** che possano compromettere il business dell'impresa. Per promuovere efficacemente lo strumento della **cooperative compliance e mitigarne l'impatto economico iniziale**, è auspicabile l'introduzione di **adeguate forme di incentivazione**. Si potrebbe adottare un modello simile al credito d'imposta già previsto per i costi di quotazione. D'altronde, l'eventuale onere per la finanza pubblica risulterebbe bilanciato dalla prospettiva di un significativo aumento del grado di compliance fiscale da parte dei soggetti che aderiscono al regime opzionale.

Un punto che merita particolare attenzione e che costituisce un'area di potenziale miglioramento riguarda il **disallineamento temporale tra le scadenze** relative al regime di **opzionale** e quelle che regolano l'aggiornamento del TCF, **obbligatorio** per tutte le imprese che aderiscono.

Da un lato, il **regime opzionale** ha una durata stabilita in **due periodi d'imposta** e si rinnova tacitamente, a meno che l'impresa non comunichi la revoca espressa. Dall'altro lato, però, le stesse imprese sono obbligate ad **assicurare l'aggiornamento del TCF con una frequenza almeno triennale**. Questo aggiornamento, da effettuarsi entro la **scadenza del triennio**, è cruciale per dimostrare che i controlli previsti dal TCF abbiano operato in modo continuativo e siano stati svolti correttamente nel periodo di riferimento.

In sostanza, ci troviamo di fronte ad una **asimmetria**: un'opzione che scade e si rinnova ogni due anni, in contrasto con un obbligo di verifica e aggiornamento del sistema di controllo che si manifesta su un arco temporale di tre anni.

Tale discordanza, in assenza di specifici chiarimenti da parte dell'Agenzia delle Entrate, genera incertezze operative tra gli operatori del settore, le quali riguardano principalmente:

- › **scadenza in caso di revoca**: se l'impresa debba adempiere all'aggiornamento del TCF entro il biennio (prima della naturale scadenza del regime opzionale, in presenza di una revoca espressa) o attenersi al termine triennale previsto per l'aggiornamento del TCF;
- › **scadenza in caso di tacito rinnovo**: se l'aggiornamento del TCF debba avvenire prima del rinnovo (entro i 2 anni) oppure dopo il rinnovo ma comunque entro il termine del triennio di riferimento per l'aggiornamento del TCF.

A tal fine, sarebbe opportuno valutare un **maggior coordinamento** tra le due disposizioni per ottimizzare la gestione e l'efficacia del regime di opzionale. Sotto il profilo, invece, della **documentazione**, le imprese che aderiscono al regime opzionale sono gravate dello stesso onere riservato alle imprese che aderiscono al regime ordinario. Sul punto, al fine di rendere il regime opzionale **più attrattivo ed appetibile per le imprese**, sarebbe opportuno **alleggerire la documentazione richiesta**, anche tenuto conto della meno strutturata governance di tali imprese di "minori" dimensioni (talvolta anche prive di procedure interne). A titolo di esempio, si consideri il documento contenente la strategia fiscale oppure, anche solo, la mappa dei processi aziendali. Basti pensare che in realtà più articolate (per esempio facenti parte di gruppi internazionali) è abbastanza frequente imbattersi in una organizzazione con procedure interne od altri sistemi di controllo integrati (ad esempio SOX/262/231) e documenti interni che attengono alla strategia fiscale i cui principi sono attuati da tutte le funzioni aziendali; per le imprese di "minori" dimensioni il contesto potrebbe essere diverso anche alla luce dell'organizzazione interna (ad esempio, è frequente che in capo ad una sola funzione siano incentrate più attività o potrebbe anche essere che non ci sia una corretta ripartizione dei compiti) e potrebbe richiedere un maggior sforzo predisporre e formalizzare alcuni documenti e, talvolta, riorganizzare tutte le funzioni aziendali.

### Conclusioni

La fase attuale impone un equilibrio tra formalizzazione e pragmatismo. Per facilitare il graduale inserimento delle imprese nel regime opzionale, è fondamentale che l'Agenzia delle Entrate pubblichi tempestivamente l'apposito **modello di adesione** (attualmente disponibile solo per il regime ordinario). A nostro avviso, con un successivo provvedimento dovranno essere divulgate anche apposite **linee guida operative specifiche per le imprese che scelgono il regime opzionale**. Tali linee guida (al momento limitate al regime ordinario e relative, in particolare, al settore industriale ed a quello assicurativo) dovranno esplicitare, in termini pratici, le modalità di redazione e il contenuto della RCMs, introducendo contestualmente alleggerimenti burocratici che tengano conto delle specifiche dimensioni aziendali a cui il regime è destinato. In sintesi, il TCF opzionale si inserisce nel percorso di modernizzazione del rapporto Fisco-impresa, in linea con il principio europeo **dell'enhanced cooperation**. Esso rappresenta una leva fondamentale per le PMI del settore, che, con i dovuti affinamenti e miglioramenti, potranno trasformarlo da potenziale onere in vantaggio competitivo e reputazionale, investendo efficacemente nella tax compliance e nel miglioramento della governance fiscale.

*\*Emilio Papa - Avvocato tributarista, Senior Tax Specialist presso KPMG Studio Associato*

NEWSLETTER  
A CURA DI

CON IL CONTRIBUTO DI