

N. 7
LUGLIO 2026

Fonì

FONDAZIONE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI FIRENZE



La voce della Fondazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Firenze

IN QUESTO NUMERO:

L'Editoriale

Le Commissioni di Studio

Rubrica

Le "Parole Alate" della revisione legale dei conti

FOCUS

AREA SOCIETARIA E AZIENDALE

Riflessioni critiche alla luce degli IVS e dei nuovi PIV

EBITDA, Posizione Finanziaria Netta e Capitale Circolante Netto
nelle acquisizioni di PMI

AREA TRIBUTARIA

La Policy di gestione del rischio interpretativo

AREA GIUDIZIARIA

Il concordato in continuità aziendale
ed il valore riservato ai soci

Voce alle Associazioni

L'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Firenze

Cultura & Sociale

Alla scoperta dell'Accademia della Crusca



FISCO

Aggiornamenti e
scenari normativi



IMPRESA

Novità, riflessioni,
strumenti e strategie



CULTURA

Incontri culturali, eventi,
visite guidate, cene sociali



FORMAZIONE

Corsi, Webinar e
convegni



Fonì

La voce della Fondazione dei Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Firenze

N. 7 • LUGLIO 2026
RIVISTA PERIODICA

Coordinatori di redazione:

Marcello Innocenti, Mauro Maisto, Ranieri Cilotti,
Massimo Latini, Lorenzo Bandinelli e Tommaso Ridi.

Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero:

Eros Ceccherini, Marco Billone, Simone Baronti,
Valerio Pandolfi, Marco Mainardi, Guido Zuccagnoli,
Giovanni Colucci, Direttivo di UGDCEC di Firenze,
Francesca Riccardi.

Progettazione e impaginazione grafica:

Studio A&C Comunicazione s.r.l.

Stampa:

Tipografia Petruzzini s.r.l.

Un ringraziamento particolare a:

Comitato Direttivo della Fondazione

SOMMARIO

Pag.

01 L'Editoriale

Le Commissioni di Studio, una nuova stagione di partecipazione,
qualità e crescita culturale

A cura di Eros Ceccherini - Presidente della Fondazione dei Dottori
Commercialisti ed Esperti Contabili di Firenze

05 FOCUS - AREA SOCIETARIA E AZIENDALE

Oltre il parere valutativo: una scelta inevitabile?

Riflessioni critiche alla luce degli IVS e dei nuovi PIV

A cura di Marco Billone - Dottore Commercialista ODCEC Firenze

09 FOCUS - AREA SOCIETARIA E AZIENDALE

EBITDA, Posizione Finanziaria Netta e Capitale Circolante Netto
nelle acquisizioni di PMI:

le principali criticità nella determinazione del prezzo

A cura di Simone Baronti - Dottore Commercialista ODCEC Firenze

12 FOCUS - AREA TRIBUTARIA

La Policy di gestione del rischio interpretativo:

il nuovo presidio della cooperative compliance

A cura di Valerio Pandolfi - Presidente della Commissione di Studio
"Tributi e Accertamento"

14 RUBRICA - PAROLE ALATE

Le "Parole Alate" della revisione legale dei conti

A cura di Marco Mainardi - Presidente della Commissione di Studio
"Collegio Sindacale, Revisione e Revisione Enti Locali"

17 FOCUS - AREA GIUDIZIARIA

Il concordato in continuità aziendale e il valore riservato ai soci:
l'articolo 120-quater CCII tra difficoltà interpretative e soluzioni
operative

A cura di Guido Zuccagnoli e Giovanni Colucci - Dottori Commercialisti
ODCEC Firenze

20 VOCE ALLE ASSOCIAZIONI

L'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Firenze:

identità sindacale, rappresentanza e visione futura

A cura del Direttivo di UGDCEC di Firenze

22 CULTURA & SOCIALE

INCONTRI CULTURALI • EVENTI • VISITE GUIDATE • CENE SOCIALI

Alla scoperta dell'Accademia della Crusca:

cultura, storia e lingua italiana

A cura di Francesca Riccardi - Comitato Iniziative Culturali e Funzioni
Sociali

24 CALENDARIO CORSI

25 PARTNER

Le Commissioni di Studio, una nuova stagione di partecipazione, qualità e crescita culturale

La Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze ha intrapreso, con il rinnovo delle Commissioni di Studio per il quadriennio 2026-2029, un **percorso di profondo rinnovamento organizzativo e culturale** che guarda al futuro della professione con ambizione, consapevolezza e spirito di servizio. La scelta operata dal Consiglio Direttivo della Fondazione di ridurre il numero delle precedenti articolazioni, passando da trentaquattro corsi a quattordici Commissioni di Studio organizzate all'interno di cinque aree tematiche omogenee rappresenta molto più di una semplice razionalizzazione organizzativa, essa costituisce

L'Editoriale



A cura di **Eros Ceccherini**

Presidente della Fondazione
dei Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Firenze

l'espressione di una precisa visione strategica volta a concentrare energie, competenze e risorse per favorire una maggiore qualità scientifica, una più intensa collaborazione tra colleghi e una più efficace capacità di **produrre contenuti utili per la professione**. Le Commissioni non saranno soltanto luoghi di approfondimento specialistico; dovranno diventare autentici laboratori di idee, sedi permanenti di confronto, centri di elaborazione culturale e tecnica capaci di intercettare le esigenze emergenti della professione e di trasformarle in occasioni di crescita per l'intera categoria.

Particolarmente significativa è stata la riunione del 9 giugno scorso, nel corso della quale sono stati convocati tutti i Presidenti delle quattordici Commissioni di Studio, l'incontro ha rappresentato non soltanto un momento di saluto e di congratulazioni per l'importante incarico loro affidato, ma soprattutto l'occasione per **condividere una visione comune e delineare gli obiettivi che accompagneranno l'attività della Fondazione nei prossimi anni**, in quella sede sono stati illustrati il nuovo regolamento, le modalità operative e le finalità che dovranno orientare il lavoro

delle Commissioni. È stato ribadito come la formazione professionale non possa essere considerata esclusivamente quale strumento per il conseguimento dei crediti obbligatori previsti dall'ordinamento professionale, essa deve tornare a essere, prima di tutto, un momento di **elevazione culturale, di aggiornamento qualificato e di crescita professionale autentica**. Per questa ragione alle Commissioni è stato richiesto uno sforzo progettuale importante: programmare eventi di elevato livello scientifico, coinvolgere relatori di comprovata competenza ed esperienza, individuare temi innovativi e di concreto interesse operativo, favorire il dibattito e la circolazione delle migliori prassi professionali, la qualità dovrà rappresentare il criterio guida di ogni iniziativa.

Accanto alle Commissioni opererà il nuovo **Comitato Scientifico composto da docenti universitari dell'Università di Firenze** che nel corso degli anni hanno maturato un consolidato rapporto di collaborazione con l'Ordine e con la Fondazione nelle attività di carattere scientifico e formativo, anche per il fatto che alcuni di loro sono iscritti all'Ordine di Firenze. La sua funzione sarà quella di assicurare indirizzo culturale, supporto metodologico e supervisione scientifica alle attività delle Commissioni.

Il Comitato Scientifico sarà chiamato a svolgere un ruolo particolarmente rilevante anche nella realizzazione delle guide operative e degli elaborati di approfondimento che le Commissioni saranno invitate a produrre durante il mandato, l'obiettivo è quello di creare un patrimonio di conoscenze stabile e condiviso, capace di fornire ai colleghi strumenti concreti per affrontare le complessità dell'attività professionale quotidiana.

Uno degli aspetti maggiormente qualificanti del nuovo assetto sarà proprio la dimensione collaborativa, **le Commissioni non opereranno come realtà isolate e autonome ma saranno chiamate a sviluppare sinergie reciproche**, favorendo approcci interdisciplinari e affrontando congiuntamente tematiche che sempre più frequentemente richiedono competenze trasversali.

La Fondazione, dal canto suo, assume un preciso impegno nei confronti delle Commissioni e dei loro Presidenti, non si limiterà infatti alle attività amministrative e organizzative necessarie per l'accreditamento degli eventi, ma sarà parte attiva nella programmazione, nella comunicazione, nella divulgazione delle rispettive at-

tività anche tramite la rivista Fonì e nella valorizzazione delle iniziative, sarà suo compito promuovere i calendari formativi, garantire adeguata diffusione agli eventi e sostenere tutte le attività che contribuiranno alla crescita culturale della categoria.

Particolare rilievo verrà attribuito al ritorno di una modalità operativa che ha caratterizzato alcune delle stagioni più feconde della nostra vita ordinistica, gli incontri periodici delle Commissioni. L'auspicio è quello di tornare a **creare occasioni mensili di confronto in presenza, momenti nei quali i colleghi possano discutere problematiche concrete, condividere esperienze professionali e approfondire questioni di immediata rilevanza operativa.**

La partecipazione attiva dei colleghi rappresenta infatti il presupposto indispensabile per il successo del progetto, nessuna organizzazione, per quanto efficiente, può sostituire il contributo delle competenze, delle idee e dell'entusiasmo delle persone che la compongono. Per favorire il dialogo costante e la migliore programmazione delle attività il Consiglio Direttivo della Fondazione ha inoltre individuato propri consiglieri di riferimento che collaboreranno con i Presidenti delle Commissioni nell'elaborazione dei programmi e nello sviluppo delle iniziative. Si tratta di una scelta che conferma la volontà di mantenere un rapporto diretto e continuo tra gli organi di governo della Fondazione e le strutture operative chiamate a realizzare il progetto culturale.

Desidero altresì ricordare come la nomina dei Presidenti delle Commissioni costituisca una prerogativa attribuita al Consiglio Direttivo della Fondazione, tale prerogativa è stata esercitata con senso di responsabilità attraverso un approfondito percorso di confronto interno e in costante dialogo con il Consiglio dell'Ordine. La selezione è avvenuta all'interno di una platea di colleghi che avevano manifestato il proprio interesse a partecipare ai lavori delle Commissioni in risposta all'avviso pubblicato dalla Fondazione e rivolto a tutti gli iscritti, un percorso aperto e partecipato che ha consentito di valorizzare disponibilità, competenze ed esperienze professionali maturate sul campo.

I Presidenti resteranno in carica per quattro anni, un arco temporale adeguato per sviluppare programmi articolati, consolidare metodologie di lavoro efficaci e lasciare risultati tangibili alla comunità professionale.

A completamento di questo progetto si inserisce infine il rafforzamento delle collaborazioni istituzionali già avviate dalla Fondazione, in particolare la partnership con CGN Unoformat continuerà a rappresentare un elemento strategico per ampliare l'offerta formativa, diffondere contenuti di qualità anche oltre il nostro territorio e garantire ai colleghi occasioni di aggiornamento sempre più qualificate.

Il quadriennio che si apre davanti a noi rappresenta dunque una sfida importante ma, soprattutto, una straordinaria opportunità, abbiamo il dovere di costruire una Fondazione sempre più autorevole, capace di interpretare l'evoluzione della professione e di accompagnare i colleghi nei cambiamenti che ci attendono. La qualità della formazione, la produzione scientifica, la collaborazione tra professionisti e la partecipazione attiva alla vita istituzionale saranno i pilastri di questo percorso.

Con questo spirito auguro buon lavoro ai Presidenti, ai componenti delle Commissioni, ai membri del Comitato Scientifico e a tutti coloro che contribuiranno a questo progetto comune. La crescita della nostra professione passa dalla capacità di condividere conoscenza, esperienza e visione. La Fondazione intende essere, oggi più che mai, il luogo privilegiato nel quale questo patrimonio possa svilupparsi e generare valore per tutti.

Eros Ceccherini

A cura di **Marco Billone**
Dottore Commercialista ODCEC Firenze

Oltre il parere valutativo: una scelta inevitabile? Riflessioni critiche alla luce degli IVS e dei nuovi PIV

1. INTRODUZIONE

La nuova edizione dei Principi Italiani di Valutazione (PIV 2026), elaborata dall'Organismo Italiano di Valutazione (OIV) e che avrebbe dovuto entrare in vigore il 30 giugno 2026, rappresenta la **prima revisione organica dei principi dalla loro introduzione** nel 2015 e segna sicuramente un punto di discontinuità per la disciplina estimativa italiana. Nell'attesa della pubblicazione della versione definitivamente approvata dei nuovi Principi – alla data di chiusura del presente articolo, sia il documento contenente i Principi, sia quello relativo al cosiddetto *razionale*, si trovano ancora pubblicati nella sola forma di *Exposure Draft* – uno degli aspetti più commentati riguarda l'eliminazione del parere valutativo dalla rosa degli incarichi tipizzati dai PIV¹.

Il venir meno del parere valutativo quale categoria autonoma di incarico professionale, e quindi di elaborato valutativo, è stato ricondotto, in chiave ufficiale, a esigenze di allineamento agli *International Valuation Standards* (IVS) e alle raccomandazioni di organismi internazionali quali IOSCO in tema di qualità, comparabilità e affidabilità delle informazioni valutative, che IVSC ha richiamato esplicitamente evidenziando la necessità di processi valutativi robusti, trasparenti, verificabili e governati in modo adeguato.

Si è osservato, infatti, che la **distinzione tra valutazione e parere valutativo ha progressivamente generato una criti-**

cità sistemica: il potenziale disallineamento tra qualificazione formale dell'elaborato e suo effettivo utilizzo decisionale, con conseguente ambiguità sul piano della *accountability* professionale. Tale ricostruzione merita tuttavia un approfondimento. Il presente contributo si propone di verificare se l'eliminazione del parere valutativo costituisca realmente una conseguenza dell'evoluzione degli IVS oppure rappresenti una scelta autonoma dello standard setter nazionale, destinata principalmente a modificare la rappresentazione documentale dell'incarico.

2. IL PARERE VALUTATIVO

All'interno del sistema dei PIV 2015, il parere valutativo (anche *expert opinion*, *valuation opinion* o *expert report*) svolgeva, da un punto di vista sistemico, la specifica funzione di ridurre la complessità operativa attraverso una differenziazione delle forme comunicative del valore: sin dal titolo il lettore veniva reso edotto del fatto che non tutto il processo finalizzato alla valutazione era stato svolto in modo controllato o che comunque vi erano delle limitazioni cui porre attenzione².

Sotto l'aspetto più eminentemente pragmatico, rispondeva all'esigenza di **fornire un'opinione estimativa professionale anche in presenza di vincoli informativi o economici** tali da non rendere possibile una valutazione completa, disciplinandone i requisiti minimi e obblighi di disclosure³.

1. Non vengono più contemplati neppure il parere di congruità funzionale ed il calcolo valutativo
2. Pur non talmente gravi e pervasive da non poter giungere ad esprimere un giudizio di valore
3. Se è vero che nella prassi professionale il parere valutativo è stato spesso utilizzato per esprimere una conclusione di valore senza fornire una piena esplicitazione del percorso logico e metodologico seguito per giungere a tale risultato, risulta piuttosto chiaro che ciò non risultava conforme neanche ai PIV 2015

Le situazioni potevano essere le più disparate per estensione e finalità, dall'incarico limitato alla stima di un tasso o di un multiplo di mercato (magari da recepire nell'ambito di una valutazione completa a cura di diverso soggetto), a un esercizio valutativo fondato su determinati *input* forniti dal mandante, che lo stesso riteneva di non dover sottoporre ad ulteriori verifiche, o su precise indicazioni del mandante in ordine alla metodologia di valutazione da adottare o al panel di *comparables*, fino ad un incarico che preveda un processo valutativo articolato sì in tutte le fasi, ma con limitazioni nella base informativa o nell'analisi fondamentale, oppure nei requisiti generali di obiettività e di dimostrabilità (cfr. commento al PIV [2015] I.4.4).

Venivano espressamente ricondotti alla categoria del parere valutativo anche i rapporti predisposti dagli analisti finanziari (*equity research*, *credit reports*, ecc.), caratterizzate da limiti nella base informativa e nell'analisi fondamentale esperibile, oppure le valutazioni di parte, a scopo negoziale o difensivo; esercizi valutativi che ancora oggi l'*Exposure Draft* del "Razionale dei principi" [2026] sembra annoverare al § I.4.1 tra quelli ammissibili (pur essendo, si ripete, qualificati nei PIV 2015 come pareri). In ogni caso, era sempre prescritto al valutatore di giudicare la coerenza fra gli input valutativi ricevuti ed i dati autonomamente raccolti, nonché di illustrare compiutamente le limitazioni ed i vincoli ai quali era stato soggetto il proprio lavoro.

Poiché sarebbe ingenuo pensare che tali situazioni ed esigenze valutative vengano meno per via dell'eliminazione dell'etichetta formale di parere valutativo, si tratta di comprendere fino a che punto esse debbano ritenersi espunte dal "perimetro di legittimità" tracciato dagli IVS e quindi dai PIV 2026.

In modo dubitativo sull'opportunità di eliminazione del parere valutativo è apparsa infatti SIDREA, che nella propria lettera

di commento all'*Exposure Draft* dei nuovi PIV ha suggerito invece di mantenere la categoria del parere valutativo (oltre a quella del parere di congruità funzionale), non intravedendo **"controindicazioni di natura deontologica o professionale rispetto a queste attività"** nella misura in cui siano correttamente inquadrati nel mandato ricevuto e nello *scope of work* dichiarato nelle relazioni e documenti⁴.

3. L'EVOLUZIONE DEGLI IVS E IL SUPERAMENTO DEL PARERE VALUTATIVO

La scelta di OIV è stata generalmente accolta dalla letteratura applicativa – traendo spunto da quanto indicato nel Glossario dell'ED dei PIV 2026 – come un'evoluzione verso una maggiore convergenza con gli standard internazionali (IVS), orientata alla soppressione delle cosiddette *limited scope valuation*.

Gli IVS, infatti, non prevedono una tassonomia di incarichi valutativi basata sulla riduzione di completezza del processo di stima – ma non la contemplavano neppure nell'edizione 2013⁵ – quindi non tipizzano un corrispettivo strutturale al parere valutativo da contrapporre alla valutazione "piena". Sin dalle edizioni precedenti a quella attualmente vigente⁶, il *framework* IVS ha invece strutturato la disciplina attorno al principio dello *scope of work* (IVS 101), inteso come elemento costitutivo dell'incarico valutativo, piuttosto che su un sistema classificatorio basato su categorie autonome di incarico.

Gli standard internazionali ammettono che l'estensione delle investigazioni possa essere modulata, che possano esistere limitazioni informative, che il valutatore possa fare affidamento su lavori di terzi, che il livello di approfondimento debba essere proporzionato alla finalità dell'incarico. Tali elementi, tuttavia, non configurano differenti tipologie codificate di *output* di valutazione, bensì varianti interne del processo⁷ valutativo, fondato sulla trasparenza dello *scope of work* e delle limitazioni

4. Paventando anzi il rischio che l'esclusione del parere valutativo possa lasciare un vuoto alla luce del contesto normativo italiano per l'ambito delle operazioni societarie, ove sono previste attività valutative non riconducibili alla valutazione "piena", né ai pareri di congruità finanziaria.
5. Si ricorda che i PIV 2015 si dichiarano IVS 2013 compliant e di dettaglio rispetto agli IVS che sono high level principles.
6. IVS 2024 (effective 2025)

entro cui è condotto l'incarico, secondo una logica di esplicitazione del processo. Molto ruota attorno all'appropriatezza rispetto all'utilizzo che si intende fare dei risultati (il cosiddetto *intended use*)⁸.

In altri termini, gli IVS consentono incarichi con diversi livelli di estensione e di approfondimento, purché il valutatore descriva chiaramente l'ambito del lavoro svolto, le informazioni disponibili, le limitazioni incontrate e l'impatto di tali elementi sull'affidabilità e la robustezza delle conclusioni raggiunte. La disciplina sul punto pare aver subito un'evoluzione coerente ed in continuità con il nucleo già presente nell'edizione 2013.

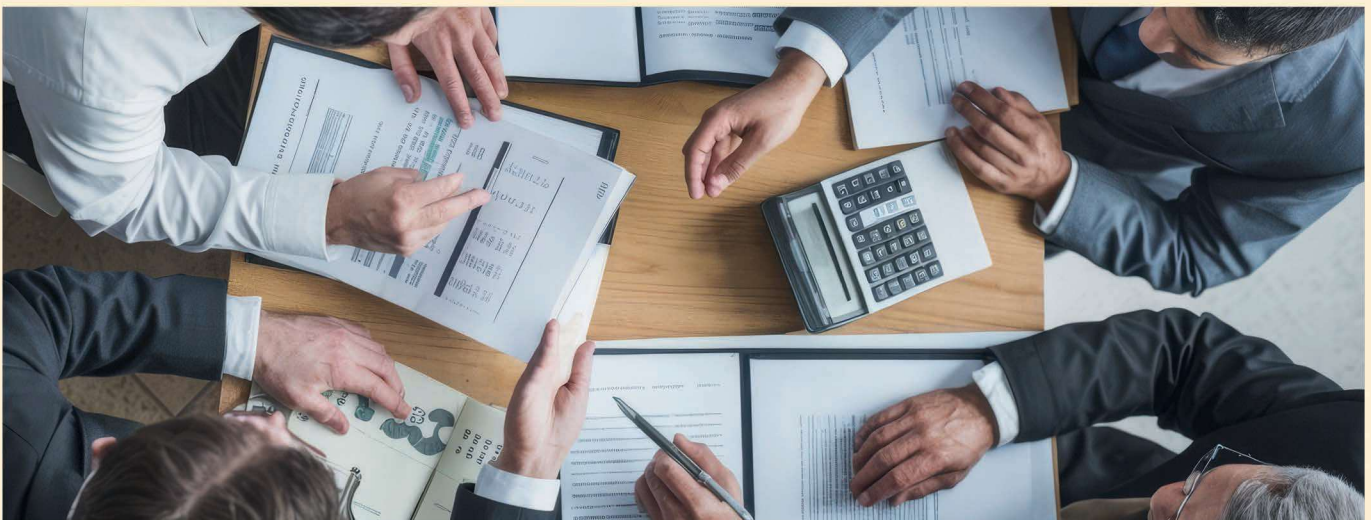
È proprio il rafforzamento di questo approccio – che a ben vedere già vi era anche nei PIV 2015 – che sembra aver ispirato la revisione dei principi, presupponendo che l'abolizione dell'etichetta nominale di parere valutativo possa condurre ad una maggiore responsabilizzazione del valutatore: nei PIV 2026, come negli IVS, il sistema si ricompone attorno a un unico paradigma: esiste una sola valutazione; lo *scope of work* è variabile; le limitazioni devono essere esplicitate; la qualità dipende dalla trasparenza del processo.

Tuttavia, se è vero che l'evoluzione degli IVS è corsa lungo una traiettoria caratterizzata dal progressivo spostamento da una logica orientata al valore finale a una logica centrata sulla dimostrabilità del processo valutativo, con una crescente focalizzazione su qualità, ragionevolezza e verificabilità degli input, e sulla trasparenza delle assunzioni, non pare a chi scrive che gli IVS abbiano mai codificato una categoria normativa autonoma di *limited scope valuation*, né che le più recenti revisioni abbiano formalmente abolito una figura precedentemente riconosciuta.

È proprio su questo punto che la ricostruzione comunemente proposta sembra prestare il fianco a qualche dubbio in ordine all'ineluttabile soppressione del parere valutativo.

4. IMPATTI SULL'ANALISI DEI DATI PROSPETTICI

Uno degli effetti probabilmente più rilevanti dell'applicazione dei nuovi PIV riguarda il trattamento delle informazioni previsionali. Nella precedente impostazione, il parere valutativo consentiva, almeno nella prassi applicativa, un livello ridotto di analisi critica dei *business plan* predisposto dal *management*, a patto di evidenziare eventualmente tale limitazione dell'incarico.



7. IVS 101, § 20.01: "The scope of work must specify the following: [...] (i) the nature and extent of the valuer's work and any limitations thereon: Any limitations or restrictions on the inspection, enquiry and/or analysis in the value must be identified. If relevant information is not available because the conditions of the valuation restrict the investigation, these restrictions and any necessary assumptions or special assumptions (see IVS 102 Bases of Value, paras 50.01-50.04) made as a result of the restriction must be identified"
8. IVS 101, § 10.05: "If, in the valuer's professional judgement, the scope of work is overly restrictive, then this may not result in an IVS-compliant valuation"

In particolare, mentre per la valutazione piena il PIV [2015] III.1.24 richiedeva all'esperto di esprimersi sulla ragionevolezza complessiva del piano a lui sottoposto per la determinazione dei flussi e, ove necessario, di effettuare integrazioni con specifiche motivazioni, nel caso del parere valutativo il PIV [2015] III.1.25 consentiva espressamente all'esperto di non esprimersi sulla ragionevolezza complessiva del piano (a causa ad esempio dell'informazione limitata a disposizione), pur dovendo comunque esprimersi in merito alla completezza e all'accuratezza delle ipotesi alla base dell'informazione prospettica utilizzata, al fine di poter decidere se utilizzare o meno quell'informazione prospettica e di valutarne i rischi associati.

Secondo i primi commentatori, invece, i nuovi PIV rafforzano significativamente il ruolo del valutatore nell'analisi delle informazioni previsionali, essendo enfatizzata la necessità di valutare la coerenza interna dei piani industriali, verificare la

ragionevolezza delle assunzioni macro e microeconomiche, analizzare la sostenibilità finanziaria delle strategie e delle iniziative pianificate, valutare la coerenza tra strategia, mercato e performance attese e la ragionevolezza dei tassi di crescita nel lungo periodo.

Le asserzioni in termini di eliminazione del parere valutativo, unite all'enfasi sulle attività di analisi critica dei dati previsionali richieste al valutatore, rischiano effettivamente di spostare il baricentro del confine tra attività di valutazione e attività di *assurance* sui dati prospettici. La vera questione interpretativa dei prossimi anni sarà probabilmente proprio questa: fino a che punto il giudizio di ragionevolezza richiesto dai nuovi PIV implica una verifica sostanziale delle assunzioni del management e quando si potrà invece si arrestare a un controllo di coerenza metodologica? Non è escluso che sia proprio negli IVS – per i quali è già stato avviato l'iter che condurrà alla versione *effective 2027* – che andrà cercata la soluzione.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'abrogazione della categoria del parere valutativo sembra rappresentare più che altro un evento di ridefinizione del *framework* valutativo nazionale: da un sistema che classifica le valutazioni in base al prodotto, ad un sistema che osserva e descrive il processo di formazione del giudizio di valore.

Tuttavia, tale evoluzione non elimina le tensioni sistemiche, ma le redistribuisce lungo nuove linee di frizione: tra normazione e dottrina, tra standard e interpretazione, tra formalizzazione e prassi. In questo senso, il sistema valutativo contemporaneo non appare come un ordine normativo stabilizzato, ma come un sistema interpretativo in continua evoluzione, nel quale standard, prassi professionale e dottrina concorrono costantemente alla ridefinizione dei confini applicativi (come un campo autopoietico in continua rinegoziazione semantica).

Se la lettura data è corretta, allora la revisione dei PIV non elimina drasticamente la possibilità di svolgere incarichi con estensione istruttoria ridotta; elimina piuttosto la possibilità di attribuire a tali incarichi la qualificazione documentale autonoma di parere valutativo, attraverso il rafforzamento del principio secondo cui le limitazioni devono essere incorporate nello *scope of work* e adeguatamente comunicate ai destinatari in modo pienamente trasparente.

Ciò non riduce la complessità del sistema, ma ne modifica la modalità di gestione: da una complessità "tipologica" (molte categorie di *output*) a una complessità "processuale" (un'unica categoria con diversi livelli di osservazione interna).

EBITDA, Posizione Finanziaria Netta e Capitale Circolante Netto nelle acquisizioni di PMI: le principali criticità nella determinazione del prezzo

A cura di Simone Baronti,

Dottore Commercialista ODCEC Firenze

1. INTRODUZIONE

La determinazione del **valore di un'impresa**, soprattutto se di piccole o medie dimensioni, **rappresenta uno dei passaggi più delicati in qualsiasi operazione di acquisizione** ed è spesso meno lineare di quanto appaia nella fase iniziale della trattativa. Nel tempo, dottrina aziendalistica e prassi professionale hanno elaborato diversi metodi di valutazione, fondati su approcci patrimoniali, reddituali e finanziari, ciascuno con propri vantaggi e limiti. Nel caso delle piccole e medie imprese, il metodo apparentemente più semplice da utilizzare consiste nell'applicare un multiplo all'EBITDA della società target e poi rettificare il valore così ottenuto della Posizione Finanziaria Netta e, sempre più frequentemente, del Capitale Circolante Netto. La semplicità della formula, tuttavia, non deve trarre in inganno. Nella pratica, infatti, le **contestazioni non nascono quasi mai dal calcolo matematico**, ma dalla qualificazione delle singole poste contabili e dalla diversa lettura economica che le parti danno alle medesime grandezze. Per tale motivo, nella redazione del contratto (SPA), assume un ruolo centrale la definizione degli indicatori utilizzati. Una clausola generica, anche se tecnicamente corretta, può lasciare spazio a interpretazioni divergenti, mentre una clausola costruita sulla specifica realtà aziendale, consente di ridurre in modo significativo il rischio di aggiustamenti inattesi o di contestazioni successive al *closing*.

2. IL RUOLO DELL'EBITDA: DA INDICATORE CONTABILE A GRANDEZZA CONTRATTUALE

Nelle operazioni di M&A, l'EBITDA è uno degli indicatori più utilizzati per stimare la capacità dell'impresa di generare

margini attraverso la gestione caratteristica. Nelle PMI, tuttavia, **il valore risultante dal bilancio** raramente può essere assunto in modo automatico come base per la determinazione del prezzo, in quanto il dato contabile rappresenta soltanto il punto di partenza. Prima di essere utilizzato nella formula di prezzo, l'EBITDA viene analizzato, discusso e rettificato, con l'obiettivo di individuare una misura più aderente alla reale capacità reddituale dell'impresa. Da qui nasce la necessità di calcolare un *EBITDA Adjusted*, ossia un EBITDA rettificato mediante l'eliminazione o la normalizzazione di componenti economiche che, pur essendo correttamente contabilizzate, non esprimono pienamente l'andamento prospettico dell'attività. Le rettifiche possono riguardare, ad esempio, sopravvenienze attive o passive, costi sostenuti una tantum (*one off*), componenti legate a contenziosi, effetti derivanti da operazioni straordinarie o altre poste che le parti ritengono non rappresentative della gestione caratteristica. È proprio in questa fase che possono emergere le prime divergenze. Una componente che per il venditore può essere considerata straordinaria o non ricorrente, per l'acquirente potrebbe invece rappresentare una normale manifestazione del rischio d'impresa. Si pensi, ad esempio, a costi legali ricorrenti, perdite su crediti, penali contrattuali, spese di manutenzione eccezionali solo in apparenza o costi del personale sostenuti in modo discontinuo, ma fisiologici rispetto al modello di business. La costruzione dell'*EBITDA Adjusted* richiede quindi una valutazione professionale non meramente aritmetica. Consulenti diversi, partendo dagli stessi dati contabili, possono giungere a risultati differenti, non perché il dato di bilancio sia errato, ma perché diversa è l'interpretazione

e la lettura economica delle singole poste. È per questo motivo che nella definizione contrattuale dell'EBITDA è necessario individuare con precisione le rettifiche ammesse, le poste escluse, i criteri di normalizzazione e, ove possibile, il trattamento di fattispecie già note alle parti al momento della sottoscrizione. In definitiva, **l'EBITDA utilizzato per determinare il prezzo non è soltanto un indicatore economico, ma diventa una vera e propria grandezza contrattuale**. Ed è proprio questa trasformazione, da dato contabile a parametro negoziale, che richiede particolare attenzione nella redazione delle clausole.

3. LA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA: UNA NOZIONE MENO SEMPLICE DI QUANTO APPAIA

Una volta determinato il valore dell'impresa sulla base dell'EBITDA, occorre considerare la struttura finanziaria della società attraverso l'analisi della Posizione Finanziaria Netta. In linea generale, la PFN esprime la differenza tra i debiti di natura finanziaria e le disponibilità liquide dell'impresa. Anche in questo caso, però, una definizione apparentemente semplice può generare difficoltà applicative. **Le principali criticità riguardano quelle poste che non hanno una qualificazione univoca**. Solo per fare alcuni esempi, tra queste possono rientrare il TFR, i debiti infragruppo, i debiti tributari maturati ma non ancora iscritti, le passività potenziali, le disponibilità liquide vincolate, i crediti fiscali, le operazioni di factoring, le linee autoliquidanti e, più in generale, tutte quelle componenti che si collocano in una zona intermedia tra indebitamento finanziario e normale funzionamento dell'impresa. Una delle poste più discusse è certamente il Trattamento di Fine Rapporto. Da un lato, il TFR rappresenta un debito della società verso i dipendenti; dall'altro, può essere considerato una componente fisiologica e non una passività finanziaria in senso stretto. La scelta di includerlo o meno nella PFN può incidere sensibilmente sul prezzo finale e, se non disciplinata in modo espresso, può diventare oggetto di contestazione.

Per evitare questo tipo di incertezza, **la definizione della PFN dovrebbe essere accompagnata da un allegato tecnico che indichi in modo analitico le poste da includere, quelle da escludere e i criteri di valutazione da applicare**. Tale allegato non dovrebbe essere un semplice elenco standardizzato, ma dovrebbe essere costruito sulla situazione concreta della target, tenendo conto delle sue modalità di finanziamento,

dei rapporti infragruppo, dell'utilizzo di affidamenti bancari e dell'eventuale presenza di poste fiscali o previdenziali rilevanti, evitando però di riportare valori esemplificativi in quanto potrebbero generare ulteriori discussioni qualora i valori effettivi, rilevati alla data del *closing*, dovessero essere molto diversi da quelli riportati. Merita infine attenzione anche la comunicazione della stima della PFN prima del *closing*, che se effettuata in modo non sufficientemente accurato potrebbe far emergere aggiustamenti di prezzo significativi rispetto a quanto inizialmente previsto dalle parti.

4. IL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO: LA TUTELA DELL'EQUILIBRIO GESTIONALE AL CLOSING

Accanto all'EBITDA e alla Posizione Finanziaria Netta, nelle operazioni di acquisizione assume sempre maggiore rilievo il Capitale Circolante Netto. La sua funzione è quella di **garantire che la società venga trasferita con un livello di capitale circolante coerente con le normali esigenze della gestione aziendale**, in modo che l'acquirente riceva un'impresa funzionante, dotata di crediti, debiti, magazzino e altre poste operative in misura compatibile con l'ordinario svolgimento dell'attività ed evitando che scelte gestionali poste in essere in prossimità del *closing* possano modificare il valore dell'azienda acquistata. Per questa ragione, i contratti prevedono spesso un valore target o normalizzato di Capitale Circolante Netto, determinato sulla base dei dati storici della società o di medie riferite a più esercizi.

Se il CCN effettivo alla data del *closing* risulta superiore o inferiore rispetto al target, il prezzo viene conseguentemente aumentato o diminuito. Anche questo meccanismo, tuttavia, presenta profili delicati, soprattutto nelle PMI, in quanto **la determinazione di un livello normalizzato di capitale circolante richiede dati contabili attendibili, omogenei e sufficientemente dettagliati**. Non sempre però, le imprese di minori dimensioni dispongono di una contabilità analitica tale da consentire una ricostruzione precisa e affidabile delle poste operative. In assenza di dati solidi, diventa spesso necessario ricorrere a valutazioni e stime, che inevitabilmente presentano un margine di incertezza. Al fine di mitigare tali criticità, in alcuni casi viene prevista una fascia di tolleranza, così da evitare che scostamenti marginali, fisiologici o poco significativi, producano aggiustamenti di prezzo sproporzionati rispetto alla reale sostanza economica dell'operazione. Le difficoltà nella

stima del CCN possono aumentare quando nel tempo sono cambiati i criteri di contabilizzazione, quando alcune poste sono state rilevate in modo non uniforme o quando non è immediatamente chiaro se una determinata componente abbia natura operativa o finanziaria. È il caso, ad esempio, di anticipi da clienti, acconti a fornitori, ratei e risconti, fondi rischi, debiti scaduti, crediti di dubbia esigibilità o poste infragruppo con funzione sostanzialmente finanziaria. Anche in questo caso, la soluzione non può essere affidata a definizioni generiche, ma occorre stabilire in anticipo non solo quali poste rientrano nel CCN, ma anche con quali criteri esse devono essere valutate alla data del *closing*.

5. L'EARN-OUT: L'IMPORTANZA DI UNA PUNTUALE DEFINIZIONE DEL PERIMETRO

Le clausole di *earn-out* sono sempre più frequenti nelle operazioni di acquisizione, soprattutto quando acquirente e venditore non hanno la stessa visione sul valore della società. In questi casi, una parte del prezzo viene subordinata al raggiungimento di determinati obiettivi economici, finanziari o commerciali successivi al *closing*. Proprio perché il calcolo dell'*earn-out* viene effettuato a distanza di tempo dall'esecuzione dell'operazione (anche dopo alcuni anni), è fondamentale che il contratto disciplini con attenzione non solo i criteri di calcolo degli indicatori di riferimento, ma anche il perimetro dell'attività da prendere in considerazione. Nel periodo successivo al *closing*, infatti, la società può cambiare in modo significativo, in quanto possono essere avviate nuove linee di business, acquisite aziende o rami d'azienda, cedute attività, effettuate fusioni, scissioni o altre operazioni straordinarie. Allo stesso modo, possono essere modificati l'organizzazione aziendale, le politiche commerciali, la struttura dei costi o i rapporti infragruppo. In assenza di una disciplina chiara, diventa quindi difficile stabilire se, e in che misura, tali eventi debbano incidere sul calcolo dell'*earn-out*. Per questo motivo, pur trattandosi di un'attività complessa, nel contratto si dovrebbe prevedere fin dall'inizio sia il perimetro delle attività rilevanti che come gestire eventuali modifiche organizzative o societarie intervenute nel periodo di riferimento. Un ulteriore profilo di attenzione riguarda poi la gestione della società dopo il *closing*. Quando l'*earn-out* è parametrato a grandezze economiche, come ad esempio l'EBITDA, il risultato può essere influenzato non solo dall'effettivo andamento dell'attività, ma anche da scelte gestionali, organizzative o contabili.

Si pensi, ad esempio, all'accentramento di costi comuni sulla società acquisita, al trasferimento di ricavi verso altre società del gruppo, alla modifica dei criteri di imputazione dei costi infragruppo, al cambiamento delle politiche commerciali o all'inserimento di nuove funzioni aziendali non presenti prima del *closing*. In tutti questi casi, infatti, il parametro utilizzato per il calcolo dell'*earn-out* potrebbe variare per ragioni non collegate alla reale performance dell'attività. Per limitare tali rischi, è opportuno prevedere regole di continuità gestionale, criteri di imputazione dei costi, obblighi informativi, limiti a determinate operazioni straordinarie e meccanismi di neutralizzazione degli effetti derivanti da scelte dell'acquirente non coerenti con la gestione ordinaria della società target.



6. CONCLUSIONI

Le operazioni di acquisizione di PMI dimostrano come la determinazione del prezzo non possa essere ridotta alla semplice applicazione di un multiplo all'EBITDA, ma sia un processo molto più articolato, nel quale il vero equilibrio dell'operazione dipende spesso dalle definizioni contrattuali e dai criteri per determinare le grandezze rilevanti. Nella pratica, le principali aree di confronto riguardano la qualificazione delle singole poste, la delimitazione del perimetro delle grandezze rilevanti, la coerenza dei criteri contabili applicati e la gestione degli eventi successivi al *closing*. È su questi aspetti, più che sulla formula matematica, che si concentra il rischio di divergenze tra acquirente e venditore. Per questo motivo, una disciplina contrattuale chiara, dettagliata e costruita sulla specifica realtà aziendale rappresenta **il principale strumento di prevenzione del contenzioso**. Gli allegati tecnici, le definizioni puntuali e l'individuazione preventiva dei criteri di calcolo non sono elementi meramente formali, ma componenti essenziali dell'operazione. In definitiva, nelle operazioni di M&A il tema non è soltanto stabilire un prezzo, ma definire con precisione le regole attraverso le quali quel prezzo dovrà essere calcolato, verificato e, se necessario, rettificato.

A cura di **Valerio Pandolfi**

Presidente della Commissione di Studio "Tributi e Accertamento"

La Policy di gestione del rischio interpretativo: il nuovo presidio della cooperative compliance

Nel percorso di evoluzione del rapporto tra contribuente e Amministrazione finanziaria il regime dell'adempimento collaborativo rappresenta uno degli strumenti più innovativi introdotti dal legislatore tributario negli ultimi anni.

Come evidenziato nel contributo della Dott.ssa Picchi, presente nell'ultimo numero della rivista, la **cooperative compliance** ha progressivamente trasformato il tradizionale modello di controllo ex post in un sistema basato sul confronto preventivo, finalizzato alla costruzione di un rapporto di fiducia reciproca tra Fisco e impresa. In tale contesto il **Tax Control Framework** assume una funzione centrale, consentendo all'impresa di individuare, misurare, gestire e monitorare i rischi fiscali prima che essi si traducano in contestazioni o controversie. Accanto ai rischi operativi ed ai rischi di adempimento, le più recenti Linee Guida dell'Agenzia delle Entrate hanno dedicato particolare attenzione ad una categoria di rischio che, negli ultimi anni, ha assunto crescente rilevanza, il **rischio interpretativo**. L'Amministrazione finanziaria definisce il rischio interpretativo come quel rischio che scaturisce *"sia dalle incertezze ermeneutiche sulle fattispecie normative astratte, sia dall'incerta qualificazione dei casi di specie in rapporto ai presupposti normativi"*. In altre parole, con rischio interpretativo ci si riferisce a tutte quelle situazioni nelle quali l'incertezza non deriva da errori procedurali o da carenze nei controlli, bensì dalla difficoltà di individuare la corretta interpretazione della normativa tributaria da applicare ad una specifica fattispecie. La crescente complessità del sistema tributario, ed in alcuni casi la sua "schizofrenia", rende sempre più frequenti le situazioni nelle quali il contribuente è chiamato ad assumere decisioni interpretative in assenza di indicazioni univoche. Nuove disposizioni

normative, operazioni straordinarie, transazioni internazionali e modelli di business in continua evoluzione rendono inevitabile il ricorso ad attività interpretative che possono condurre a conclusioni differenti rispetto a quelle sostenute, successivamente, dall'Amministrazione finanziaria. La gestione di tale rischio non può essere lasciata all'iniziativa dei singoli operatori o alla sola esperienza della funzione fiscale interna all'impresa.

Per questa ragione l'Agenzia delle Entrate richiede ai soggetti aderenti al regime di adempimento collaborativo l'adozione di una specifica **Policy di gestione del rischio interpretativo**, destinata a diventare parte integrante del *Tax Control Framework*. La Policy ha l'obiettivo di assicurare l'esistenza di un **processo formalizzato** che consenta di individuare tempestivamente le situazioni caratterizzate da incertezza interpretativa, valutarne la rilevanza e determinare le modalità di gestione più appropriate. Si sposta l'attenzione dal risultato finale dell'interpretazione al processo che conduce alla formazione della scelta interpretativa. In altri termini, ciò che assume rilevanza non è soltanto la correttezza della soluzione adottata, ma anche la capacità dell'impresa di dimostrare di aver seguito un percorso strutturato, documentato e ragionevole nella formazione della propria posizione fiscale. Uno degli aspetti più interessanti della nuova disciplina riguarda l'obbligo di attivare **flussi informativi** preventivi verso la funzione fiscale.

Le Linee Guida prevedono infatti che tutte le funzioni aziendali coinvolte nei processi operativi abbiano l'onere di segnalare preventivamente le operazioni suscettibili di generare rischi fiscali, comprese le operazioni non routinarie. Infatti, la **funzione fiscale** non può presidiare efficacemente il rischio interpretativo se viene coinvolta soltanto in una fase successiva alla

realizzazione delle operazioni. Occorre invece che il confronto avvenga in una fase preventiva, quando è ancora possibile valutare le alternative disponibili e, se necessario, instaurare un'interlocuzione con l'Agenzia delle Entrate. Appare evidente che nell'ambito della Policy di gestione del rischio interpretativo la funzione fiscale abbia un ruolo di assoluta centralità, diventando il principale presidio aziendale nella gestione del rischio interpretativo. Essa è chiamata a monitorare costantemente l'evoluzione normativa, predisporre linee guida interne, fornire consulenza alle strutture operative e assicurare la coerenza delle scelte interpretative nel tempo. Ad essa compete altresì l'analisi delle fattispecie, la verifica della presenza di incertezze interpretative e la formalizzazione delle conclusioni raggiunte.

In tale processo particolare importanza assume la necessità di **documentare adeguatamente il percorso decisionale**. La tracciabilità delle valutazioni effettuate costituisce infatti uno degli elementi fondamentali per dimostrare la correttezza del processo adottato.

Sotto un profilo più operativo, le Linee Guida individuano una serie di indicatori che possono segnalare la presenza di un rischio interpretativo.

Tra i principali si segnalano:

- assenza di una disciplina tributaria specifica;
- presenza di norme di recente introduzione prive di chiarimenti ufficiali;
- esistenza di differenti interpretazioni giurisprudenziali;
- contrasti tra orientamenti di prassi;
- precedenti accertativi rilevanti;
- possibili fenomeni di doppia deduzione o deduzione senza inclusione;
- presenza di pareri professionali favorevoli che evidenziano comunque un margine di incertezza.

Tali elementi non comportano automaticamente l'esistenza di un rischio significativo, ma rappresentano segnali che richiedono un approfondimento strutturato.

Inoltre, uno degli aspetti maggiormente innovativi della Policy riguarda la quantificazione del cosiddetto **delta tax**, ovvero la misura quantitativa del rischio interpretativo. Le imprese, infatti, sono chiamate a stimare il maggior carico tributario che potrebbe derivare dall'eventuale adozione di una diversa

interpretazione da parte dell'Amministrazione finanziaria. Tale valutazione deve considerare non soltanto gli effetti immediati dell'operazione, ma anche gli impatti potenziali sui periodi d'imposta successivi. Occorre tuttavia precisare che, accanto alla dimensione quantitativa permane anche una **valutazione qualitativa**.

Le Linee Guida individuano infatti alcuni indicatori che possono rendere rilevante una fattispecie indipendentemente dall'ammontare economico coinvolto. Tra questi assumono particolare rilievo la rilevanza penale della condotta, la frequenza delle operazioni e la presenza di elementi di internazionalità. Quando il delta tax supera la soglia di materialità concordata con l'Amministrazione finanziaria, oppure quando ricorrono particolari profili di rilevanza qualitativa, il contribuente è tenuto a **condividere la propria posizione interpretativa con l'Agenzia delle Entrate**. È proprio in questo passaggio che si manifesta lo spirito della cooperative compliance: l'obiettivo non è attendere l'eventuale controllo successivo, ma instaurare un confronto preventivo volto a ridurre l'incertezza ed a prevenire il contenzioso. Le Linee Guida richiedono infine la definizione di specifiche procedure di *escalation* interna. Le decisioni interpretative più rilevanti devono essere sottoposte ai vertici aziendali, che assumono la responsabilità finale delle scelte adottate.

Particolare attenzione deve essere poi riservata ai casi nei quali la società intenda assumere una posizione diversa rispetto agli orientamenti espressi dall'Amministrazione finanziaria (il c.d. *"agree to disagree"*). In tali circostanze la Policy deve prevedere un coinvolgimento diretto degli organi di vertice e, ove necessario, una tempestiva comunicazione all'Agenzia delle Entrate. È opportuno evidenziare che anche per le imprese che non aderiscono formalmente al regime di adempimento collaborativo, l'adozione di procedure strutturate per la gestione delle incertezze interpretative costituisce oggi una best practice di governance fiscale.

In conclusione, la Policy di gestione del rischio interpretativo rappresenta uno degli sviluppi più significativi del *Tax Control Framework*. Essa consente di affrontare in modo sistematico un'area di rischio che, sempre più frequentemente, costituisce l'origine delle principali controversie fiscali.

LE “PAROLE ALATE” DELLA REVISIONE LEGALE DEI CONTI

a cura di **Marco Mainardi**

Presidente della Commissione di Studio
“Collegio Sindacale, Revisione e Revisione Enti Locali”

Le parole alate che intendiamo trattare in questa rubrica derivano da specifiche domande più volte formulate nel mondo della professione contabile durante convegni o eventi formativi in materia. Veniamo quindi al tema che intendiamo affrontare: **revisione contabile** e **revisione legale** sono termini tra loro interscambiabili oppure riflettono realtà differenziate e, in tal caso, quali sono i tratti distintivi sottesi a tali espressioni apparentemente funzionalmente equivalenti?

Intendiamo fornire una prima risposta soffermandoci su alcuni tratti fondamentali della questione. In via di prima approssimazione, si potrebbe convenire su un utilizzo interscambiabile delle due espressioni, come spesso avviene nella prassi operativa. Non è forse vero che la relazione di revisione, emessa ai sensi dell'art. 14 del d.lgs. 39/2010, impiega sempre al suo interno il termine revisione contabile e non revisione legale, mutuando così il linguaggio proprio del principio di revisione ISA Italia 700?

Alla luce di un'analisi più attenta, invece, occorre rendersi conto che le cose non stanno proprio così. Nel tentativo di dare una risposta sufficientemente salvaguardata

faremo riferimento essenzialmente ai principi di revisione internazionali e alla legislazione vigente in materia di revisione legale dei conti. Inoltre adotteremo un approccio di tipo restrittivo circoscritto al contenuto dell'incarico di revisione contabile del bilancio, escludendo dall'analisi possibili differenziazioni in tema di durata dell'incarico e di organo committente l'incarico. I principi di revisione internazionali nella loro traduzione in italiano, ossia la versione ISA *Clarified* 2009 accolta dai principi di revisione ISA Italia e adottati con determina del Ragioniere generale dello Stato nel dicembre 2014, impiegano il termine “revisione contabile” (per tutti, cfr. principio di revisione internazionale ISA Italia n. 200).

L'espressione “revisione legale” appartiene invece al linguaggio giuridico ossia al c.d. Testo unico sulla revisione legale rappresentato dal d.lgs. 39/2010. **Il paradigma contabile una volta trapiantato nel mondo giuridico assume più propriamente la veste di paradigma giuridico.**

In breve, i principi di revisione internazionali ISA Italia ci parlano di revisione contabile, mentre le disposizioni normative del d.lgs. 39/2010¹ ci parlano di revisione

1. L'art. 1, lettera m) del d.lgs. 39/2010 offre la seguente definizione di “revisione legale”: *“la revisione dei bilanci di esercizio o dei bilanci consolidati effettuata in conformità alle disposizioni del codice civile e del presente decreto legislativo o, nel caso in cui sia effettuata in un altro Stato membro dell'Unione europea, alle disposizioni di attuazione della direttiva 2006/43/CE, come modificata dalla direttiva 2014/56/UE, vigenti in tale Stato membro”*;

legale. A questo punto l'interprete è chiamato a verificare se il legislatore nel recepire tale concetto ha accolto la nozione propria della disciplina tecnica di provenienza o se invece si ravvisano segni chiari di una sua diversa accezione. L'espressione revisione contabile quindi evoca immediatamente il mondo dei principi di revisione internazionali e individua uno specifico servizio di verifica contabile (se più piace, un incarico di *reasonable assurance* su dati storico-contabili) avente a oggetto il bilancio d'esercizio e/o consolidato. Ai sensi dell'ISA Italia 200, par. 11, lett. a) e b) al revisore contabile, come obiettivo generale, è richiesto di: a) acquisire una ragionevole sicurezza sul fatto che il bilancio nel suo complesso sia privo di errori significativi; b) emettere una relazione sul bilancio attraverso la quale veicolare il proprio giudizio professionale.

Se confrontiamo l'obiettivo generale di revisione previsto dai principi di revisione internazionali, poc'anzi sintetizzato, con il contenuto dell'attività di revisione legale dettato dall'art. 14, primo comma, lettera a) e b)² del d.lgs. 39/2010, notiamo immediatamente che la disposizione normativa indicata prevede un primo obbligo aggiuntivo per il revisore che non risulta presente nel mondo dei principi di revisione internazionali (originariamente, lo ripetiamo, i c.d. ISA *Clarified* 2009); intendiamo riferirci all'obbligo del revisore di verificare nel corso dell'esercizio la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili³.

L'altro obbligo aggiuntivo di revisione previsto dall'art. 14 del d.lgs. 39/2010 è individuato dal comma secondo e in particolare alle lettere e), e-bis, e-ter) che disciplinano il c.d. giudizio di coerenza e di conformità oltre alla dichiarazione relativa alla identificazione di errori significativi nella relazione sulla gestione. Quindi possiamo concludere che

la **revisione contabile prevista dagli originari principi di revisione internazionali** - quelli emessi in sede IFAC, per intenderci - poi tradotti e adattati al contesto italiano, di per sé **non include né le verifiche periodiche né i giudizi di coerenza e di conformità della relazione sulla gestione rispetto al bilancio di riferimento**. Questi obblighi aggiuntivi, che contribuiscono a definire, invece, il contenuto normativo della revisione legale disciplinata dal d.lgs. 39/2010, resero infatti necessaria l'emanazione immediata di due "principi" di revisione italiani: il SA 250B e il SA 720B (non sarà sfuggito al lettore accorto il diverso acronimo adottato: non più ISA ma SA). Si noti bene si tratta di standard nazionali sconosciuti al mondo dei principi di revisione internazionali emanati dall'*International Auditing and Assurance Standards Board* dell'IFAC, sebbene rientranti nel "pacchetto" dei principi di revisione internazionali ISA Italia (così la originaria determina del Ragioniere generale dello Stato del 23 dicembre 2014).

Quali sono quindi i riflessi e le conclusioni operative che possiamo trarre da quanto fin ora detto. La revisione contabile - intesa come servizio professionale di verifica contabile sul bilancio avente l'obiettivo di fornire un grado di assurance elevato se condotta su base volontaria (e quindi in assenza di un richiamo specifico alla disciplina legale dettata dal testo unico sulla revisione legale) non potrebbe fregiarsi del titolo di revisione legale e pertanto sarebbe qualificabile semplicemente come revisione contabile. Del resto **affinché si parli di revisione legale occorre una specifica delibera di incarico** che richiami espressamente le disposizioni normative del d.lgs. 39/2010.

In assenza di un incarico di revisione attribuito ai sensi del d.lgs. 39/2010, l'incarico di revisione quindi potrebbe essere oggetto di una proposta contrattuale formulata in modo da

2. L'art. 14, comma 1, del d.lgs. 39/2010 così recita: *"Il revisore legale o la società di revisione legale incaricati di effettuare la revisione legale dei conti: a) esprimono con apposita relazione un giudizio sul bilancio di esercizio e sul bilancio consolidato, ove redatto ed illustrano i risultati della revisione legale; b) verificano nel corso dell'esercizio la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili"*.
3. Questo obbligo fu introdotto per la prima volta nel nostro ordinamento giuridico nel mondo delle quotate con l'entrata in vigore del D.lgs. 58/1998, il testo unico della finanza (TUF). Si trattava allora della lettera a) dell'art. 155 del TUF che richiese - si noti bene - un immediato intervento della Consob in materia, avvenuto con la Comunicazione CONSOB n. DAC/99023932 del 29 marzo 1999.



escludere sia le c.d. verifiche periodiche⁴ sia, in sintesi, il giudizio di coerenza e di conformità della relazione sulla gestione rispetto al bilancio e la dichiarazione di assenza di errori significativi nella relazione sulla gestione (Assirevi, Documento di ricerca n. 249 – La relazione di revisione sul bilancio: linee guida per casi particolari, par.2).

Queste limitazioni - si noti - dovranno essere oggetto di comunicazione ai destinatari del bilancio attraverso l'attivazione nella relazione di revisione dell'apposito paragrafo *Altri aspetti* disciplinato dal principio di revisione ISA Italia 706, al fine di meglio comprendere la portata del lavoro di verifica svolto dal revisore contabile.

Qualora invece l'incarico di revisione contabile fosse attribuito dalla competente assemblea dei soci ai sensi del decreto legislativo 39/2010 si sarebbe di fronte ad un incarico di revisione legale e pertanto tornerebbe applicabile la disciplina normativa dettata dal decreto

citato, compresi tutti i presidi previsti dalla revisione legale intesa come istituto giuridico (senza pretesa di completezza, procedimento di incarico, scetticismo professionale, obbligo di riservatezza e segreto professionale, indipendenza del revisore, adeguatezza del corrispettivo di revisione ect.).

In breve, verrebbe da dire, la **revisione contabile svolta in conformità alla disciplina normativa dettata dal d.lgs. 39/2010 prende il nome di revisione legale**.

Stando così le cose, giova rilevare che sia la revisione contabile che la revisione legale hanno comunque in comune l'oggetto della revisione rappresentato dal bilancio per il quale sia la revisione contabile condotta su basi volontarie che la revisione legale dei conti sono destinate ad offrire e veicolare lo stesso livello di assicurazione (c.d. *reasonable assurance*). Vi è di più, nel nostro ordinamento giuridico, considerata la natura dei quadri normativi sull'informativa finanziaria applicabili, tali giudizi di revisione sono entrambi qualificabili come giudizi di rappresentazione veritiera e corretta, qualunque sia il loro sottostante percorso generatore, volontario o di legge.

In definitiva, la revisione contabile identifica un servizio di verifica contabile definibile compiutamente in base ai principi di revisione internazionali, costituendo questi ultimi il suo naturale alveo tecnico di riferimento; tale servizio, una volta incastonato giuridicamente nella disciplina normativa dettata dal d.lgs. 39/2010 (che peraltro prevede alcune localizzazioni: obblighi aggiuntivi e disapplicazioni), assume la qualificazione di revisione legale e allora, stando così le cose, torneranno applicabili tutte le regole giuridiche previste dal Testo unico sulla revisione legale (sul perimetro di attività che rientrano nella nozione di revisione legale, cfr. Assonime, Circolare n. 28 del 22 dicembre 2016).

4. Giova rammentare che la verifica della corretta rilevazione dei fatti di gestione è assorbita dalle procedure di revisione ordinarie (SA Italia 250B -Le verifiche della regolare tenuta della contabilità sociale). Il par 4 del citato principio di revisione così recita: *“La corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili implica che l'accadimento del fatto di gestione sia rilevato nelle scritture contabili in conformità al quadro normativo sull'informazione finanziaria applicabile. Il revisore verifica la corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili attraverso lo svolgimento delle procedure di revisione finalizzate all'espressione del giudizio sul bilancio descritte nei principi di revisione internazionali (ISA Italia) che disciplinano la revisione contabile del bilancio”*.

A cura di
Guido Zuccagnoli e Giovanni Colucci
Dottori Commercialisti ODCEC Firenze

Il concordato in continuità aziendale e il valore riservato ai soci: l'articolo 120-quater CCII tra difficoltà interpretative e soluzioni operative

C'era una volta Firenze e la sua ironia pungente, quella ben raccontata dal Maestro Mario Monicelli nel film *"Amici Miei"*, la cui scena madre non può che essere quella con protagonista il Conte Mascetti che, con improvvisazione degna del "genio fiorentino", confonde un povero vigile pur di evitarsi una multa.

Il primo approccio all'articolo 120-quater CCII ci ha lasciato la stessa sensazione che immaginiamo abbia pervaso l'ausiliario del traffico ascoltando la memoria difensiva del Mascetti, stante la novità assoluta della norma, la presenza di pochi chiarimenti giurisprudenziali sul tema, nonché la mancanza di una prassi operativa consolidata.

Detto articolo trova applicazione in ipotesi di un piano concordatario in continuità – ex articolo 84 CCII e seguenti – con attribuzione ai soci, anteriori alla presentazione della domanda, di un valore derivante dalla suddetta ristrutturazione. In questa circostanza, in estrema sintesi, il concordato può essere omologato anche in presenza di classi di creditori dissenzienti, purché venga osservato il principio della c.d. *"relative priority rule"*, e dunque:

1. il trattamento proposto a ciascuna classe dissenziente dovrà essere almeno altrettanto favorevole rispetto a quanto proposto alle classi di medesimo grado;
2. il trattamento proposto a ciascuna classe dissenziente dovrà essere più favorevole rispetto a quanto proposto alle classi di grado inferiore, anche se a tali classi venisse destinato il "valore complessivamente riservato ai soci".

Dunque, ai fini della corretta applicazione della norma, è necessario individuare cosa si debba intendere per "valore riservato ai soci".

Nella prima formulazione dell'articolo 120-quater CCII, lo stesso non ne individuava le esatte modalità di calcolo, rimettendo dunque detta valutazione all'apprezzamento soggettivo dell'esperto e/o del Tribunale.

A seguito dell'emanazione del decreto correttivo D.Lgs 136/2024, il legislatore ha previsto che per la determinazione del "valore riservato ai soci" si debba far riferimento al **metodo del valore d'uso**, così come derivato dai principi contabili nazionali e poi messo in pratica dalla più comune dottrina aziendalistica. In particolare, il comma 2 del suddetto articolo ora prevede quanto segue: *"il valore effettivo è determinato in conformità ai principi contabili applicabili per la determinazione del valore d'uso, sulla base del valore attuale dei flussi finanziari futuri utilizzando i dati risultanti dal piano di cui all'articolo 87 ed estrapolando le proiezioni per gli anni successivi"*.

Nel corso del 2025, in qualità di asseveratori ex articolo 87 comma III CCII, abbiamo dovuto predisporre il parere ex articolo 120-quater CCII, il quale ha richiesto un preventivo studio ed interpretazione della norma, nonché una rappresentazione numerica del "valore residuo da attribuire ai soci". Nel caso concreto il debitore aveva presentato un piano di concordato che prevedeva, al termine della procedura, l'assegnazione del valore aziendale ad un socio di minoranza

– già facente parte della compagine sociale ad avvio della procedura –. Quest’ultimo sarebbe poi divenuto l’unico socio per mezzo di un aumento di capitale sociale realizzato mediante gli apporti da lui effettuati nelle more del concordato. Poiché in sede di operazioni di voto alcune classi di creditori risultavano dissenzienti, il Tribunale aveva richiesto espressamente che l’attestazione venisse integrata con un’ulteriore valutazione dell’esperto indipendente circa la capacità del piano di garantire ai creditori il trattamento minimo previsto dall’articolo 120-*quater* CCII.

Al fine di poter esprimere detto parere, si procedeva a determinare i seguenti tre valori numerici distinti:

3. il valore effettivo della partecipazione del socio di minoranza in conseguenza dell’omologazione della proposta;
4. il valore degli apporti e dei conferimenti effettuati dal socio di minoranza nelle more della proposta concordataria;
5. il valore di soddisfo in favore dei creditori, se lo stesso fosse superiore a quello complessivamente riservato ai soci al netto dei loro apporti e conferimenti.

In merito al primo punto, per procedere al calcolo del valore effettivo riservato al socio, siamo partiti da quanto espresso dal principio contabile OIC 9 dedicato alle “*sviluppi per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali*”, il quale definisce il valore d’uso come “*il valore attuale dei flussi di cassa attesi da un’attività o da un’unità generatrice di flussi di cassa*”. Si è pertanto adottata la metodologia *equity side* del metodo

del *Discounted Cash Flow (DCF)*, previsto dai Principi Italiani di Valutazione. In breve, secondo detta metodologia, il valore di un complesso aziendale è determinato dalla somma dei flussi di cassa prospettici attualizzati su un determinato orizzonte temporale, a cui aggiungere il *terminal value*, ovvero il valore dei flussi conseguibili dalla società oltre detto termine.

Al fine di determinare i flussi di cassa prospettici, si è proceduto a ricostruire un conto economico prospettico annuale derivante dalla continuazione dell’attività all’esito del piano concordatario. Nel contesto specifico, poiché la società svolgeva attività di locazione di beni immobili commerciali, il conto economico presentava come uniche voci di ricavo la sommatoria dei canoni percepiti.

Tra i costi figuravano invece, a titolo esemplificativo, gli oneri relativi ad IMU e quelli relativi all’occupazione del suolo pubblico che sarebbero maturati nel periodo di durata del piano, nonché gli ammortamenti degli immobili. Tra gli oneri veniva altresì appostato cautelativamente un accantonamento per le spese di manutenzione straordinaria che sarebbero potute occorrere nel periodo di interesse.

La differenza tra gli elementi positivi e negativi di reddito determinava l’*EBIT*, ovvero il risultato d’impresa al lordo di interessi e imposte. Data la tipologia dell’attività, risultava possibile assumere, con il dovuto grado di ragionevolezza che ricavi e costi sarebbero stati incassati e pagati entro



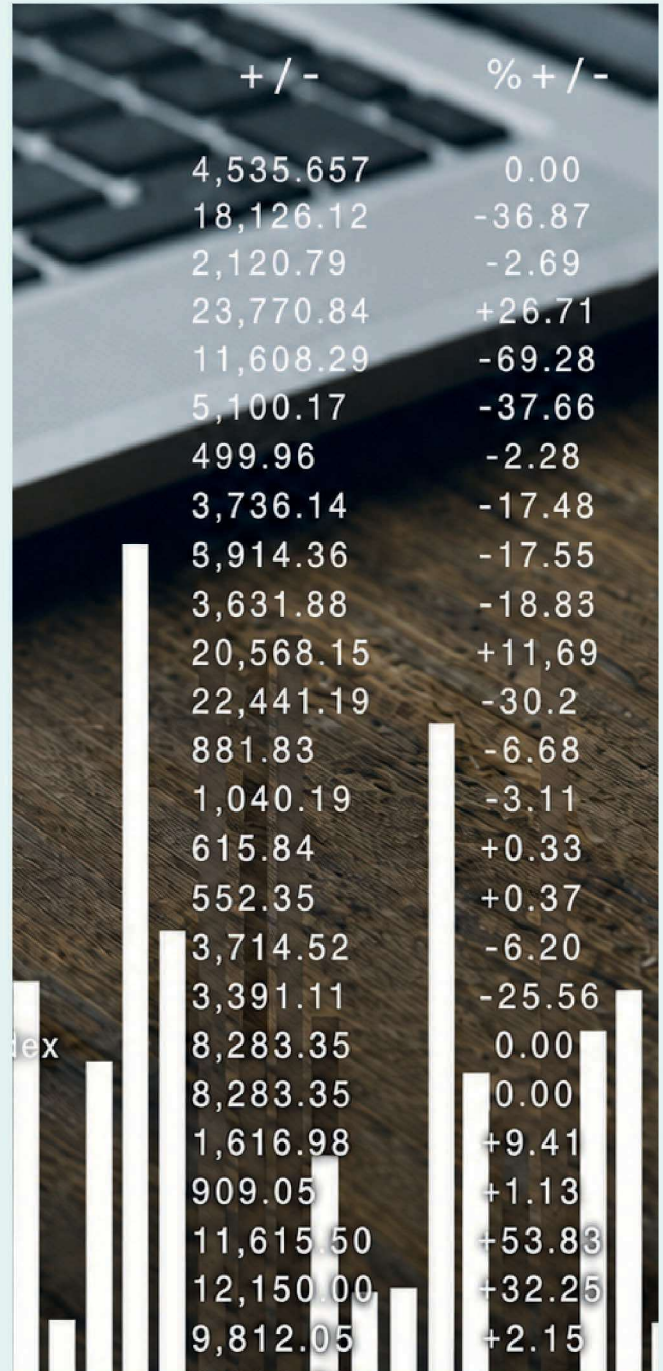
ogni esercizio. Pertanto, al fine di individuare i flussi di cassa attesi e dunque il valore del *Free cash flow to equity (FCFE)*, venivano risommate all'*EBIT* le poste di natura non monetaria – gli ammortamenti – e sottratte le imposte d'esercizio – stimate in circa il 28,82% (24% IRES + 4,82% IRAP) –.

Ai fini dell'attualizzazione dei flussi di cassa si utilizzava il tasso derivante dal metodo *CAPM*, determinato come la somma del tasso *risk free*, considerato pari al valore dei BTP italiani a 6 anni, e del tasso di rischio specifico dell'impresa, il cui valore era determinato moltiplicando il rischio paese "*ERP*" per il beta *levered* previsto per il settore immobiliare. In merito alla scelta dell'orizzonte temporale si decideva di scegliere un periodo di 6 anni in ragione della durata minima prevista dalla normativa in tema di locazioni di immobili commerciali.

Infine, al fine di determinare il valore del *terminal value*, lo stesso veniva calcolato con la metodologia del valore di recupero, ovvero dall'importo che ci si attendeva di ricevere quale corrispettivo per la vendita dell'azienda al termine dell'orizzonte temporale individuato.

Nel contesto specifico tale importo risultava pari al valore dell'unico immobile presente all'interno della società – così come risultante da perizia di stima giurata –, al netto delle presumibili provvigioni di mediazione e delle imposte sulla futura plusvalenza. L'importo così individuato veniva attualizzato mediante il medesimo tasso *CAPM*, ipotizzando che la vendita venisse perfezionata nel corso del successivo settimo anno.

Il valore dei flussi di cassa attesi a cui aggiungere il *terminal value* costituiva il valore effettivo della quota attribuita al socio. Di più facile determinazione risultava il calcolo degli apporti effettuati da parte del socio di minoranza nelle more della proposta concordataria, i quali venivano assunti così come già dettagliati nel piano. Infine, anche il valore di soddisfo in favore dei creditori veniva determinato sulla base della proposta concordataria. Nel caso pratico rappresentato, confrontando i suddetti importi, il valore



di soddisfo dei creditori di grado inferiore risultava molto superiore rispetto al valore di quanto attribuito al socio, ovviamente al netto degli apporti e conferimenti effettuati in corso di concordato. Per tale ragione è stato possibile confermare l'attestazione del concordato già espressa, in quanto lo stesso avrebbe garantito il rispetto dei requisiti previsti dall'art. 120-quater CCII, e dunque un trattamento non deteriore del ceto creditorio di grado inferiore rispetto a quanto attribuito al socio.



L'Unione Giovani Dottori Commercialisti di Firenze: identità sindacale, rappresentanza e visione futura

A cura del
Direttivo di UGDCEC
di Firenze

Nel giugno del 2024 si è insediato il nuovo direttivo dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Firenze, dando avvio a un mandato che fin da subito si è contraddistinto per chiarezza di indirizzo e coerenza rispetto alla funzione statutaria dell'associazione. La scelta strategica adottata dal direttivo è stata infatti netta: **concentrare l'azione sull'attività sindacale e di rappresentanza della categoria, piuttosto che su quella formativa**. Una decisione pienamente giustificata dal contesto locale, dove la formazione professionale è già efficacemente garantita dalla Fondazione dedicata, realtà strutturata e consolidata nel panorama fiorentino. In questo quadro, l'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Firenze ha inteso riaffermare il proprio ruolo naturale, così come delineato dallo statuto: **svolgere una funzione propositiva nei confronti dell'Unione Nazionale**, contribuendo alla definizione delle politiche di categoria.

Tale impostazione si inserisce perfettamente nelle finalità proprie dell'associazione, che si pone come obiettivo primario quello di facilitare l'inserimento dei giovani dottori commercialisti nella vita professionale. Un passaggio sempre più complesso, caratterizzato da dinamiche economiche, normative e tecnologiche in continua evoluzione, che richiedono strumenti di supporto adeguati e una rappresentanza capace di interpretare le nuove esigenze della categoria. Accanto a questo, l'Unione si propone di promuovere lo studio e la risoluzione di temi e problematiche inerenti alla professione, favorendo

momenti di approfondimento e confronto che possano tradursi in proposte concrete. Non meno importante è l'obiettivo di **rafforzare i legami tra i giovani professionisti**, alimentando una rete basata su amicizia, collaborazione e solidarietà: elementi fondamentali per costruire una comunità professionale coesa e resiliente.

Nel corso del primo periodo di mandato, il direttivo ha dato attuazione a questi principi attraverso iniziative di forte impatto, capaci di coniugare partecipazione e contenuto. Tra queste, l'evento del "Ring sul D.Lgs. 139" (la nostra carta costituzionale) si è affermato come un **format innovativo, orientato al confronto diretto e dinamico su tematiche di interesse per la professione**. Un'iniziativa che ha saputo coinvolgere attivamente i partecipanti, stimolando un dibattito aperto e costruttivo. L'evento ha registrato una qualificata partecipazione istituzionale, con la presenza del Presidente dell'Unione fiorentina, del Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Firenze, nonché del Presidente dell'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti, affiancati da Consiglieri Nazionali e Past President dell'Unione.

L'iniziativa ha inoltre riscosso un'ampia risonanza a livello nazionale, testimoniata dalla significativa affluenza in sala di numerosi giovani professionisti provenienti da diverse realtà territoriali del Paese, a conferma dell'interesse e dell'attenzione suscitati dai temi oggetto di confronto. Di particolare rilievo è stato anche l'evento "Educazione politica ed istituzionale", evento che ha riunito tutte le sigle

sindacali sia territoriali che nazionali, offrendo uno **spazio di dialogo e di riflessione condivisa**.

All'evento hanno partecipato i presidenti nazionali delle sigle sindacali UNGDCEC, ADC, AIDC ed ANC.

L'ultimo evento in ordine temporale è stato "Viaggio nella deontologia", un'iniziativa dedicata all'approfondimento del Codice Deontologico, considerato fondamento imprescindibile dell'attività professionale. L'incontro è stato promosso con l'obiettivo di **sensibilizzare l'intera categoria**, con particolare attenzione alle nuove generazioni, sull'**importanza del rispetto dei principi etici**. Tra i temi trattati si annoverano l'utilizzo dei social network, le relazioni con clienti, colleghi e istituzioni, nonché le possibili conseguenze disciplinari derivanti da comportamenti non conformi, comprese le relative sanzioni.

Questi momenti non rappresentano soltanto occasioni di incontro, ma veri e propri strumenti di azione sindacale, attraverso i quali l'Unione Giovani di Firenze ha potuto raccogliere istanze, elaborare proposte e consolidare il proprio ruolo di interlocutore attivo all'interno del sistema ordinistico. Nel concreto, per i propri iscritti, l'Unione ha recentemente stipulato una nuova convenzione con l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze, finalizzata a **favorire il coinvolgimento dei giovani professionisti negli incarichi conferiti dal Tribunale di Firenze**.

L'iniziativa, forse la prima in Italia, è nata con l'obiettivo di creare concrete opportunità di crescita professionale, consentendo ai colleghi più giovani di affiancare professionisti senior nell'ambito di procedure esecutive e concorsuali di particolare complessità, nonché di accedere a incarichi quali Custode giudiziario, Professionista Certificatore e componente di Organi di Controllo. A livello operativo, i giovani colleghi interessati a partecipare, potranno trasmettere alla nostra Unione la propria richiesta di adesione entro il prossimo termine del 31 maggio 2026, così da consentire la predisposizione dell'elenco dei colleghi disponibili. Il percorso intrapreso, tuttavia, non è stato privo

di ostacoli. **L'attività sindacale richiede costanza, capacità di mediazione e una visione di lungo periodo**, qualità che il direttivo ha saputo mettere in campo affrontando con determinazione le sfide incontrate. In una prospettiva futura, emerge un obiettivo di significativo rilievo, tanto sotto il profilo simbolico quanto operativo: la possibilità di riportare a Firenze, nella primavera del 2027, il Congresso Nazionale dei Giovani Dottori Commercialisti, un evento in grado di convogliare nella nostra città circa 1.000 Colleghi (giovani) provenienti da tutta Italia. Un traguardo che, alla luce dell'impegno sinora profuso e delle iniziative realizzate, appare progressivamente sempre più concreto e perseguibile.

Il ritorno del Congresso Nazionale rappresenterebbe non solo un riconoscimento del lavoro svolto, ma anche un momento di forte valore identitario per la comunità professionale fiorentina. Un evento capace di mettere al centro il contributo dei giovani professionisti, valorizzandone competenze, idee e capacità organizzativa.

L'immagine evocata dall'espressione "certi amori fanno dei giri immensi ma poi ritornano" ben sintetizza il significato di questo possibile ritorno: un legame profondo con la propria città e con la propria storia, che si rinnova attraverso l'impegno e la partecipazione attiva.

In conclusione, l'esperienza del direttivo insediatosi nel 2024 rappresenta un esempio concreto di come l'Unione Giovani possa interpretare in modo moderno ed efficace il proprio ruolo, ponendosi come punto di riferimento per i giovani dottori commercialisti e contribuendo attivamente al rafforzamento della rappresentanza di categoria. Firenze si conferma così non solo culla di tradizione, ma anche laboratorio di innovazione e di crescita per la professione, in un equilibrio dinamico tra identità e futuro.

Ad maiora.



Alla scoperta dell'Accademia della Crusca: cultura, storia e lingua italiana

Lo scorso 28 marzo il Comitato Cultura dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Firenze ha promosso una visita all'Accademia della Crusca, una delle più autorevoli istituzioni culturali del nostro paese, dedicata allo studio e alla tutela della lingua nazionale.



L'iniziativa ha registrato una partecipazione particolarmente significativa, coinvolgendo oltre cinquanta tra iscritti e rispettivi familiari, a testimonianza dell'interesse crescente che le attività culturali continuano a suscitare all'interno del nostro ordine professionale. Accolti da Illustri docenti membri dell'Accademia, i **partecipanti hanno potuto conoscere da vicino la storia, le attività e il patrimonio artistico e documentario custodito nella storica sede della Villa Medicea di Castello**. Attraverso un affascinante percorso è stata ripercorsa la storia di un'istituzione fondata nel 1583 e tuttora impegnata nella ricerca linguistica, nella diffusione della cultura italiana e nella promozione della corretta conoscenza della nostra lingua. La visita ha consentito di ammirare alcuni degli ambienti più rappresentativi della storica sede della Villa Medicea di Castello, luogo ricco di storia, arte e tradizioni.

Particolare interesse ha suscitato la **biblioteca dell'Accademia**, considerata una delle più importanti al mondo per gli studi linguistici e filologici che conserva un

patrimonio librario di straordinario valore, costituito da migliaia di volumi, manoscritti, edizioni rare e opere specialistiche dedicate in particolare alla **storia della lingua italiana**. Un patrimonio che rappresenta un punto di riferimento per studiosi e ricercatori provenienti da tutto il mondo e che testimonia il ruolo centrale svolto dall'Accademia nella conservazione e nella valorizzazione della cultura nazionale. Durante la visita è stato possibile immergersi nella celebre **Sala delle Pale**, senza dubbio uno dei luoghi più suggestivi dell'intero percorso. Ancora oggi utilizzata per le riunioni del Collegio accademico, la sala deve il proprio nome alle oltre centocinquanta pale lignee esposte alle pareti, antichi stemmi personali degli accademici che fecero parte della Crusca tra il Cinquecento e il Settecento.



Queste pale da fornaio, interamente realizzate in legno e originariamente utilizzate per infornare e sfornare il pane, sono state trasformate in raffinati emblemi simbolici che raccontano l'identità culturale e intellettuale dei loro proprietari.

Le pale derivano dagli strumenti utilizzati tradizionalmente per la lavorazione del pane e richiamano la **metafora fondativa dell'Accademia**: separare la “buona farina” dalla “crusca”, ovvero distinguere e valorizzare gli elementi più nobili e significativi della lingua italiana. Allo stesso modo in cui il mugnaio seleziona il fior di farina eliminando le impurità, gli **studiosi della Crusca si proponevano di individuare e preservare la lingua italiana più pura e autorevole**.

In questo contesto, ogni pala rappresentava l'“impresa” personale dell'accademico, vale a dire il contributo ideale che ciascun membro intendeva offrire al lavoro collettivo dell'Accademia. Composta da tre elementi fondamentali: il nome accademico, un'immagine allegorica e un motto letterario, spesso tratto dalle opere di Dante Alighieri o di Francesco Petrarca, la pala, opera unica, esprimeva la personalità del membro che l'aveva realizzata, i propri interessi culturali e il contributo ideale offerto alla missione dell'Accademia.



Le immagini raffigurate sulle pale richiamano quasi sempre il mondo agricolo, domestico e della panificazione: spighe, sacchi di grano, mulini, forni, strumenti di lavoro e altri oggetti quotidiani assumono un significato metaforico legato allo studio, alla ricerca, alla selezione delle parole e alla costruzione del sapere linguistico. Il loro insieme costituisce un affascinante racconto collettivo, un prezioso documento della cultura umanistica, che attraversa oltre quattro secoli di storia culturale italiana.

La visita ha rappresentato **un'occasione preziosa per approfondire la conoscenza di un'istituzione che ha contribuito in modo determinante alla formazione dell'identità linguistica e culturale del nostro Paese**. L'iniziativa conferma ancora una volta l'impegno del Comitato Cultura nel promuovere momenti di incontro e di crescita che, accanto all'attività professionale, favoriscono la valorizzazione del patrimonio storico e culturale del territorio e rafforzano il senso di appartenenza alla comunità dell'Ordine.





W Webinar

LUGLIO

- 15.07 W** Il modello 730/2026
 - W** Il TFR e tassazione separata
 - W** Se l'AI non ti fa risparmiare tempo, non la stai usando bene
- 16.07 W** Il ruolo del collegio sindacale nelle PMI e le novità introdotte dal D. LGS. 47/2026
- 17.07 W** L'IVA nelle operazioni intracomunitarie e internazionali
- 21.07 W** IVA avanzato III incontro
- 22.07 W** Gli adempimenti successivi all'elaborazione della busta paga
- 23.07 W** Consulenza del lavoro innovativa: l'utilizzo professionale dell'AI e le competenze digitali
- 28.07 W** Colf e badanti: il nuovo ccnl 2026 – Cosa cambia e come prepararsi
- 29.07 W** Master telefisco compliance integrata strumenti e opportunità per i professionisti
- 30.07 W** Rinunce, transazioni e conciliazioni
- 31.07 W** Le operazioni di aggregazione degli studi professionali

AGOSTO

- 4.08 W** Adempimento di studio: privacy e antiriciclaggio
- 27.08 W** La gestione del lavoro nel settore delle cooperative I incontro

SETTEMBRE

- 2.09 W** Master telefisco: aggiornamento + caso operativo + esperto risponde online - compliance integrata
- 8.09 W** Agenzie di viaggio: la gestione degli adempimenti contabili e fiscali I incontro
 - W** IVA: principali operazioni con l'estero I incontro
 - W** Transizione 5.0 con Marco Belardi VIII incontro
- 9.09 W** Master telefisco: report di sostenibilità: guida alla redazione e alla revisione
- 11.09 W** Agenzie di viaggio: la gestione degli adempimenti contabili e fiscali II incontro
- 15.09 W** Antiriciclaggio 2026: novità normative, obblighi e adempimenti per i professionisti
- 16.09 W** Il costo del lavoro (gestione contabile - budget e rendicontazione mensile)
 - W** Master telefisco: aggiornamento + caso operativo + esperto risponde online
- 17.09 W** La gestione del lavoro nel settore delle cooperative II incontro
- 18.09 W** Holding e strutture estere: pianificazione fiscale e rischi di esterovestizione I incontro
- 22.09 W** IVA: principali operazioni con l'estero II incontro
- 23.09 W** Gli adempimenti annuali
- 25.09 W** Holding e strutture estere: pianificazione fiscale e rischi di esterovestizione II incontro
- 26.09 W** La gestione dello studio professionale I incontro
- 30.09 W** Master telefisco: gli ultimi controlli prima dell'invio delle dichiarazioni





FONDAZIONE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI FIRENZE

Partner



ALPHA
International Insurance Broker S.r.l.



BP
4U Studio
Per la crescita
del Professionista



EC Euroconference



ISTITUTO
VENDITE
GIUDIZIARIE
Firenze - Prato - Pistoia



mediolanum BANCA



Namirial
Information Technology



PASSEPARTOUT
Software e servizi gestionali



sistemi

FIRENZE



cgn



Visura

GRUPPO TECNOINVESTIMENTI



CentroStudi
EntiLocali



GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE

Il Sole

24 ORE



unoFormat
INFORMAZIONE, FORMAZIONE E CULTURA PER IL PROFESSIONISTA



Etruria
LUCE GAS



errepi
ZUCCHETTI
ToPartner PROFESSIONISTI



REVISOFT
CRISI D'IMPRESA



MOORE
Insurance and More



MEMENTO
GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE



EFFICIENZA E SICUREZZA NELLA CUSTODIA GIUDIZIARIA E NELLA VENDITA DI BENI MOBILI E IMMOBILI PER LE PROCEDURE CONCORDATARIE

AL SERVIZIO DEI CURATORI FALLIMENTARI PER LA CUSTODIA, LA PUBBLICITA' E LA VENDITA DEI COMPENDEI CONCORDATARIE

Un partner istituzionale unico, specializzato nella custodia, nella gestione completa e nella vendita strategica degli asset **MOBILI** e **IMMOBILI** della liquidazione giudiziale

I NOSTRI SERVIZI INTEGRATI

- **Custodia Immobiliare:** Sopralluoghi periodici, controllo dello stato di occupazione, incasso e gestione dei canoni di locazione, manutenzione ordinaria e straordinaria
- **Gestione Aste Telematiche:** Caricamento PVP, assistenza remota e telefonica dedicata a professionisti e utenti, portale proprietario isveg.fallcoaste.it
- **Liberazione e consegna Immobili:** Attività eseguita direttamente dal personale interno specializzato, con l'ausilio delle Forze dell'Ordine se necessario
- **Pubblicità Legale e Commerciale:** Diffusione certificata ex art. 490 cpc e campagne mirate sui principali social network istituzionali

NESSUN COSTO A CARICO DELLA PROCEDURA

OLTRE 5.000

Immobili gestiti nelle province di FI, PO e PT

OLTRE 20.000

Visite di interessati all'acquisto in un anno

SEDE LEGALE

Borgo Albizi 26
50122 Firenze
info@isveg.it

SEDE OPERATIVA

Via Poggio Bracciolini 32
50126 Firenze
Tel. 055/2340830

FILIALE PRATO E PISTOIA

Via Fratelli Giachetti 35
59100 Prato
Tel. 0574/24123