REGOLE PIÙ STABILI LA VERA INFRASTRUTTURA

Il presidente dei commercialisti, Elbano de Nuccio, è nel Financial reporting board di Efrag, l'organismo Ue che si occupa di principi contabili. La sfida dei bilanci comparabili

di ISIDORO TROVATO

Una carica europea di prestigio per rendere ancora più incisivo il ruolo della categoria in Italia. Il presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti, Elbano de Nuccio, è stato nominato, su designazione dell'Oic (Organismo italiano di contabilità), come componente del Financial reporting board di Efrag (European Financial Reporting Advisory Group). Dalla nascita dell'organismo europeo, de Nuccio è il primo esponente del Consiglio nazionale ad assumere questo ruolo.

Che cosa significa per l'Italia un seggio nel Financial Reporting Board di Efrag?

«Significa partecipare al momento in cui un principio Iasb (l'organismo internazionale responsabile dell'emanazione dei principi contabili internazionali) diventa diritto europeo. Il Regolamento 1606/2002 pone due condizioni: il principio deve dare un quadro fedele e deve essere conforme al bene pubblico Ue».



Europa
Elbano de Nuccio, presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti italiani, appena nominato all'Efrag

Arriva in una fase di forte instabilità: dazi, frammentazione geopolitica, tassi ancora volatili. Che ruolo ha l'informativa finanziaria in questo scenario?

«Un ruolo di infrastruttura. Quando le catene del valore si spezzano e i capitali diventano più selettivi, la fiducia nei numeri è un vantaggio competitivo. Un'Europa che vuole un'Unione del risparmio e degli investimenti deve offrire bilanci comparabili e leggibili. Senza informativa affidabile non c'è mercato dei capitali integrato».

Mentre lei entra nel Board, il Governo prepara la legge di bilancio 2027. Che legame vede tra i due tavoli?

«Più stretto di quanto sembri. La manovra nasce con margini ridotti: lo scostamento chiesto a Bruxelles, circa 29 miliardi nel biennio 2027–2028, va a energia e difesa, e l'Italia non è ancora uscita dalla procedura per deficit eccessivo. Con poche risorse pubbliche, la competitività dipende sempre più dal costo del capitale privato. E il costo del capitale dipende dalla fiducia nei numeri delle imprese».

In concreto, che cosa c'entra l'informativa finanziaria con la crescita?

«Un bilancio credibile riduce il premio al rischio chiesto da banche e investitori. Per una media impresa significa credito a condizioni migliori e accesso a minibond, private capital, quotazione. Principi europei chiari e proporzionati sono una politica industriale a costo zero per il bilancio dello Stato».

Che cosa chiederebbe alla manovra, guardando alla competitività?

«Tre cose. Stabilità delle regole fiscali, perché un incentivo che cambia ogni anno non orienta investimenti pluriennali. Misure per investimenti e innovazione semplici da applicare e da controllare, senza adempimenti che ne erodono il beneficio. E un sostegno alla crescita dimensionale: aggregazioni, capitalizzazione, apertura al capitale di rischio. Un tessuto di piccole imprese fatica a competere sui mercati globali».

In questo quadro, qual è il ruolo dei commercialisti?

«Strategico. Siamo il punto in cui le regole incontrano le imprese. Traduciamo i principi contabili in scelte di bilancio, gli incentivi della manovra in piani di investimento, la sostenibilità in informazioni utili per le banche. Presidiamo gli adeguati assetti organizzativi e l'emersione tempestiva della crisi. Per gran parte delle Pmi il commercialista è il primo, spesso l'unico, consulente economico».

Semplificazione e qualità dell'informativa: due obiettivi in conflitto?

«No, se si semplifica bene. La stagione aperta dal pacchetto Omnibus ha mostrato che ridurre gli oneri è legittimo, purché non si riduca l'informazione utile. Nel financial reporting vale lo stesso principio: proporzionalità per le imprese, nessuno sconto sulla rappresentazione fedele».

Con l'Omnibus molte Pmi sono uscite dagli obblighi di sostenibilità. Il tema è chiuso?

«No. È uscito l'obbligo, non la domanda di informazioni. Banche e grandi committenti continuano a chiedere dati Esg lungo la filiera. Lo standard volontario sviluppato da Efrag per le Pmi, accompagnato dal professionista, può trasformare un costo in un fattore di accesso al credito e ai mercati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Partner scientifico
Global Compact Network Italia
L'Economia del CORRIERE DELLA SERA
18.19 NOVEMBRE 26
MER 18 NOV ORE 17.00/19.00
GIO 19 NOV ORE 10.00/19.00
TRIENNALE MILANO
SALONE D'ONORE - Viale Alemagna 6
L'Economia del FUTURO®
IDEE, VISIONI E PROTAGONISTI
Esplorare le sfide di energia, intelligenza artificiale, sostenibilità
PER DARE FORMA, INSIEME, AL FUTURO.
Con la direzione scientifica di Francesca Gambarini giornalista L'Economia del Corriere della Sera.
Partecipa a L'Economia del Futuro.
IL DOMANI COMINCIA DA QUI.
INGRESSO LIBERO FINO A ESAURIMENTO POSTI
OFFICIAL PARTNER
a2a LIFE COMPANY · accenture · cdp · CONAI · CONSORZIO DI TUTELA · eni · FIERA MILANO · FINCANTIERI · human company · magis · PDG POLO DEL GUSTO · SACE · SAP · simest gruppo cdp
CORRIERE DELLA SERA
La libertà delle idee

Giuslavoristi

Patto di non concorrenza: istruzioni per l'uso

Alcune informazioni costituiscono un valore importante, talora fondamentale, per il patrimonio aziendale. È da questa esigenza che, secondo l'avvocato Giorgio Albè, Founding Partner di A&A – Albè Associati, nasce il patto di non concorrenza, lo strumento con cui le imprese cercano di proteggere conoscenze e dati strategici dopo l'uscita di un dipendente. «L'obiettivo — spiega l'avvocato — è impedire che il know-how aziendale, i dati commerciali ed economici, così come le informazioni su clienti e fornitori, vengano trasferiti a un concorrente o utilizzati per avviare un'attività in proprio».

Il patto deve essere stipulato per iscritto e prevedere un corrispettivo a favore del lavoratore. «La giurisprudenza ha chiarito che questo deve essere 'congruo'. Il punto è che non esiste una previsione legale che determini quando è tale — osserva Albè — Ai fini della congruità va considerata la durata del patto e la sua portata sia territoriale che merceologica, in considerazione della possibilità residuale di svolgere altra attività».

Il patto, inoltre, deve definire con precisione attività vietate, settori e ambito geografico, senza che il datore possa modificarli unilateralmente, così da lasciare al lavoratore la possibilità di far valere la propria professionalità. «Anche la durata è soggetta a limiti precisi: non può superare i cinque anni per i dirigenti e i tre per le altre categorie di lavoratori. Un periodo superiore, tuttavia, non rende nullo l'accordo, ma ne comporta la riduzione ai termini previsti dalla legge».

Particolarmente delicata è la definizione dell'ambito territoriale, che deve essere circoscritto in maniera chiara e puntuale. «Molto interessante è l'ordinanza del Tribunale di Milano 2 aprile 2026, n. 12435 che ha dichiarato nullo un patto che prevedeva la 'clausola di remotizzazione' precisa Albè. La disposizione, infatti, estendeva il divieto non solo alle aree in cui il lavoratore svolgeva fisicamente la propria attività, ma anche a quelle in cui questa produceva effetti. «Proprio la genericità di tali riferimenti viola il principio della determinabilità ab origine del limite». Le conseguenze della violazione del patto, del resto, possono essere rilevanti. Il datore di lavoro può chiedere il risarcimento dei danni, ma deve dimostrare sia il pregiudizio subito sia il suo ammontare. Per questo, spesso viene inserita una penale, che stabilisce preventivamente la somma dovuta in caso di inadempimento, evitando all'impresa di dover provare il danno entro l'importo pattuito.



Protagonisti
Giorgio Albè, Founding Partner di A&A – Albè Associati con sedi a Milano e Roma

Carlotta Clerici

© RIPRODUZIONE RISERVATA