



**CONSIGLIO NAZIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI**

MINISTERO DELLA GIUSTIZIA

Il Direttore Generale

FM/COO: sc

Roma, 10 aprile 2020

**Spett.le
Consiglio dell'Ordine dei dottori
commercialisti e degli esperti contabili
di Belluno
P.zza dei Martiri, 4
32100 BELLUNO**

Inviato a mezzo e-mail

Oggetto: PO 37/2020 - Mandato professionale per cessione di azienda.

Con il quesito formulato lo scorso 20 marzo, l'Ordine chiede di sapere se un iscritto, nell'ambito di un incarico professionale avente ad oggetto una business transaction relativa alla cessione di un'azienda, possa includere tra le attività oggetto del mandato anche quella di reperimento e selezione, in affiancamento al cliente, del potenziale acquirente.

Si osserva preliminarmente che per "*business transaction*" si intende una transazione d'affari, ossia una serie di attività dirette alla realizzazione e negoziazione di un'operazione commerciale (come, ad esempio, la compravendita di un'azienda o di altro bene). In tale ambito, l'intervento del commercialista può esplicarsi con diversi gradi di impegno, potendo richiedersi a questi di fornire al cliente:

- una mera assistenza contrattuale, consistente nel controllo dell'atto formale tra le parti che hanno già raggiunto accordi sostanziali o
- una vera e propria consulenza contrattuale, attraverso la redazione di pareri tecnici e giuridici di indirizzo, al fine di pervenire alla concreta impostazione del contratto di cessione e alla sua sostanziale conclusione ovvero
- entrambe le attività di assistenza e consulenza in ambito contrattuale che, fornite ad un livello massimo, possono comportare, da parte del professionista, la scelta dell'impostazione del contratto e la sua formale stesura nonché prevedere la sua partecipazione alle trattative, sino all'individuazione della possibile controparte. Tali attività, infatti, si possono esplicare sia in sede di trattazione e stipulazione di contratti, atti e scritture private, sia con riferimento ad ogni altra prestazione connessa a specifici contratti.

Ciò premesso, con riferimento al caso segnalato, si evidenzia che l'attività di reperimento e selezione di potenziali acquirenti ben può rientrare tra le prestazioni di cui all'art. 1 co. 1 dell'Ordinamento

Professionale¹ non costituendo, in alcun modo, attività di intermediazione (attività, peraltro, non consentita agli iscritti per espressa previsione di legge e deontologica²). Infatti, a differenza del mediatore, che è una figura indipendente dalle parti e il cui compito consiste nel fare incontrare domanda e offerta, il professionista:

- conduce l'attività di reperimento e selezione dei potenziali clienti su espresso incarico del cliente e per suo conto,
- non percepisce provvigioni da entrambe le parti per la conclusione dell'affare ma riceve un compenso esclusivamente dal cliente cui ha fornito tale prestazione.

In tal senso e a conferma di quanto appena osservato, infatti, si evidenzia che nell'incarico viene espressamente precisato che l'attività di reperimento e selezione del potenziale acquirente viene svolta in affiancamento al cliente, e che per tale prestazione il professionista maturerà non una provvigione ma un compenso professionale per la consulenza svolta a favore di questi.

Con i migliori saluti.

Francesca Maione



¹ Il Decreto Legislativo n. 139 del 28 giugno 2005 riconosce all'iscritto nell'Albo competenza specifica in economia aziendale e diritto d'impresa e, comunque, nelle materie economiche, finanziarie, tributarie, societarie ed amministrative.

² Vd. art. 4, co. 1, lett. c), del D.lgs. n. 139 del 28 giugno 2005 che nello stabilire l'incompatibilità tra l'esercizio della professione con quello, anche non abituale e non prevalente, di attività d'impresa per conto proprio, ricomprende in tale ambito anche l'attività di intermediazione. Le "Note interpretative della disciplina dell'incompatibilità di cui all'art. 4 del D.lgs. n. 139/2005" (informativa CNDCEC n. 26/2012) chiariscono che l'attività di intermediazione include ogni forma di mediatore. Anche il Codice deontologico della Professione (art. 43) vieta ogni forma di intermediazione che possa pregiudicare l'indipendenza e l'obiettività del professionista.