

La due diligence per il settore retail

di Marco Capra e Massimo Buongiorno*

Proseguendo con gli approfondimenti in ordine ai differenti aspetti della due diligence, nel presente lavoro si cercherà di porre l'attenzione su un'area di indagine molto importante relativa alle problematiche sulle attività commerciali. Si può definire la due diligence retail come il procedimento tramite il quale si verifica il corretto assolvimento degli adempimenti amministrativi e lo status gestionale. Sotto altro profilo, risulta essere un ottimo strumento per l'analisi di compendi aziendali da acquisire. Una particolare attenzione deve essere attribuita alle recenti novità entrate in vigore in materia di "Licenza Commerciale".

Funzioni e articolazione della due diligence retail

In un'ottica generale, la due diligence è un processo organizzato di indagine finalizzato ad assumere le necessarie informazioni per verificare se esistono le condizioni per raggiungere un determinato obiettivo.

Nello specifico, la due diligence retail viene effettuata principalmente allo scopo di:

- ➔ verificare la gestione tecnica, economica e legale del ramo d'azienda commerciale;
- ➔ verificare l'assolvimento degli adempimenti amministrativi nella gestione delle attività commerciali, compresa l'apertura della stessa, analizzando le procedure di richiesta di autorizzazioni e certificazioni;
- ➔ verificare e rilevare la presenza della documentazione necessaria per l'attività commerciale.

Nell'elaborazione di una due diligence retail, il focus è incentrato sulla richiesta ed ottenimento delle autorizzazioni e delle certificazioni necessarie per l'apertura dell'attività commerciale e per il corretto mantenimento delle stesse nel corso del tempo.

Il principale obiettivo della verifica è l'acquisizione di informazioni in ordine:

Le informazioni da acquisire	
✓	Ai contratti.
✓	Alle licenze e certificati.
✓	Alla privacy.
✓	Alla sicurezza.
✓	Ai dipendenti.

L'intervento, di regola, si articola in alcune fasi logico-cronologiche:

Fasi della due diligence retail	
Fase 1	Reperimento della contrattualistica.
Fase 2	Verifica delle concessioni e autorizzazioni.
Fase 3	Ottenimento e controllo/idoneità dei certificati.
Fase 4	Ottenimento informazioni relative all'attività con accesso presso gli Enti
Fase 5	Verifica situazione Inps / Inail dei dipendenti.
Fase 6	Verifica adeguamento e rispetto della normativa in materia di sicurezza.
Fase 7	Verifica adeguamento e rispetto della normativa in materia di privacy.
Fase 8	Verifica autorizzazioni dell'Agenzia delle Dogane (Eventuale).
Fase 9	Verifica dell'esistenza di altra documentazione necessaria.

Le attività di verifica, al solito, devono essere condotte con rigore, atteso che lo svolgimento e l'esito della due diligence possono impattare significativamente sulla transazione (se la verifica è nell'ambito di

* M. Capra, Dottore commercialista e Revisore legale, Partner CDR & Associati; M. Buongiorno, Docente di Finanza straordinaria - Università Bocconi

un'operazione straordinaria), ovvero debbono porre rimedio ad eventuali punti di debolezza (se la verifica è di *compliance* interna).

La *due diligence* prevederà:

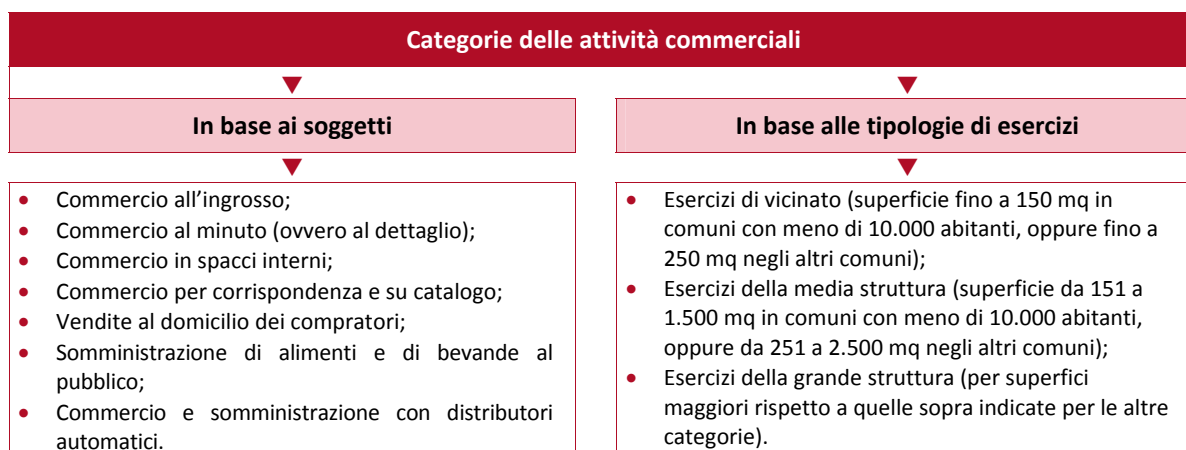
- ➔ la richiesta in forma scritta della documentazione e delle informazioni necessarie (offrendo alla controparte, eventualmente, copia della *check list*);
- ➔ lo svolgimento di interviste - sintetizzate in opportuni *report* - con gli esponenti aziendali ed i consulenti;
- ➔ l'analisi delle carte di lavoro;
- ➔ l'analisi di eventuali documenti di *due diligence* già esistenti;
- ➔ il coordinamento con altri *team* coinvolti nella *due diligence* (in particolare, per le tematiche fiscali, legali e giuslavoristiche), onde ottimizzare la gestione delle informazioni.

Particolarmente utili si rivelano, generalmente, i colloqui con i professionisti del *target*, nonché l'esame della documentazione a questi riferibile, poiché, per un verso, si acquisiscono le informazioni di cui sono in possesso, per altro verso, si comprendono meglio gli elementi di fatto e di diritto a base delle operazioni aziendali.

Il perimetro delle aziende interessate

Le aziende interessate, come è ovvio, coincidono con il settore del commercio; in proposito, è utile riferirsi alla categorizzazione prevista dall'attuale normativa (D.Lgs. n.114/98 in vigore dal 24 aprile 1999).

A seconda dei soggetti, le attività commerciali si possono raggruppare nelle seguenti categorie:



La verifica della correttezza degli adempimenti e della corrispondenza dei dati effettivi con quelli rappresentati

In sintesi, la verifica della documentazione di ogni attività commerciale deve schematicamente essere condotta tramite il reperimento e l'analisi della seguente documentazione:

Contrattualistica	Ente competente al rilascio
Contratto locazione immobile	Controparte
Convenzione	Controparte
Contratto affitto/cessione ramo d'azienda	Controparte
Contratto <i>Franchising</i>	Controparte
Contratto di gestione a terzi dell'attività comm.	Controparte
Contratti locazione foresterie	Controparte
Contratti vari/vigilanza/pulizie/ecc.	Controparte
Contratti utenze luce, gas, telefono, ecc.	Controparte
Assicurazioni	Controparte
Fidejussioni/Cauzioni/Caparre	Controparte

Concessioni / Autorizzazioni	Ente competente al rilascio
Concessione edilizia/Dia/Scia/abitabilità/ destinazione d'uso commerciale	Comune
Verifica impatto ambientale	Asl / Regione / Provincia
Vincoli "Belle Arti"	Comune / Regione / Soprintendenza
Mod. Com1	Comune
Mod. Com2	Comune
Mod. Com4 b	Comune
Autorizzazione sanitaria somministrazione alimenti	Asl
Accesso disabili	Asl
Autorizzazioni insegne/tende	Comune
Denuncia inizio attività per rifiuti solidi urbani	Comune

Certificati	Ente competente al rilascio
Certificato prevenzione incendi	Vigili del fuoco
Certificato Asl conformità impianti elettrici e messa a terra	Asl
Certificato Asl rispetto normative igienico sanitarie	Asl
Nulla-osta di impatto acustico / dichiarazione non utilizzo macchinari	Asl
Verifica idoneità impianto ascensori	Asl / Ispel
Verifica idoneità / conformità impianto climatizzazione	Ditte costruttrici
Verifica idoneità impianto elettrico (Certificato. conformità L. n.46/90 ecc.)	Ditte costruttrici

CCIAA / AE	Ente competente al rilascio
Modello UL + IVA per apertura Unità Locale	Cciaa / Agenzia delle Entrate

Dipendenti	Ente competente al rilascio
Iscrizione Inps	Inps
Iscrizione Inail	Inail
Contratto lavoro	-
Documenti lavoro	-

Sicurezza	Ente competente al rilascio
Nomina responsabile sicurezza ex D.Lgs. n.626/94	-
Nomina responsabile lavoratori	-
Nomina addetto primo soccorso	-
Nomina responsabile evacuazione in caso di incendio	-
Piano di prevenzione rischi	-

Privacy	Ente competente al rilascio
Informativa clienti / fornitori	-
Atto nomina degli incaricati	-
Atto nomina responsabile parole - chiave	-
Adeguamento misure minime di sicurezza	-
Relazione sulle misure minime di sicurezza adottate	-
DPS	-

Agenzie delle Dogane	Ente competente al rilascio
Richiesta/autorizzazione regime <i>duty-free</i>	Agenzia delle Dogane
Fidejussione per diritti doganali	Agenzia delle Dogane

Varie	Ente competente al rilascio
Modd. Siae	Siae
Modd. Scf	Scf
Iscrizione Conai	Conai
Misuratore fiscale	Agenzia delle. Entrate
Registro dei corrispettivi	-
Certificati Cites	Uffici. Cites

È il caso di precisare che la superiore schematizzazione deve essere adeguata al singolo caso in analisi, anche per tenere conto delle particolarità locali.

La verifica della “Licenza Commerciale”

Elemento centrale, nella *due diligence retail*, è l'accertamento della regolarità dell'azienda dal punto di vista amministrativo. La “licenza commerciale” era, generalmente, rappresentata dal *cd.* modello COM.

In proposito, è utile segnalare che la disciplina è stata recentemente oggetto di profonde modifiche.

In particolare, l'art.49, co.4-*bis* e 4-*ter*, del D.L. n.78/10 (L. n.122/10) ha riformulato l'art.19 della L. n.241/90, sostituendo alla dichiarazione di inizio attività (*cd.* “Dia”) la nuova segnalazione certificata di inizio attività (*cd.* “Scia”), avente la funzione di rimpiazzare ogni atto di autorizzazione, licenza, concessione (non costitutiva), permesso o nulla osta, incluse le domande per l'iscrizione in Albi o Ruoli richiesti per l'esercizio di attività imprenditoriali, commerciali o artigianali il cui rilascio dipenda esclusivamente dall'accertamento dei requisiti e presupposti di legge o di atti amministrativi, e non sia previsto alcun limite specifico, contingente o specifici strumenti di programmazione settoriale per il rilascio (salvo per alcune precise eccezioni previste dalla normativa stessa).

Con la Scia, l'attività può essere iniziata immediatamente dalla data di presentazione della “segnalazione” all'Amministrazione competente, la quale deve, invece, procedere alla verifica della “segnalazione” stessa e della documentazione (dichiarazioni, certificazioni, ecc.) posta a corredo e, in caso di assenza dei requisiti e dei presupposti di legge, inibire la prosecuzione dell'attività, fatto salvo la regolarizzazione della stessa entro il termine che vorrà concedere.

La segnalazione certificata di inizio attività è stata oggetto di chiarimenti ministeriali, volti a definirne l'ambito applicativo. In particolare, si segnala che con la nota n.1772 del 12 novembre 2010, il Ministero per la Semplificazione Normativa ha fornito chiarimenti in merito alla documentazione che deve essere allegata alla “segnalazione” al momento della sua presentazione allo Sportello unico per le attività produttive (Suap) competente (in proposito, ci si riferisce all'art.5, co.3, del DPR n.160/10, che prevede che la Scia sia presentata allo Sportello unico per le attività produttive corredata da tutte le dichiarazioni, le attestazioni, le asseverazioni, nonché dagli elaborati tecnici di cui all'art.19, co.1 della L. n.241/90).

L'efficacia della *due diligence* in ordine ai rischi

Nelle verifiche di *compliance* interna, la *due diligence* è tesa ad individuare ed eliminare le criticità: in tale senso, è generalmente di grande efficacia. Nelle operazioni straordinarie (generalmente, nelle acquisizioni), al solito, la regolamentazione dipende dall'equilibrio tra le parti: l'acquirente vorrà che l'esito della *due diligence* non limiti le garanzie, mentre il venditore cercherà di far discendere dalle indagini una sorta di manleva parziale o generale. Nella prassi, usualmente non si concedono garanzie specifiche, giacché il rilievo di irregolarità insanabili porta alla rottura delle trattative.

In definitiva la *due diligence retail* è un'attività necessaria nella maggior parte delle operazioni straordinarie che abbiano ad oggetto aziende commerciali. Lo svolgimento di tale attività permette di fare emergere rischi impliciti inerenti la presenza di fattori potenzialmente in grado di generare oneri futuri in capo al potenziale acquirente od investitore ovvero in capo al *target*, nonché di individuare irregolarità insanabili, che inducono all'abbandono del *deal*. Nelle imprese commerciali di media/grande dimensione o articolate su più punti vendita, la *due diligence* è un processo periodico, di *compliance*.