
Estratto

Estratto da un prodotto in vendita su **ShopWKI**, il negozio online di Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria professionale, del software, della formazione e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM, Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



Wolters Kluwer

PARTE I ARCHITETTURA DELLA DUE DILIGENCE

1. AMBITO, DEFINIZIONI E PROCESSO DI DUE DILIGENCE

di Marco Fazzini

1.1.	Oggetto e finalità della due diligence	5
1.1.1.	Funzione informativa e funzione decisionale	5
1.1.2.	<i>Output</i> attesi e livelli di sintesi	6
1.1.3.	Limiti di affidamento e implicazioni operative	7
1.2.	Incarico e set informativo	9
1.2.1.	Composizione del <i>deal team</i>	9
1.2.2.	Setup dell'incarico e definizione dei <i>deliverable</i>	10
1.2.3.	<i>Data room</i> e regole di gestione documentale	14
1.2.4.	Richieste, Q&A e interviste con tracciabilità delle risposte	17
1.3.	Coordinamento ed esecuzione del lavoro	18
1.3.1.	<i>Issue list</i> e disciplina di aggiornamento	19
1.3.2.	Reporting progressivo e comunicazioni al committente	20
1.3.3.	<i>Milestone, gate</i> di avanzamento e gestione delle <i>escalation</i>	20
1.3.4.	<i>Site visit</i> e <i>walkthrough</i>	22
1.3.5.	Utilizzo dell'intelligenza artificiale	23
1.4.	<i>Output</i> e cautele	24
1.4.1.	<i>Executive summary</i> e report analitico	24
1.4.2.	Gradi di evidenza e gestione delle incongruenze	25
1.4.3.	Informazioni mancanti e contenuti condizionati	26
1.4.4.	Confini con <i>audit</i> contabile, perizia e valutazione ...	28
1.4.5.	Presidi di responsabilità professionale e cautele redazionali	30

2. RISK-BASED DUE DILIGENCE, MATERIALITÀ, PERIMETRO E PRIORITÀ DI ANALISI

di Marco Fazzini

2.1.	Perché una due diligence <i>risk-based</i>	39
2.1.1.	Vincoli di tempo, costi e accesso informativo	41
2.1.2.	Rischio del business e rischio dell'operazione	42
2.2.	La materialità come criterio di selezione	43
2.2.1.	Materialità economica, operativa e di <i>enforcement</i> ...	43
2.2.2.	Materialità dipendente dal committente e dalla struttura dell'operazione	44
2.3.	Definizione del perimetro e del livello di approfondimento	45

Sommario

2.3.1.	Perimetro giuridico ed economico-operativo	46
2.3.2.	Perimetro temporale e intervalli di rilevanza del rischio	48
2.3.3.	Analisi estesa, mirata e <i>issue-driven</i>	49
2.4.	Priorità e governo delle interdipendenze.....	50
2.4.1.	<i>Driver</i> di valore e vulnerabilità come base della prioritizzazione	51
2.4.2.	<i>Risk register, ownership</i> dei rischi e criteri di escalation	51
2.4.3.	Collegamenti tra aree e lettura integrata	54
2.5.	<i>Risk map</i> e presidi decisionali	55
2.5.1.	Struttura della <i>risk map</i>	55
2.5.2.	Azioni raccomandate e requisiti informativi minimi	57
2.5.3.	Assunzioni critiche e residui informativi.....	58

3. DALLA DUE DILIGENCE ALLE DECISIONI ECONOMICHE DEL DEAL

di Marco Fazzini

3.1.	Rilevanza economica dei rilievi	63
3.2.	Il trattamento dei rilievi	64
3.2.1.	Prezzo, aggiustamenti e meccanismi di definizione del corrispettivo	65
3.2.2.	Presidi economici successivi al <i>closing</i>	69
3.2.3.	W&I e strumenti di <i>risk transfer</i>	71
3.2.4.	Remediation <i>pre-closing</i> e condizioni al <i>closing</i>	72
3.2.5.	Il periodo tra <i>signing</i> e <i>closing</i> come finestra di rischio	74
3.3.	<i>Decision map</i> e tracciabilità delle scelte	75
3.3.1.	Struttura e funzione della <i>decision map</i>	76
3.3.2.	Coerenza tra rilievo, impatto, opzione e decisione... ..	78
3.3.3.	Punti aperti e contenuto condizionato nei <i>deliverable</i> decisionali	79

4. IL POST-CLOSING: INTEGRAZIONE, REMEDIATION E MONITORAGGIO DEL RISCHIO

di Marco Fazzini

4.1.	Eredità della due diligence e impostazione della fase <i>post-closing</i> ..	83
4.1.1.	Punti aperti, assunzioni rilevanti e priorità iniziali...	83
4.1.2.	<i>Governance</i> , responsabilità e flussi informativi	85
4.2.	Piano di <i>remediation</i>	85
4.2.1.	Sequenziamento delle azioni, responsabilità e disciplina di chiusura	85

4.2.2.	Gestione dei residui e <i>claim documentation</i>	87
4.3.	Monitoraggio e aggiornamento delle assunzioni di rischio	89
4.3.1.	<i>Risk register</i> nella fase <i>post-closing</i> e regole di aggiornamento	89
4.3.2.	Gestione degli scostamenti	91

5. VENDOR DUE DILIGENCE

di Marco Fazzini

5.1.	Funzione e logica della vendor due diligence	95
5.2.	Committente, destinatari e gestione della <i>reliance</i>	96
5.3.	Indipendenza, perimetro e limiti informativi	98
5.4.	Utilizzo da parte dell'acquirente	99

6. CONTESTI APPLICATIVI E ADATTAMENTI METODOLOGICI

di Marco Fazzini

6.1.	Condizioni operative e adattamenti metodologici	105
6.2.	La due diligence nei processi competitivi	106
6.3.	La due diligence nelle operazioni di <i>carve-out</i>	107
6.4.	La due diligence per l'acquisizione di una partecipazione di minoranza	109
6.5.	La due diligence in situazioni di <i>distress</i>	110
6.6.	La due diligence nelle operazioni <i>cross-border</i>	111
6.7.	La due diligence nelle operazioni tra parti correlate	114

PARTE II

DUE DILIGENCE SULLE AREE FUNZIONALI E DI RISCHIO RICORRENTE

7. BUSINESS DUE DILIGENCE

di Marco Fazzini

7.1.	Oggetto, perimetro e impostazione del lavoro	121
7.1.1.	Funzione della business due diligence e criteri di lettura	121
7.1.2.	Confini con la due diligence finanziaria e delle Operations	122
7.1.3.	Fonti informative, qualità dei dati e limiti	124
7.2.	Modello di business, mercato e posizionamento competitivo ...	126
7.2.1.	Proposta di valore, segmenti e logica economica	127
7.2.2.	Mercato rilevante, dinamiche competitive e fattori di discontinuità	127

Sommario

7.2.3.	Posizionamento, <i>pricing</i> e fattori di difendibilità	128
7.3.	Qualità dei ricavi e rischi commerciali	129
7.3.1.	Concentrazione, stabilità e relazioni con i clienti	129
7.3.2.	Canali, intermediari e rischi di accesso al mercato ...	130
7.3.3.	Termini commerciali, scontistica e fattori di degradazione del margine	131
7.3.4.	Dipendenze da persone chiave e trasferibilità delle relazioni commerciali	132
7.3.5.	Redditività per segmento e canale	132
7.4.	Processo commerciale e disciplina di <i>execution</i>	135
7.4.1.	<i>Pipeline</i> , ciclo di vendita e tassi di conversione	136
7.4.2.	Disciplina di <i>pricing</i> e gestione delle deroghe	137
7.4.3.	Incentivi commerciali e rischi di condotte opportunistiche	138
7.5.	Piano industriale e verifica delle <i>assumptions</i>	139
7.5.1.	Normalizzazione dei risultati storici	139
7.5.2.	<i>Assumptions</i> e riscontri disponibili	140
7.5.3.	Scostamenti tra risultati storici e obiettivi	140

8. FINANCIAL DUE DILIGENCE

di Marco Fazzini

8.1.	Funzione e inquadramento della financial due diligence	145
8.1.1.	Rilevanza nel processo decisionale	146
8.1.2.	Differenza con <i>audit</i> , valutazione e altre attività di due diligence	147
8.1.3.	Set informativo minimo e livelli di evidenza	149
8.2.	Rappresentazione economica del business	150
8.2.1.	Confini e dipendenze nell'acquisizione di società appartenenti a gruppi	151
8.2.2.	Operazioni di <i>carve-out</i> e qualità dell'informazione ..	152
8.2.3.	Rapporti intercompany e <i>transfer pricing</i>	154
8.3.	Qualità dell'informazione e rischi di rappresentazione	156
8.3.1.	Robustezza dei processi contabili e affidabilità dei dati	157
8.3.2.	Politiche contabili, stime e discontinuità informative	158
8.3.3.	<i>Cut-off</i> , competenza economica e rappresentazione temporale dei risultati	159
8.3.4.	Riconciliazioni chiave e gestione delle incongruenze ..	160
8.4.	Performance economica e EBITDA	162
8.4.1.	Rappresentazione dei ricavi	162
8.4.2.	Margini economici e relativi <i>driver</i>	165

8.4.3.	L'EBITDA	170
8.4.4.	L'EBITDA secondo la prassi nazionale e il CNDCEC	171
8.4.5.	EBITDA nella prassi internazionale e nei Quality of Earnings report	176
8.4.6.	La normalizzazione: da EBITDA <i>reported</i> a EBITDA <i>adjusted</i>	178
8.4.6.1.	Eliminazione delle componenti non ricorrenti.....	179
8.4.6.2.	Compensi degli amministratori e <i>benefit</i>	181
8.4.6.3.	Normalizzazione dei rapporti economici infragruppo.....	182
8.4.6.4.	Aggiustamenti di <i>run-rate</i>	183
8.4.6.5.	Piani di incentivazione basati su strumenti finanziari.....	183
8.4.6.6.	Effetti dell'IFRS 16 e coerenza con i multipli di mercato	184
8.4.6.7.	Aggiustamenti per la configurazione operativa a regime	185
8.4.6.8.	Rappresentazione delle rettifiche attraverso il <i>bridge</i>	186
8.5.	Capitale circolante e cash conversion	188
8.5.1.	Dinamica del capitale circolante.....	188
8.5.2.	Crediti commerciali: qualità e rischi di realizzo	192
8.5.3.	Rimanenze: criteri di valorizzazione e rischi di obsolescenza.....	194
8.5.4.	Debiti commerciali e condizioni di pagamento	197
8.6.	Posizione finanziaria netta.....	199
8.6.1.	Definizione della PFN e componenti di base.....	200
8.6.2.	<i>Debt-like items</i> e aree controverse.....	203
8.6.3.	TFR, TFM e fondi di natura retributiva.....	205
8.6.4.	Leasing, <i>factoring</i> e strumenti ibridi.....	206
8.6.5.	Struttura qualitativa del debito finanziario	208
8.6.6.	Verifica della PFN alla data di riferimento.....	209
8.7.	Investimenti e Capex	211
8.7.1.	Capex di mantenimento e di crescita.....	211
8.7.2.	Sotto-investimento e <i>backlog</i>	212
8.7.3.	Verifica del Capex in sede di due diligence	213
8.8.	Rischi fuori bilancio e passività potenziali	215
8.8.1.	Fondi rischi e congruità degli accantonamenti.....	215
8.8.2.	Contenziosi: identificazione e trattamento negoziale..	217
8.8.3.	Garanzie, impegni onerosi e passività non allocate ..	218
8.8.4.	Eventi successivi e discontinuità rilevanti	220

Sommario

8.9.	<i>Output</i> finali e tracciabilità decisionale	221
8.9.1.	Quality of earnings e EBITDA adjusted.....	222
8.9.2.	<i>Bridge</i> tra EBITDA <i>adjusted</i> e flusso di cassa	223
8.9.3.	Dall'Enterprise Value all'Equity Value.....	225
8.9.4.	<i>Target working capital</i> e impatto sull'Equity Value ...	227
8.9.5.	<i>Issue list</i> finanziaria: struttura, prioritizzazione e punti condizionati.....	229

9. DUE DILIGENCE FISCALE

di Enrico Holzmueller

9.1.	Funzione, limiti e collocazione sistematica della due diligence fiscale.....	235
9.2.	Perimetro e classificazione delle operazioni.....	236
9.3.	Fonti normative, di prassi e giurisprudenziali di riferimento	237
9.4.	Pianificazione dell'attività e richiesta di documenti	239
9.5.	Mappatura delle annualità aperte e dei procedimenti in corso ..	241
9.6.	Analisi dei principali rischi per area impositiva.....	242
9.7.	Tax assets, posizioni soggettive e continuità dei valori fiscali.....	244
9.8.	Operazioni straordinarie, riorganizzazioni e profili antiabuso ...	245
9.9.	Profili internazionali e transfrontalieri	246
9.10.	Tax litigation, riscossione e strumenti deflativi	247
9.11.	Profili penal-tributari e responsabilità dell'ente.....	248
9.12.	Governance fiscale e presidi organizzativi del rischio tributario	248
9.13.	Profili fiscali della crisi d'impresa.....	250
9.14.	Imposte dirette.....	251
9.14.1.	Esame di IRES e IRAP.....	251
9.14.2.	Competenza, inerenza e documentazione dei componenti reddituali.....	252
9.14.3.	Oneri finanziari, operazioni infragruppo e struttura del debito.....	253
9.14.4.	Plusvalenze, <i>participation exemption</i> e regimi agevolativi	254
9.15.	IVA.....	255
9.16.	Ritenute, payroll e fiscalità del lavoro	257
9.17.	Forma dell'operazione e allocazione del rischio fiscale	258
9.18.	Cessione d'azienda, certificato fiscale e responsabilità del cessionario	260
9.19.	La tax due diligence: <i>workflow fiscale</i> , <i>findings</i> e <i>report</i>	262
9.19.1.	Avvio della tax due diligence	262
9.19.2.	Gestione della <i>data room</i> fiscale e Q&A	263
9.19.3.	<i>Tax risk matrix</i> e classificazione dei <i>findings</i> fiscali....	266
9.19.4.	Quantificazione dell'esposizione fiscale.....	270

9.19.5.	Gross exposure ed expected exposure	272
9.19.6.	Dal <i>tax finding</i> alla protezione contrattuale	274
9.19.7.	Struttura del tax due diligence report	276
9.19.8.	<i>Tax remediation</i> successiva al <i>closing</i>	278

10. DUE DILIGENCE LEGALE

di Giovanni Passagnoli (10.1.) e Alessandro Marchini (10.2.)

10.1.	La due diligence nel procedimento di acquisizione societaria....	283
10.1.1.	Considerazioni introduttive	283
10.1.2.	L'acquisizione societaria: dalla lettera di intenti, al <i>sale and purchase agreement</i> , al <i>closing</i>	285
10.1.3.	Funzione strategica della due diligence legale	289
10.1.4.	Il regolamento della due diligence e la check list	292
10.1.5.	Il report e l' <i>executive summary</i>	294
10.1.6.	Oltre la partizione tra due diligence contabile, fiscale e legale.....	295
10.2.	L'oggetto della due diligence civile e contrattuale	296
10.2.1.	Informazioni societarie	301
10.2.2.	Patrimonio sociale.....	306
10.2.3.	Proprietà industriale.....	307
10.2.4.	Autorizzazioni e concessioni rilasciate dalla PA.....	312
10.2.5.	Contratti.....	314
10.2.6.	Contratti di finanziamento e garanzie	317
10.2.7.	<i>Compliance</i>	320
10.2.8.	Concorrenza	327
10.2.9.	Contenzioso ordinario ed arbitrale	331
10.2.10.	Sintesi delle verifiche.....	334

11. DUE DILIGENCE GIUSLAVORISTICA

di Gian Luca Pinto

11.1.	Osservazioni generali	341
11.2.	Verifica della contrattualistica.....	342
11.3.	Rapporti di lavoro subordinato a tempo indeterminato.....	343
11.4.	Rapporti di lavoro subordinato a tempo determinato.....	345
11.5.	Rapporti di lavoro a tempo parziale. Il lavoro supplementare e straordinario	350
11.6.	Contratto di lavoro intermittente	351
11.7.	Somministrazione di lavoro ed appalto	354
11.8.	Apprendistato	360
11.9.	Lavoratori autonomi che svolgono attività di consegna di beni per conto terzi attraverso piattaforme digitali	362

Sommario

11.10.	Rapporti di lavoro autonomo: partite IVA, contratti di collaborazione coordinata e a progetto, associazioni in partecipazione e rapporti di agenzia	363
11.11.	La contrattazione collettiva	370
11.12.	Valutazione dei contenziosi pendenti e potenziali.....	371
11.13.	Riferimenti bibliografici.....	372

12. MODELLO EX D.LGS. N. 231/2001 E RESPONSABILITÀ DELL'ENTE

di Marco Fazzini

12.1.	Rilevanza del modello <i>ex</i> D.Lgs. n. 231/2001 in sede di due diligence	377
12.2.	Il modello organizzativo come oggetto di verifica	377
12.2.1.	Esistenza, adozione e aggiornamento del modello ...	378
12.2.2.	Design del modello: mappatura dei rischi e protocolli	380
12.2.3.	Implementazione del modello	382
12.2.4.	Funzionamento del sistema	384
12.3.	Procedimenti penali e indagini in corso.....	386
12.4.	Output: <i>risk map</i> e implicazioni per il <i>deal</i>	389

13. GOVERNANCE, ASSETTI ORGANIZZATIVI E PROFILO REGOLATORIO

di Marco Fazzini

13.1.	Rilevanza della governance ai fini della due diligence	395
13.2.	Poteri, deleghe e flussi decisionali.....	396
13.2.1.	Struttura degli organi e distribuzione dei poteri	396
13.2.2.	Deleghe e <i>decision rights</i>	398
13.2.3.	Flussi informativi, <i>escalation</i> e tracciabilità delle decisioni.....	400
13.2.4.	Comitati endoconsiliari.....	402
13.3.	Presidi di controllo.....	403
13.3.1.	Segregazione dei compiti e controlli di processo	404
13.3.2.	Funzioni di controllo e indipendenza organizzativa.	404
13.3.3.	Evidenze di funzionamento e disciplina della <i>remediation</i>	405
13.4.	Vincoli autorizzativi e profilo regolatorio	407
13.4.1.	Titoli abilitativi e condizioni di permanenza o trasferibilità.....	407
13.4.2.	Rapporti con le autorità di vigilanza.....	409
13.4.3.	Scadenze, rinnovi e obblighi ricorrenti	410
13.5.	Output: <i>governance snapshot</i> e implicazioni per il <i>deal</i>	412

PARTE III
DUE DILIGENCE SU ASSET, VINCOLI E FATTORI DI EXECUTION

14. DUE DILIGENCE SUGLI ASSET MATERIALI

di Marco Fazzini

14.1.	Scopo e perimetro della due diligence sugli asset materiali	419
14.2.	Mappa degli asset e criteri di materialità.....	420
14.3.	Immobili	421
14.3.1.	Titolarità e vincoli di utilizzo	421
14.3.2.	Stato manutentivo e conformità.....	422
14.3.3.	Implicazioni per il <i>deal</i>	424
14.4.	Impianti e macchinari.....	426
14.4.1.	Capacità, affidabilità e resilienza del processo produttivo.....	426
14.4.2.	Stato manutentivo, sicurezza e ricambi.....	427
14.4.3.	Implicazioni sul <i>deal</i>	428
14.5.	<i>Asset</i> condotti in leasing e noleggio a lungo termine	429
14.6.	Impatto economico dei risultati della due diligence sugli <i>asset</i> materiali	431
14.7.	Come leggere e utilizzare il report sugli <i>asset</i> materiali	432

15. DUE DILIGENCE SUGLI INTANGIBLE ASSET

di Marco Fazzini

15.1.	Perimetro e obiettivo dell'analisi	437
15.2.	Mappa degli intangibili e titolarità.....	438
15.2.1.	Inventario degli intangibili rilevanti e criteri di materialità.....	438
15.2.2.	Titolarità e coerenza con il perimetro societario	440
15.2.3.	Creazioni interne, sviluppo esternalizzato e rapporti con dipendenti e collaboratori.....	441
15.3.	<i>Asset</i> distintivi e commerciali.....	442
15.3.1.	Marchi: copertura, validità e rischi di decadenza	443
15.3.2.	Licenze, accordi di coesistenza e denominazioni di origine	445
15.3.3.	Diritti d'autore.....	446
15.4.	Tecnologia, innovazione e protezione.....	447
15.4.1.	Brevetti: validità, scadenze e copertura geografica....	448
15.4.2.	<i>Freedom to operate</i> e rischio di violazione di diritti di terzi	449
15.4.3.	<i>Know how</i> , segreti commerciali e presidi di segretezza	450

Sommario

15.4.4.	Licenze su tecnologia critica	451
15.5.	Software e <i>asset</i> digitali	453
15.5.1.	Titolarità del codice	453
15.5.2.	Componenti <i>open source</i> e rischio di <i>disclosure</i>	454
15.5.3.	Licenze su software di terzi.....	455
15.5.4.	<i>Domain name</i> , <i>account</i> digitali e <i>repository</i>	456
15.6.	Dati e banche dati.....	457
15.6.1.	Banche dati: titolarità e tutela	457
15.6.2.	Dati personali e GDPR.....	458
15.7.	Trasferibilità e <i>change of control</i>	459
15.7.1.	Clausole e condizioni di attivazione	459
15.7.2.	Consensi, <i>waiver</i> e adeguamenti.....	460
15.7.3.	<i>Share deal</i> e <i>asset deal</i>	461
15.8.	Contenziosi, <i>enforcement</i> e presidio del portafoglio.....	462
15.8.1.	Contenziosi in corso e procedimenti amministrativi	463
15.8.2.	Pre-contenzioso e rischio latente di <i>enforcement</i>	464
15.8.3.	Rischi di decadenza.....	465
15.9.	Traduzione economica e <i>output</i>	466
15.9.1.	Impatto su ricavi e <i>pricing power</i>	466
15.9.2.	Costi di regolarizzazione e vincoli di <i>execution</i>	467
15.9.3.	IP <i>risk map</i> e punti condizionati.....	468

16. DUE DILIGENCE OPERATIVA

di Emanuela Delbufalo

16.1.	Oggetto e finalità della due diligence operativa	473
16.2.	Base informativa e metodologia	474
16.3.	Analisi e mappatura della struttura operativa.....	477
16.3.1.	Analisi dei processi di trasformazione	477
16.3.2.	Analisi dei processi della <i>supply chain</i>	481
16.3.3.	Sostenibilità della <i>supply chain</i> e rischi ESG.....	488
16.4.	Analisi delle performance di sistema.....	491
16.4.1.	Le prestazioni dei processi di trasformazione	491
16.4.2.	Le prestazioni dei processi della <i>supply chain</i>	494
16.5.	Analisi degli scostamenti e rapporto finale.....	500
16.5.1.	I profili di rischio del sistema operativo.....	501

17. DUE DILIGENCE AMBIENTALE

di Eugenio Capponi Brancone e Domenico Macerata

17.1.	Introduzione alla due diligence ambientale	507
17.1.1.	Che cos'è e quando eseguirla	507

17.1.2.	Attori della DDA.....	508
17.2.	Oggetto e finalità della DDA.....	509
17.2.1.	Oggetto	509
17.2.2.	Finalità	509
17.2.3.	Altri aspetti	510
17.3.	Metodologia DDA.....	512
17.3.1.	Standard internazionali per l'esecuzione di DDA	517
17.3.2.	Fase I & Fase II e attività di DDA	518
17.3.3.	Tempistiche e processi.....	525
17.4.	Interpretazione dei risultati DDA	526
17.4.1.	Fase interpretativa	526
17.4.2.	Elenco delle potenziali criticità e non conformità ...	527
17.4.3.	Definizione dell'incertezza dei dati e definizione delle attività di indagine integrative per la stima dei costi delle potenziali passività identificate.....	527
17.4.4.	Stima delle potenziali passività e attribuzione di categorie di rischio	531
17.5.	Case history	533
17.6.	Conclusioni	534
17.6.1.	Motivazioni a supporto della DDA e valutazione del rischio associato.....	534
17.6.2.	Strumenti contrattuali.....	535
17.7.	Informazioni e documentazione da fornire nella dataroom.....	536

18. IT DUE DILIGENCE

di Marco Fazzini

18.1.	Perimetro e obiettivo della IT due diligence.....	541
18.1.1.	Obiettivi e confini con altre due diligence.....	541
18.1.2.	Impostazione del mandato	541
18.2.	Mappa dei sistemi e dipendenze critiche	542
18.2.1.	Sistemi <i>core</i> e punti di vulnerabilità.....	542
18.2.2.	Fornitori e dipendenze	544
18.2.3.	Obsolescenza e debito tecnico	545
18.3.	Continuità operativa e resilienza	545
18.3.1.	<i>Incident history</i> e capacità di risposta.....	546
18.3.2.	Backup, ripristino e continuità.....	547
18.4.	Governance dei dati	548
18.4.1.	Flussi e ownership dei dati	548
18.4.2.	Qualità e tracciabilità dei dati	549
18.5.	Sicurezza e rischio operativo.....	549
18.6.	Traduzione economica, vincoli contrattuali e output.....	551
18.6.1.	Costi ricorrenti e rischi di <i>lock-in</i>	551

Sommario

18.6.2.	Clausole critiche e vincoli	552
18.6.3.	IT <i>risk map</i> e punti condizionati	553

19. DUE DILIGENCE ASSICURATIVA E ALLOCAZIONE DEL RISCHIO

di Marco Fazzini

19.1.	Perimetro e obiettivi.....	557
19.1.1.	Finalità e confini con altre due diligence	557
19.1.2.	Impostazione del mandato	558
19.2.	Profilo assicurativo e adeguatezza delle coperture	558
19.2.1.	Mappatura delle polizze e criteri di materialità	559
19.2.2.	Adeguatezza delle coperture	560
19.2.3.	Periodo tra <i>signing</i> e <i>closing</i> e continuità delle coperture.....	561
19.3.	Sinistri, <i>claim</i> e contenzioso	563
19.3.1.	Storico dei sinistri, riserve e recuperi	563
19.3.2.	<i>Pattern</i> di rischio sistemico e coerenza con le dichiarazioni	565
19.4.	W&I e <i>risk transfer</i>	565
19.5.	Traduzione economica e <i>output</i>	566

20. DUE DILIGENCE SULLA PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

di Marco Fazzini

20.1.	Perimetro di riferimento	571
20.1.1.	Finalità e confini con altre due diligence	571
20.1.2.	Trattamento dei dati personali.....	572
20.1.3.	Impostazione del mandato	579
20.2.	<i>Compliance</i> e maturità organizzativa.....	580
20.2.1.	Governance, documentazione e <i>accountability</i>	580
20.2.2.	Presidi operativi, sicurezza e gestione degli incidenti	581
20.3.	Rischi specifici e aree di esposizione	582
20.3.1.	Trattamenti ad alto rischio, profilazione e sistemi di decisione automatizzata.....	582
20.3.2.	Trasferimenti di dati verso paesi terzi.....	583
20.3.3.	Sanzioni, contenzioso e passività potenziali	583
20.4.	Continuità dei trattamenti nel <i>deal</i>	584
20.4.1.	Trattamento dei dati nella <i>data room</i> e durante la due diligence.....	585
20.4.2.	Passaggio di titolarità al <i>closing</i> : <i>share deal</i> e <i>asset deal</i> ..	585
20.4.3.	Impatti della NIS2 sui soggetti obbligati	586
20.5.	Traduzione economica e <i>output</i>	587

21. ANTITRUST E "GOLDEN POWER"

di Marco Fazzini

21.1.	Perimetro e obiettivo.....	591
21.1.1.	Due fonti di rischio distinte	591
21.1.2.	<i>Timing</i> della verifica	592
21.2.	Controllo antitrust delle concentrazioni.....	593
21.2.1.	Perimetro della verifica e prima valutazione da parte del <i>deal team</i>	593
21.2.2.	Rischi concorrenziali e <i>red flags</i>	594
21.2.3.	Rimedi, modifica della struttura e implicazioni per il <i>deal</i>	595
21.3.	"Golden power"	596
21.3.1.	Perimetro della verifica: settori e operazioni soggetti alla normativa	597
21.3.2.	Discrezionalità e scenari di intervento	597
21.3.3.	Implicazioni per <i>governance</i> , <i>timing</i> e struttura del <i>deal</i>	599
21.4.	Traduzione economica e <i>output</i>	600

22. DUE DILIGENCE DELLE IMPRESE IN CRISI

di Leonardo Quagliotti

22.1.	Presupposti oggettivi della due diligence nelle imprese in crisi..	605
22.1.1.	La prosecuzione dell'attività dell'impresa in crisi	606
22.1.2.	Lo stato di crisi d'impresa	608
22.1.3.	L'emersione anticipata della crisi d'impresa	610
22.1.4.	La composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa	613
22.1.5.	La continuità aziendale nelle soluzioni concordatarie	615
22.2.	La due diligence richiesta dal debitore nelle procedure di regolazione della crisi con continuità diretta.....	617
22.2.1.	Le attività di due diligence del professionista indipendente.....	618
22.2.2.	Il fattore tempo nella domanda prenotativa.....	621
22.3.	Crisi d'impresa e due diligence richiesta dal terzo.....	623
22.3.1.	L'intervento "adesivo" del terzo nell'ambito degli accordi di ristrutturazione del debito.....	624
22.3.2.	Due diligence in funzione di interventi "ostili" del terzo nella crisi d'impresa	628

Estratto

Estratto da un prodotto in vendita su **ShopWKI**, il negozio online di Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria professionale, del software, della formazione e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM, Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



Wolters Kluwer