

**RESPONSABILITÀ DEGLI ENTI:
PROBLEMATICHE E PROSPETTIVE
DI RIFORMA A VENTI ANNI
DAL D. LGS. 231/2001**

2021 / 1-BIS

**Startup innovative e implementazione del
Modello Organizzativo ex d.lgs. n. 231/2001:
difficoltà operative e opportunità nel settore
degli investimenti in private equity.**

di Marika Fardo

Abstract

Sull'onda degli incentivi statali le startup innovative si stanno affermando come una forma di imprenditorialità giovane ed in costante evoluzione. Incluse nel raggio di azione del d.lgs. n. 231/2001, le startup sono chiamate ad implementare un adeguato sistema di prevenzione del rischio-reato e compiere uno sforzo organizzativo non indifferente in termini di impiego di risorse economiche ed umane, con l'accortezza di mantenere una struttura flessibile e dinamica, che non è solo fisiologica per un'impresa di nuova costituzione, ma è anche strategica nel mercato dell'innovazione, caratterizzato da mobilità e rapidità. Allo stesso tempo, la compliance rappresenta uno strumento di attrattività per gli investitori del private equity e in particolare per i Venture Capitalist, disponibili ad immettere risorse in attività che presentano un rischio eccessivo per i mercati di capitale tradizionali.



Innovative startups, in the wake of public support measures, are imposing themselves as a form of young and evolving entrepreneurship. Already included in the range of Legislative Decree n. 231/2001, startups are called to implement compliance programs to prevent criminal risks. So, they have to make a significant organizational effort in terms of economic and human resources, with the care to maintain a flexible structure, which is physiological for a newly established company and strategic in a fast moving innovation market. At the same time, compliance is an attractive tool for private equity investments, especially from Venture Capitalist, which are willing to put resources in too high risk business for the traditional capital market.

Sommario:

1. La crescente affermazione delle startup innovative nel panorama economico italiano. - **2.** Le startup innovative come enti destinatari della disciplina sulla responsabilità amministrativa dipendente da reato. **3.** Difficoltà operative nell'implementazione di un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo nelle nuove imprese innovative. - **3.1.** La conduzione del risk-assessment. - **3.2.** L'implementazione del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo: focus sulla prevenzione dei reati di contraffazione e violazione dei brevetti. - **3.3.** L'Organismo di Vigilanza nelle startup innovative. - **4.** Il valore della compliance nel settore degli investimenti in private equity.

1. La crescente affermazione delle startup innovative nel panorama economico italiano.

Il d.l. 18 ottobre 2012, n. 179 (c.d. *Startup Act* Italiano o Decreto Crescita 2.0), con un approccio inedito anche per i paesi OCSE, ha posto le fondamenta per una strategia politico-economica di promozione di una nuova forma di imprenditorialità, sintetizzabile in due parole chiave: giovinezza e innovazione¹.

È stato, così, introdotto il “soggetto giuridico” della nuova impresa o startup innovativa, a cui è stato progressivamente attribuito un arsenale di strumenti *ad hoc* con funzione di sostegno in tutto il ciclo di vita societario – nascita, crescita e consolidamento – oltre che nei rapporti con investitori, incubatori e università, che costituiscono l'ecosistema dell'innovazione². Anche nel contesto dell'emergenza pandemica, il Legislatore, con il d.l. 19 maggio 2020, n. 34 (c.d. Decreto “Rilancio”) convertito con legge 17 luglio 2020, n. 77, si è preoccupato di introdurre misure

per il rafforzamento e il supporto delle imprese innovative di nuova costituzione, attraverso – ad esempio – la previsione di contributi a fondo perduto per l’acquisto di servizi strategici, la riserva di una quota del Fondo di Garanzia per le PMI, il rafforzamento degli incentivi agli investimenti in *equity*.

Grazie alla spinta delle agevolazioni statali, negli ultimi anni si è assistito ad un costante incremento di questi nuovi modelli di *business* che, peraltro, hanno acquisito una quota sempre più rilevante del mercato in alcuni settori economici ed, in particolare, quelli dei servizi alle imprese, dell’innovazione e della tecnologia avanzata (bio e nano tecnologie, elettronica, energie rinnovabili, telecomunicazioni, Internet, ecc.): al 30 giugno 2020 il numero di startup innovative iscritte alla pertinente sezione speciale del Registro delle Imprese era pari a 11.496, valore in aumento di 290 unità (+2,6%) rispetto al trimestre precedente gravato dal *lockdown* per il contenimento del Covid-19³. I trend demografici, peraltro, segnano una crescita costante della “popolazione”, tant’è che la nuova edizione del report di monitoraggio – frutto della collaborazione tra MISE (DG per la Politica Industriale) e InfoCamere, con il supporto del sistema delle Camere di Commercio (Unioncamere) – riscontra un incremento di ulteriori 572 unità (+5,0%) nell’ultimo trimestre, per cui al 30 settembre 2020 il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese ai sensi del decreto-legge 179/2012 ammontava a 12.068⁴.

Eppure, le imprese ad elevato contenuto tecnologico hanno fisiologicamente tempi più lunghi di affermazione sul mercato in considerazione della rischiosità che ne connota l’attività, ragion per cui trovano notoriamente difficoltà ad accedere ai mercati dei capitali tradizionali e ai prestiti bancari nelle prime fasi di vita societaria, nonostante gli incentivi normativi⁵.

In questa prospettiva, nel successo delle startup può giocare un ruolo determinante l’intervento di *Venture Capitalist*, disponibili a sostenere investimenti ad alto rischio per l’avvio e sviluppo di imprese ad elevato potenziale di crescita, a fronte della prospettiva di ingenti ritorni dall’investimento⁶.

È dunque interessante indagare l’impatto della normativa di cui al d.lgs. 8 giugno 2001 n. 231 sulle nuove imprese innovative, al fine di comprendere se la *compliance* – pur comportando un costo non indifferente – possa rappresentare un’occasione per attrarre investimenti in *private equity* e divenire quindi un valore di *business*.

2. Le startup innovative come enti destinatari della disciplina sulla responsabilità amministrativa dipendente da reato.

Un primo punto fermo nell’analisi che ci occupa è che le startup innovative rientrano a pieno titolo nel raggio di azione del d.lgs. n. 231/2001, in considerazione dell’attuale formulazione dell’art. 1 del decreto che assoggetta alla normativa sulla responsabilità amministrativa dipendente da reato «*gli enti forniti di personalità giuridica*» oltre che le «*società e associazioni anche prive di personalità giuridica*».

Ebbene, secondo quanto previsto dal d.l. n. 179/2012, sono ammesse all’iscrizione nella Sezione Speciale del Registro delle Imprese dedicata alle startup innovative, le imprese “nuove” o nate da non più di 5 anni, aventi la forma giuridica di una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, non quotate e caratterizzate da tipizzati elementi di innovazione. Dunque, si può agevolmente concludere che le startup innovative sono necessariamente enti forniti di personalità giuridica.

Sul punto è anche interessante rilevare che – secondo le statistiche – le startup innovative sono caratterizzate da compagini sociali più numerose rispetto alle altre società di capitali di nuova costituzione, probabilmente a causa di esigenze connesse alla ripartizione dell’elevato rischio di impresa e al coinvolgimento diretto dei soci nell’attività sociale⁷. Si può, quindi, dedurre che le nuove imprese innovative ricorrano raramente alla forma della S.r.l. unipersonale (c.d. S.r.l. semplificata) ed abbiano effettivamente la natura di ente collettivo, la quale – secondo la giurisprudenza più avveduta – costituisce condizione non scritta per muovere alla persona giuridica il rimprovero di non aver adottato presidi organizzativi di prevenzione del rischio-reato⁸.

Utile anche specificare che l’iscrizione nella sezione speciale postula la collocazione in Italia della sede societaria principale o, quantomeno, di una sede produttiva o filiale. Requisito, questo, che rileva per l’attrazione territoriale del d.lgs. n. 231/2001, nella misura in cui espone le startup aventi sede principale all’estero alla potenziale commissione di reati nel territorio dello Stato e assoggetta le startup sedenti in Italia alle sanzioni amministrative dipendenti da reati anche se commessi all’estero (art. 4 d.lgs. n. 231/2001).

Inoltre, l’oggetto sociale e le misure di sostegno previste a favore delle nuove imprese qualificabili come “innovative” fanno sorgere rischi specifici di commissione di una serie di reati inclusi nel novero

delle fattispecie presupposto della responsabilità amministrativa *ex d.lgs. n. 231/2001*⁹.

Innanzitutto si deve evidenziare il rischio concreto di interferire con i diritti di privativa industriale di terzi. Basti pensare che, sempre in base al citato d.l. n. 179/2012, le startup innovative devono avere quale oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. Inoltre, tra i requisiti alternativi che la società deve possedere per dimostrare il suo carattere innovativo vi è quello di essere titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato¹⁰.

Da questo punto di vista, la società è chiamata a prevenire la commissione dei reati previsti dagli artt. 473, comma 2, e 517*ter* del codice penale¹¹, i quali puniscono un ampio ventaglio di condotte di violazione del diritto dei brevetti: dalla contraffazione o alterazione di un brevetto (inteso come documento nel quale prende forma l'atto amministrativo di concessione), dall'uso consapevole del brevetto contraffatto, alla violazione dell'esclusiva brevettuale¹² mediante la produzione o l'impiego industriale di beni realizzati usurpando o violando un titolo altrui.

La responsabilità, inoltre, sussiste anche per le ipotesi di mera commercializzazione del prodotto risultato dall'atto di "pirateria commerciale", in quanto l'art. 517-*ter* c.p. punisce l'introduzione nel territorio dello Stato, la detenzione per la vendita e la messa in vendita di beni prodotti da soggetti terzi in violazione di diritti di proprietà industriale. Il sistema di acquisizione dello *status* giuridico di startup innovativa e dei connessi benefici economici, nonché i controlli sul rispetto e il mantenimento dei requisiti, impongono anche di prestare attenzione al rischio di commissione di delitti contro la Pubblica Amministrazione¹³.

Al riguardo vengono per prime in rilievo le fattispecie corruttive (artt. 318, 319, 320 c.p. richiamate dall'art. 25 D.lgs. n. 231/2001) con riferimento ai controlli (iniziali e periodici) di competenza delle Camere di Commercio sulla sussistenza e permanenza dei requisiti – oggetto di autocertificazione – per l'iscrizione all'apposita Sezione Speciale del Registro delle Imprese. Considerando che detta iscrizione (e, quindi, la prova del possesso e del mantenimento dei requisiti) è funzionale all'accesso a benefici di matrice statale (come ad esempio, finanziamenti a tasso zero o contributi a fondo perduto per l'acquisito di servizi strategici da parte di incubatori, *innovation hub*, *business angels*) non si può trascurare inoltre il rischio di commissione del reato di truffa ai danni dello Stato *ex art. 640*, comma 2, c.p.,

nonché dei delitti di cui agli artt. 316-*ter* e 640-*bis* c.p.¹⁴ quando i benefici consistono in contributi, finanziamenti o erogazioni pubbliche.

A sostegno di tale affermazione può menzionarsi, a mero titolo esemplificativo, la facoltà di ottenere una garanzia sul credito bancario da parte del Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese a copertura dell'80% di ciascuna operazione, per un massimo di 2,5 milioni di euro. La concessione della garanzia è di fatto fondata solo sul possesso della qualifica di startup innovativa, in quanto il Fondo per le PMI non esegue alcuna valutazione del merito creditizio, affidandosi alla due diligence dell'Istituto di Credito. Ora, non si può escludere che l'intervento del Fondo a favore di un'impresa che abbia consapevolmente taciuto la perdita di requisiti previsti dal c.d. *Startup Act* possa assumere rilevanza penale ai sensi dell'art. 316-*ter* c.p.

Anche l'ostacolo alle funzioni di vigilanza *ex art. 2638* c.c., incluso nel novero dei reati presupposto dall'art. 25-*ter* d.lgs. n. 231/2001, risulta configurabile avuto riguardo all'assoggettamento al controllo di Consob del registro dei portali online autorizzati per la raccolta di capitali tramite campagne di *equity crowdfunding*¹⁵.

Nella panoramica dei rischi-reato a carattere specifico non possono mancare i reati tributari, annoverati tra le fattispecie presupposto della responsabilità amministrativa degli enti dall'art. 25-*quinqüesdecies* d.lgs. n. 231/2001 introdotto dalla l. n. 157/2019 e modificato dal d.lgs. n. 75/2020, a cui le startup innovative possono andare incontro in ragione degli sgravi fiscali e delle deroghe normative previste a loro favore.

In questo contesto, viene anche alla mente il possibile uso ai fini criminosi dell'agevolazione fiscale prevista dall'art. 3 d.l. 23 dicembre 2013, n. 145 a fronte di investimenti in attività di ricerca e sviluppo, connaturati all'oggetto sociale delle nuove imprese innovative.

Del resto, uno dei requisiti alternativi per la qualificazione della startup come "innovativa" è il sostentamento di spese in R&S (e innovazione) pari ad almeno il 15% del maggior valore tra fatturato e costo della produzione. Da questo punto di vista, la startup potrebbe avere l'interesse ad attuare una frode fiscale simulando, in concorso con enti di ricerca o società di consulenza compiacenti, l'acquisito di fittizie consulenze in attività di ricerca e sviluppo. Attraverso la registrazione delle false fatture la startup si garantirebbe il superamento della soglia di investimento in R&S necessaria per il mantenimento dei benefici di legge e potrebbe abbattere il valore dell'imposta dovuta, esponendo elementi passivi fittizi nella dichiarazione fiscale

e mettendo in compensazione il credito d'imposta previsto dall'art. 3 del d.l. n. 145/2013.

Un siffatto schema fraudolento esporrebbe la società ad una potenziale contestazione ex d.lgs. n. 231/2001 in relazione ai delitti di truffa ai danni dello Stato ex art. 640, comma 2, c.p. (integrato dagli artifici funzionali al mantenimento del requisito per la fruizione delle agevolazioni connesse allo *status* di startup innovativa), di dichiarazione fraudolenta mediante l'utilizzo di fatture false ex art. 2 d.lgs. n. 74/2000 (integrato dall'utilizzo in dichiarazione, previa registrazione, delle fatture per operazioni inesistenti) e di indebita compensazione ex art. 10 *quater*, comma 2, d.lgs. n. 74/2000, nel caso in cui il credito inesistente utilizzato per ridurre l'imposta dovuta sia di importo superiore ai cinquantamila euro¹⁶.

In definitiva, non è ipotesi remota che le startup innovative siano bersaglio di contestazioni di illeciti amministrativi dipendenti da reati, in relazione ai quali la risposta sanzionatoria a carico dell'ente non è così lieve, soprattutto se si considera la potenziale applicazione di sanzioni interdittive, come la sospensione o revoca delle licenze funzionali alla commissione dell'illecito (tra cui i brevetti), l'esclusione da agevolazioni, finanziamenti, contributi o sussidi e l'eventuale revoca di quelli già concessi, oltre al divieto di contrattare con la pubblica amministrazione. Dette sanzioni, peraltro, quando sussistano gravi indizi della responsabilità dell'ente e sia ravvisabile un pericolo concreto di reiterazione di illeciti della stessa indole, possono essere applicate anche come misure cautelari.

Un simile epilogo – se affittivo per ogni tipologia di società – potrebbe rivelarsi mortale per l'impresa innovativa di nuova costituzione, la cui crescita e funzionamento nel mercato è in molti casi garantita dall'accesso agli strumenti agevolati previsti dallo *Startup Act*, dallo sfruttamento economico dei diritti di proprietà intellettuale e dal consolidamento di rapporti commerciali e istituzionali con la Pubblica Amministrazione (in particolare, le Università pubbliche).

3. Difficoltà operative nell'implementazione di un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo nelle nuove imprese innovative.

In esito alle considerazioni appena svolte, non si può che concludere che le nuove imprese innovative abbiano l'onere di implementare un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo per scongiurare il rischio di contestazioni o condanne

ai sensi del d.lgs. n. 231/2001.

Nondimeno, dotarsi di un sistema di *compliance* idoneo a prevenire la commissione dei reati rappresenta per le startup una soluzione impegnativa sotto diversi profili.

Dal punto di vista economico, è sufficiente citare i costi di realizzazione, implementazione ed aggiornamento del Modello, in aggiunta alle risorse economiche da destinare annualmente all'Organismo di Vigilanza, sia in termini di compenso professionale che di *budget* operativo.

Sul piano strutturale, non si può trascurare il possibile appesantimento del sistema gestionale e amministrativo che consegue all'adozione del Modello, che rischia di collidere con la struttura – embrionale e fluida – propria di un'impresa di recente costituzione.

L'implementazione della *compliance* 231 all'interno delle nuove imprese innovative impone, più che mai, un approccio personalizzato e consapevole della necessità di individuare il giusto punto di equilibrio tra l'introduzione di presidi organizzativi e di controllo conformi alle *best practices* e la preservazione della resilienza gestionale che è chiave di successo nel settore, in costante movimento, dell'innovazione.

3.1 La conduzione del Risk Assessment.

L'imaturità e la connessa approssimazione dell'organizzazione societaria hanno indubbi riflessi sulla modalità di conduzione e sugli esiti dell'attività di *risk assessment*, finalizzata all'individuazione delle aree e funzioni aziendali a rischio di commissione di reati presupposto della responsabilità dell'ente, all'analisi dei sistemi di controllo già esistenti e alla conseguente identificazione dei *gap* e dei protocolli necessari a colmarli¹⁷.

In particolare, nella fase di inventariazione delle aree aziendali a rischio, se sarà agevole – come sommariamente si è fatto anche in apertura del presente contributo – individuare le fattispecie di reato rilevanti in ragione della natura e delle caratteristiche dell'attività effettivamente svolta dall'ente, più complessa sarà la definizione e la focalizzazione dei processi ed attività aziendali in concreto esposti al rischio-reato. Parimenti, potrà risultare ardua l'identificazione dei soggetti che presiedono le aree aziendali a rischio, assumendone la relativa responsabilità.

Ciò in quanto, per molte startup, la struttura organizzativa è pressoché assente: non ci sono processi aziendali definiti e separati, non vi è piena corrispondenza tra l'organigramma cartaceo e l'effettiva distribuzione dei compiti e ruoli all'interno dell'azienda, le risorse umane sono molto spesso

limitate ed hanno un approccio trasversale alle attività aziendali orientato alle esigenze quotidiane. Pertanto, la prima fase del *risk assessment* porterà tendenzialmente ad identificare le medesime persone fisiche quali “soggetti-chiave” per una pluralità di attività aziendali a rischio, nonché a far emergere una commistione – inidonea in chiave preventiva – di diversi profili di responsabilità in capo agli stessi soggetti.

Anche la valutazione del sistema dei controlli preventivi già esistente comporterà uno sforzo ricostruttivo di non poco conto, atteso che raramente si rinverranno protocolli e procedure scritte. Il *deficit* documentale, dunque, imporrà di verificare – attraverso la conduzione di interviste – se nelle prassi operative siano riscontrabili “accortezze” abituali che consentano di ritenere raggiunti adeguati livelli di presidio.

Al riguardo, è bene precisare che la valutazione in ottica 231 dei sistemi di controllo vigenti deve essere sempre condotta con una lente adattata alla realtà aziendale di riferimento, tenendo in considerazione che non è fondamentale la coesistenza di tutte le componenti tipiche del sistema di controllo preventivo (controlli di primo, secondo e terzo livello), allorché l’assenza o la debolezza di una componente risulti essere compensata da altri strumenti di prevenzione. Fermo restando, ovviamente, che – anche negli enti di piccole dimensioni – il sistema di controllo potrà considerarsi efficiente alla prevenzione del rischio-reato nella misura in cui non sia aggirabile se non fraudolentemente¹⁸.

Tenendo a mente questo approccio, nei sistemi di controllo preventivo delle startup si dovrà pretendere di identificare, quantomeno nella prassi non scritta, la presenza di controlli di primo livello, sia in forma di autoverifica da parte dell’operatore sia attraverso *check* di altre risorse aziendali, con il ricorso a consulenti esterni per aspetti specialistici, come la gestione fiscale. Più irrealistico, per le piccole realtà, imporre la presenza di strutture tecniche aziendali con competenze specifiche che attuino in modo indipendente controlli di secondo livello o, a fortiori, la presenza della funzione di *Internal Audit* per l’espletamento di controlli di terzo livello.

Con questa consapevolezza si potrà efficacemente concludere la *gap analysis* e, dunque, rilevare quei presidi organizzativi e di controllo fondamentali per ridimensionare i livelli di rischio riscontrati ad una dimensione “accettabile”.

3.2 L’implementazione del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo: focus sulla prevenzione reati di contraffazione e

violazione dei brevetti.

Alla luce di quanto appena esposto, il primo passo della costruzione del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo della startup si concretizzerà molto spesso nella definizione chiara ed univoca dei profili aziendali a cui viene attribuita la gestione e la responsabilità delle attività a rischio di commissione dei reati.

Il “suggerimento” potrà incontrare dissensi del *management* connessi a logiche di accentramento delle decisioni o a timori sulla scarsa disponibilità del personale a disposizione. Tuttavia, la soluzione dovrà essere considerata e prospettata come indispensabile, in ottica di efficacia preventiva del Modello, quantomeno per le aree aziendali in relazione alle quali il *risk assessment* mette in luce maggiori criticità. A tal fine occorrerà costruire un sistema di deleghe e procure che, in base al patrimonio umano a disposizione, garantisca il più possibile la segregazione di ruoli e di responsabilità, nonché la separazione dei compiti tra soggetti che svolgono fasi cruciali di un processo a rischio.

Uno strumento efficace per la startup sarà, altresì, il codice etico con cui la neonata società può dichiarare i principi valoriali a cui si ispirerà l’agire societario, ma anche fissare le linee guida di natura comportamentale a cui devono uniformarsi coloro che operano e opereranno per conto dell’ente. L’efficacia preventiva del codice etico si palesa, per le nuove imprese innovative, in punto di stigmatizzazione di comportamenti suscettibili di assumere rilevanza penale, in relazione ai quali la mancanza di un processo aziendale definito impedisce di intervenire mediante procedure e protocolli *ad hoc*¹⁹.

Occorrerà, poi, formalizzare le prassi operative virtuose eventualmente riscontrate durante la conduzione delle interviste e revisionare o predisporre nuove procedure per i processi a rischio, in modo tale da inserire presidi di controllo (come quadrature, riunioni periodiche, flussi informativi) che non pregiudichino ma, anzi, valorizzino la resilienza gestionale.

Sotto il profilo procedurale, meritano qui approfondimento, per le peculiarità e per la rilevanza nel settore dell’innovazione, le caratteristiche del sistema di controllo preventivo per i reati di contraffazione e violazione dei brevetti.

In primo luogo, le principali aree aziendali a rischio sono quella della Ricerca e sviluppo, in quanto il reato può essere compiuto al momento della progettazione del prodotto, e quella della Produzione, con riferimento alle ipotesi di utilizzo illecito di tecniche e processi produttivi protetti da brevetti di terzi ovvero di produzione - sia effettuata da dipendenti che da terzi - di beni protetti da

brevetti o altri diritti di proprietà intellettuale con lo scopo di arrecare vantaggio alla società.

In ottica preventiva, quindi, la società dovrebbe implementare processi di *clearance* (ricerca su precedenti depositi di brevetti) onde verificare che la nuova tecnologia, processo, prodotto od opera dell'ingegno che si intenda utilizzare, implementare o produrre non sia coperta da diritti di esclusiva altrui.

Certamente, la vastità delle banche dati e la complessità dei principi espressi nel titolo (si pensi, ad esempio, ai brevetti nel campo della tecnologia avanzata come le biotecnologie o le nanotecnologie) sono tali da rendere molto difficile, oltre che costosa, la verifica circa l'esistenza di titoli facenti capo a terzi.

Infatti, occorre considerare che frequentemente le innovazioni, soprattutto nel settore della tecnologia avanzata, non sono isolate ma sono cumulative: un'innovazione, spesso, apre la via ad altre che la migliorano o la sviluppano. Si tratta in questi casi di valutare se la tecnologia, il prodotto o il processo che la società vuole sviluppare o utilizzare sia effettivamente innovativa – nel senso che apporta miglioramenti reali allo stato della tecnica – ovvero se si traduce in una mera riproposizione in altra forma di un'invenzione già brevettata. Resta inteso che, in quest'ultimo caso, il ricorso all'elemento "nuovo" è subordinato all'acquisto di una licenza di utilizzo della prima innovazione.

Pur nella consapevolezza della delicatezza di una simile valutazione, le procedure interne non dovrebbero impedire alla società di compiere ogni attività a rischio, perché ciò significherebbe frenare eccessivamente il *business*, con l'effetto che la *compliance* diventerebbe un costo eccessivo – in termini di mancato guadagno – rispetto al rischio economico connesso alla violazione. Le procedure, invece, dovrebbero ridimensionare il rischio, di cui una parte necessariamente residuerà, attraverso regole che assicurino che il giudizio circa la rilevanza del brevetto preesistente sia affidato ad un *team* nel quale convergano competenze trasversali composto da funzioni di business e legali interne, coadiuvate da consulenti esterni del settore del diritto industriale che possano comprendere le implicazioni civilistiche e penalistiche sottese alle scelte commerciali.

In sostanza, occorrerà formalizzare delle procedure di *escalation* autorizzativa per l'approvazione di nuovi prodotti che garantiscano, da un lato, lo scambio di informazioni tra le risorse chiamate ad effettuare la valutazione di anteriorità e, dall'altro, la separazione delle funzioni, affinché nessuno possa seguire in autonomia un intero processo.

Laddove, invece, l'impresa si occupi di

commercializzazione di prodotti altrui o produzione conto terzi, si dovrà analizzare e razionalizzare il rischio-reato anche del settore delle Vendite e di quello degli Approvvigionamenti, nell'ottica di scongiurare le ipotesi di acquisto di beni da impiegare all'interno del proprio processo produttivo o di prodotti finiti destinati alla vendita da fornitori che non detengono il necessario brevetto, allo scopo di ottenere un risparmio di spesa.

Per tener fede a questo proposito, dovrebbero essere adottati presidi di prevenzione della commissione del reato anzitutto in fase di scelta del fornitore e di trattativa contrattuale, come la definizione di una *vendor list* e di sistemi di selezione dei fornitori che valorizzino i requisiti di professionalità e il possesso di certificazioni e licenze. Peraltro, il controllo non dovrebbe essere limitato alla fase negoziale, ma dovrebbe abbracciare l'intero rapporto commerciale, garantendo il monitoraggio periodico delle terze parti, ad esempio attraverso la richiesta annuale di dichiarazioni di conformità. Pertanto, è consigliabile la stipula di contratti scritti, anche se spesso rari nell'operatività delle startup, che prevedano clausole recanti misure sanzionatorie per l'ipotesi di accertato compimento di fatti penalmente rilevanti nella compagine della controparte.

Ovviamente questo intento si dovrà soppesare con il debole potere contrattuale che in molti casi le startup detengono nell'ambito delle loro relazioni commerciali, anche in considerazione del fatto che molte di queste sono intrattenute con *partner* istituzionali.

3.3 L'Organismo di Vigilanza nelle startup innovative.

Difficoltà operative nell'implementazione di un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo vengono incontrate dalle startup anche con riferimento all'istituzione e operatività dell'Organismo di Vigilanza, il cui effettivo funzionamento è un noto requisito per l'efficacia esimente del Modello ai sensi dell'art. 6 D.lgs. n. 231/2001.

Invero, come già specificato, l'organico di una startup sovente non dispone di una persona (né tantomeno di una funzione) con ruolo di monitoraggio del sistema di controllo interno e, all'atto pratico, l'onere di istituire un Organismo di Vigilanza *ad hoc* potrebbe scontrarsi con limiti di sostenibilità economica.

In ragione di ciò, la startup innovativa potrebbe fare ricorso alla facoltà riconosciuta dall'art. 6, comma 4, D.lgs. n. 231/2001 agli «enti di piccole dimensioni» e attribuire la funzione di vigilanza

«direttamente dall'organo dirigente», evitando di irrigidire l'assetto organizzativo e ottenere, al contempo, il risparmio di un costo importante della *compliance* 231.

Sul punto, risulta difficile da negare che le nuove imprese innovative rientrino nel perimetro applicativo della disposizione sopra citata, anche al netto dei dubbi interpretativi che la stessa ha ingenerato all'interno della dottrina a causa della mancata previsione di criteri giuridici e/o economici per l'esatta definizione dell'«ente di piccole dimensioni».

In effetti, sia utilizzando criteri di carattere quantitativo, legati alla variabile del «numero dei dipendenti» e alle «dimensioni economiche» dell'impresa (come ad esempio i parametri utilizzati dalla Raccomandazione 2003/361/CE per la definizione comunitaria di «Piccola e Media Impresa»²⁰), sia all'opposto impiegando criteri di tipo organizzativo (fondati sull'articolazione della struttura organizzativa e sulla minore o maggiore complessità del sistema gestionale²¹), sia ancora accedendo ad una soluzione di tipo «misto»²², si perverrebbe – quantomeno, per l'assoluta maggioranza delle startup – alla conclusione che il soggetto possa essere qualificato come «ente di piccole dimensioni».

Per vero, sotto il profilo organizzativo, si è più volte ribadita l'elementarità che caratterizza l'assetto gestionale delle startup. Per altro verso, prendendo a parametro criteri di carattere dimensionale, basti constatare che secondo l'ultimo report di MISE, Unioncamere e InfoCamere «le startup innovative sono soprattutto micro-imprese, vantando un valore della produzione medio di poco superiore a 201 mila euro», ciò in ragione del «ricambio costante cui è soggetta questa popolazione»²³.

Appurata la tendenziale possibilità per le nuove imprese innovative di accedere alla facoltà di interiorizzare le funzioni di vigilanza sul Modello 231, resta all'ente valutare se la soluzione è in concreto efficace rispetto alla propria realtà aziendale, tenendo a mente che «una simile opzione, in ogni caso, è da percorrere con estrema cautela, attesa la possibilità di sovrapposizioni e conflitto di interessi tra lo stesso soggetto che diventerebbe controllore e controllato, nonché la necessità di garantire, in ogni caso, gli 'autonomi poteri di iniziativa e di controllo' richiesti dalla norma»²⁴.

Parametro di riferimento per l'anzidetta valutazione non può che essere l'architettura organizzativa, delineata a seguito dell'attività di *risk assessment* o frutto degli interventi correttivi posti in essere in sede di adozione del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo.

In questa prospettiva, potrebbe avere senso l'attribuzione diretta delle funzioni di vigilanza all'organo dirigente quando è possibile identificare soggetti apicali, diversi dall'organo amministrativo, che siano muniti di deleghe o procure per la gestione di aree aziendali ad elevato rischio di commissione nella realtà di riferimento. Si pensi, ad esempio, al Delegato di Funzioni ex art. 16 Testo Unico Sicurezza per le società particolarmente esposte al rischio di infortuni sui luoghi di lavoro ovvero al Responsabile dell'Ufficio Ricerca e Sviluppo munito di capacità di spesa per investimenti in tale ambito.

Resta inteso che l'opzione proposta conserva margini di efficacia nella misura in cui l'organo amministrativo con funzioni di vigilanza mantenga competenza esecutiva solo in aree aziendali che presentano un basso rischio di contestazioni ex d.lgs. n. 231/2001 e a condizione che siano introdotti meccanismi di autocontrollo efficaci (come la doppia firma o la verifica da parte di consulenti esterni) sull'operato degli amministratori. In ogni caso, laddove le predette aree vengano attinte dalla commissione di reati, l'ente dovrà mettere in conto le difficoltà probatorie nel dimostrare che l'amministratore abbia posto in essere il fatto eludendo fraudolentemente il Modello organizzativo.

L'attribuzione delle funzioni di vigilanza all'Organo dirigente postula, inoltre, alcune accortezze operative per garantire l'effettività della vigilanza. Innanzitutto, nella predisposizione del sistema di *whistleblowing* ai sensi dell'art. 6, comma, 2-bis D.lgs. n. 231/2001, non si può trascurare il fisiologico conflitto di interessi che si verrebbe a creare laddove l'organo amministrativo – quale O.d.V. – venga ad essere destinatario delle segnalazioni. Lo stallo si genera sotto un duplice profilo: il primo è connesso all'obbligo di garantire la piena riservatezza dell'identità del *whistleblower*, il quale deve essere tutelato da potenziali azioni ritorsive e licenziamenti illegittimi, proprio ad opera della direzione; il secondo è dato dalla necessità che la segnalazione abbia effettivo seguito in un'attività di indagine volta alla verifica della fondatezza quant'anche concerna comportamenti illeciti dell'organo dirigente.

Per ovviare all'ostacolo, sembra cogliere nel segno la proposta di utilizzare una procedura di *whistleblowing* con sistema scalare, nell'ambito della quale il soggetto destinatario delle segnalazioni e deputato a dar corso ai primi controlli sulla loro fondatezza sia un soggetto terzo, quale il collegio sindacale o, ancor meglio, un professionista esperto in diritto penale²⁵.

Inoltre, il Regolamento interno dell'Organismo di

Vigilanza dovrebbe prescrivere la predeterminazione annuale di un piano di *audit*, nonché la formalizzazione, attraverso la stesura di verbali e annotazioni, di ogni controllo effettuato, con la specificazione dei controlli svolti, dei destinatari e degli esiti dell'*audit*. Parimenti, l'Organo Dirigente dovrà relazionare annualmente all'Assemblea dei soci sull'attività di vigilanza espletata e sullo stato di adeguatezza del sistema di controllo preventivo. La registrazione dell'attività ispettiva, se è raccomandata qualunque sia la composizione dell'Organismo di Vigilanza, risulta fondamentale quando le funzioni di controllo sono attribuite all'organo dirigente, poiché in questo caso la tenuta processuale del Modello sarà subordinata ad uno standard probatorio rafforzato sull'indipendenza ed effettività dell'attività di vigilanza.

Il ricorso alla facoltà di cui all'art. 6, comma 4, d.lgs. n. 231/2001 è sconsigliabile, per la necessaria e completa commistione tra i ruoli di controllore e controllato, alle startup che presentano un assetto organizzativo di tipo verticistico, con poteri gestionali ed esecutivi concentrati nell'amministratore unico o nel consiglio di amministrazione.

Per siffatte realtà, occorrerà dunque identificare una soluzione alternativa che coniughi le esigenze di economicità connaturate ad un'impresa di nuova costituzione con la garanzia che le funzioni di vigilanza vengano svolte in modo autonomo ed efficace.

Un punto di equilibrio, in tal senso, si può trovare mediante l'assegnazione delle funzioni di vigilanza all'organo di controllo interno già presente a seconda della struttura societaria prescelta, vale a dire il collegio sindacale, il consiglio di sorveglianza e il comitato per il controllo interno sulla gestione. Del resto, secondo le previsioni del codice civile, tali organi hanno un ruolo analogo – benché non sovrapponibile – rispetto a quello attribuito all'Organismo di Vigilanza ex d.lgs. n. 231/2001: invero, nell'ambito del dovere di vigilare «sull'osservanza della legge e dello statuto» nonché «sul rispetto dei principi di corretta amministrazione» rientra il compito di vagliare il comportamento degli amministratori anche sotto il profilo dell'illiceità penale²⁶; parimenti, in modo del tutto simile all'O.d.V., l'organo di controllo interno è tenuto a sorvegliare «sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento»²⁷. Peraltro, per quanto si possano condividere in astratto le preoccupazioni connesse alla potenziale sovrapposizione di ruolo di controllore e controllato in relazione ai reati per i quali è prospettabile una responsabilità dei sindaci a titolo di concorso omissivo ex art. 40, comma 2, c.p.²⁸, non si può

che prendere atto che l'attribuzione delle funzioni di vigilanza all'organo di controllo interno sia facoltà espressamente prevista dalla legge ed, in particolare, dall'art. 6, comma 4-*bis*, d.lgs. n. 231/2001.

Da ultimo, opzione interessante per le startup innovative, stante l'ordinaria numerosità della compagine societaria, è quella di attribuire le funzioni di vigilanza ad un comitato di soci, a condizione che questi non cumulino la carica di amministratori²⁹. Trattasi di soluzione intelligente per le imprese che adottano la forma della società a responsabilità limitata, la cui disciplina legale già prevede un potere ispettivo in capo ai soci esteso ad ogni profilo gestorio che si estrinseca nel diritto informativo sulla conduzione degli affari societari da parte degli amministratori e nel diritto di consultazione e controllo dei libri sociali e della documentazione relativa alla gestione (cfr. art. 2476 c.c.)³⁰.

Chiaramente, tutte le soluzioni qui proposte, per quanto più economiche rispetto all'istituzione di un Organismo di Vigilanza *ad hoc* composto da professionisti esterni, non sono comunque a “costo zero”, anche solo considerando la necessaria dotazione di un *budget* operativo per l'ingaggio di consulenti esterni ai fini della conduzione di verifiche su materie che esulano dalla competenza dei soggetti vigilanti.

4. Il valore della compliance nel settore degli investimenti in private equity.

A fronte della panoramica appena illustrata dei presidi di organizzazione e controllo che *idealmente* una società dovrebbe adottare per prevenire il rischio di condanne ai sensi del D.lgs. n. 231/2001, risulta innegabile che ad un'impresa di nuova costituzione viene richiesto un impegno non indifferente sia in termini di risorse economiche che in termini di risorse umane.

Da questo punto di vista, l'applicazione indiscriminata della responsabilità amministrativa degli enti potrebbe avere ripercussioni controproducenti in termini di disincentivo nell'adozione del Modello organizzativo. Infatti, le startup innovative potrebbero essere indotte ad una valutazione di costi-benefici nell'ambito della quale la probabilità di sanzione viene considerata come un mero rischio di impresa e, dunque, decidere per la “non *compliance*” quando i costi della prevenzione del rischio-reato risultino sproporzionati rispetto ai vantaggi di escludere una potenziale – ma non certa – sanzione amministrativa. Ancora, le startup potrebbero decidere di risparmiare costi rilevanti

predisponendo un sistema preventivo “sulla carta”, privo di effettiva operatività, con l’auspicio che tale schermo regga all’accertamento di idoneità ed effettività condotto dal Giudice penale.

Tuttavia, la *compliance* può essere letta come strumento di attrattività per investimenti in *private equity*, in particolare da *Venture Capitalist*, pronti ad immettere risorse in imprese che, per la natura dell’attività o lo stadio di sviluppo, risultano troppo rischiose per i mercati dei capitali tradizionali o dei prestiti bancari³¹.

A riprova di quanto appena detto, si deve considerare che, identificata un’opportunità di investimento, nella fase c.d. di *Execution* il *Venture Capitalist* conduce ordinariamente un’attività di *Due Diligence* (legale, finanziaria, di business, etc...) sulla potenziale *target*, a cui segue in caso positivo la negoziazione dell’investimento con i fondatori³². La *due diligence* legale avrà ad oggetto anche aspetti connessi ai diritti di proprietà industriale eventualmente già ottenuti o in fase di acquisizione, posto che l’obiettivo dell’investitore è anche di ottenere profitti attraverso l’esercizio esclusivo del diritto sottostante il brevetto sulla nuova scoperta. Parimenti, verrà analizzata in dettaglio la situazione economica, patrimoniale e finanziaria della *target*, oltre la posizione fiscale. Non da ultimo, la *target* dovrà portare a conoscenza dell’investitore la sussistenza di attuali o pregresse contestazioni penali nei confronti di apicali e subordinati, dettagliando l’eventuale rimprovero ex d.lgs. n. 231/2001 mosso nei confronti della società e descrivendo lo stato del procedimento, l’oggetto della contestazione e le prospettive di difesa³³.

È chiaro che l’emersione, in sede di *due diligence*, di potenziali violazioni normative latenti – soprattutto di rilevanza penale – se non preclude alla startup ogni possibilità di ottenere l’investimento, quantomeno indebolisce il potere contrattuale dei fondatori.

All’opposto, il possesso del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo non può che essere un valore aggiunto per la società *target*, quale indicatore di una particolare attenzione all’etica nella gestione societaria e incentivo all’affidamento sul rispetto delle normative settoriali rilevanti per la natura dell’attività espletata. In altri termini, dal punto di vista del *Venture Capitalist* – chiamato a decidere se porre in essere un’operazione che di per sé presenta un elevato rischio operativo ed un elevato rischio finanziario connesso alla riuscita o meno del progetto finanziato – il possesso di un Modello di organizzazione, gestione e controllo coerente con le *best practices*, aggiornato alle ultime novità legislative ed effettivamente attuato

mediante appositi protocolli aziendali, rappresenta una garanzia che il buon esito dell’investimento non possa essere pregiudicato quantomeno dalle conseguenze sanzionatorie di contestazioni legate a normative di dettaglio, prese in considerazione dal d.lgs. n. 231/2001.

Sotto altro profilo, in prospettiva prudenziale, occorre indagare la possibilità che il *Venture Capitalist* riceva contestazioni dirette di responsabilità ex d.lgs. n. 231/2001 in relazione a violazioni penalmente rilevanti perpetrate nella compagine della startup.

Preliminarmente si deve constatare l’astratta applicabilità della disciplina di cui al d.lgs. n. 231/2001 - alla luce dell’ampia previsione dell’art. 1 del decreto - all’investitore, laddove si tratti di un *Corporate Venture Capitalist*: in tal caso, infatti, l’attività è gestita da un’azienda, tipicamente attraverso una struttura societaria, mediante investimenti diretti nella startup³⁴ oppure mediante la costituzione di un fondo interno dedicato o di un veicolo *ad hoc*³⁵. Peraltro, in Italia, chi vuole utilizzare un fondo di *Venture Capital* per investire in un’attività di rischio deve necessariamente ricorrere alla forma giuridica della società di gestione del risparmio (SGR). Trattasi di una società per azioni a regime speciale costituita secondo le norme del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (c.d. Testo Unico Finanziario) che necessita della preventiva autorizzazione di Banca d’Italia, rilasciata a seguito di una valutazione sull’adeguatezza patrimoniale, strutturale e sulla prudente gestione delle risorse a disposizione.

Inoltre, occorre considerare che l’investimento avviene generalmente mediante l’acquisto di partecipazioni o, in alternativa, mediante l’emissione di strumenti finanziari (anche obbligazionari) forniti di diritti patrimoniali o anche di diritti amministrativi³⁶.

Ciò premesso, nel fornire riscontro alla questione della potenziale responsabilità del *Venture Capitalist* per reati commessi nell’ambito della *Target*, vengono in soccorso i principi fissati dalla giurisprudenza di legittimità sul tema, differente ma affine, della responsabilità ascendente della società controllante rispetto a reati commessi nel contesto aziendale della controllata.

Ebbene, la Suprema Corte ha affermato che la holding/controlante possa essere ritenuta responsabile in presenza di due condizioni: a) che il reato-presupposto sia stato commesso nell’interesse o vantaggio immediato e diretto, oltre che della controllata, anche della controllante e b) che le persone fisiche collegate in via funzionale alla controllante (c.d. soggetti apicali o c.d. soggetti subordinati) abbiano partecipato alla commissione

del reato presupposto, fornendo un contributo causale rilevante³⁷.

Sostanzialmente, la Corte di Cassazione ha escluso ogni automatica estensione di responsabilità sulla scorta del mero dato del rapporto di collegamento o controllo societario e ha ribadito la necessità di procedere all'accertamento di tutti i presupposti dell'illecito amministrativo dell'ente (livello apicale o subordinato dell'autore del reato presupposto e interesse o vantaggio per la persona giuridica) anche con riferimento alla società controllante.

Traslando i principi sopra espressi nella materia che ci occupa, si palesano due diverse situazioni, connotate da una minore o maggiore sinergia operativa tra la startup e il *Venture Capitalist*, determinata dagli obiettivi finanziari e strategici sottesi all'investimento³⁸.

Il primo caso è quello in cui il *Venture Capitalist* persegue obiettivi strategici di tipo "abilitativo" di ampliamento del proprio business mediante attività collaterali oppure intende effettuare un investimento "passivo", motivato dalla sola finalità di avere un ritorno finanziario: queste tipologie di CVC si caratterizzano per una relazione più libera e priva di sinergie operative, nell'ambito della quale l'amministrazione della startup è di esclusivo appannaggio delle risorse aziendali interne alla stessa e il *team* dell'investitore effettua una gestione di tipo indiretto, ossia di mero controllo delle *performance*. In tale ipotesi, la contestazione della responsabilità amministrativa ex d.lgs. n. 231/2001 alla società investitrice risulta altamente improbabile, in quanto le scelte di *business* competono esclusivamente alla *target* senza un'ingerenza sostanziale da parte del *Venture Capitalist*.

Quando, invece, il *Venture Capitalist* persegue obiettivi strategici "incrementali" di consolidamento della strategia di *business* attuale e obiettivi finanziari "emergenti" di espansione e consolidamento nel mercato di riferimento, si vengono a creare stretti legami e sinergie operative tra la *Corporate* e la startup. In particolare, i *team* di gestione dell'investitore possono essere chiamati ad un'attività di affiancamento al *management* della *target* finalizzata a promuovere la creazione

di valore e la crescita della partecipata. In alcuni (seppur rari) casi, il *team* di gestione del CVC viene distaccato *in secondment* presso la *target*, con un coinvolgimento più attivo che comporta anche l'assunzione di cariche manageriali³⁹.

Per quest'ultime ipotesi, il *Venture Capitalist* non può trascurare il rischio di contestazioni ex d.lgs. n. 231/2001 dirette, in quanto, in fase di sviluppo di nuove opportunità di *business* per la partecipata, può accadere che soggetti appartenenti alla compagine societaria del CVC (il *team* di gestione) partecipino a scelte commerciali (di utilizzo o meno di una nuova tecnologia, di lancio o meno di un nuovo prodotto, di sostituzione o meno di un fornitore per avere un risparmio nei costi) che celino violazioni penalmente rilevanti.

Laddove ciò accadesse, sarà difficile sostenere che il *Venture Capitalist* non abbia tratto vantaggio dall'illecito che ha generato un'utilità per la startup, dal cui successo imprenditoriale dipende il ritorno dell'investimento.

Nella prospettiva di scongiurare siffatte contestazioni, il *Venture Capitalist* dovrebbe quindi adottare egli stesso un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo che preveda - tra l'altro - sia controlli preventivi rispetto agli obiettivi di investimento (formalizzando le procedure di *due diligence* legale, con precipuo riferimento alle aree a rischio di contestazioni ex d.lgs. n. 231/2001) che controlli periodici sulle partecipate, da effettuarsi a seguito dell'ingresso nella proprietà, soprattutto con riferimento a modifiche rilevanti, come ampliamenti del *business*, l'acquisizione di nuovi brevetti e l'introduzione di nuove tecnologie. Peraltro, il *Venture Capitalist* - come entità più strutturata - potrebbe supportare la startup (oltre che a livello operativo con la messa a disposizione di competenze manageriali e tecniche) anche nell'implementazione dei presidi di prevenzione del rischio-reato⁴⁰. Lo stesso, infatti, potrebbe sfruttare l'opportunità di replicare il sistema di controllo su una molteplicità di investimenti, così ammortizzando, da un lato, i costi di implementazione e ottenendo, per contro, benefici in termini di efficienza della gestione e controllo sulle partecipate.

1 Il d.l. n. 179/2012, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, ha introdotto la disciplina organica delle startup innovative al dichiarato scopo di «favorire la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico, la nuova imprenditorialità e l'occupazione, in particolare giovanile, con riguardo alle imprese start-up innovative».

2 Il d.l. n. 179/2012 (artt. 26-31) e, successivamente, il d.l. 24 gennaio 2015, n. 3 convertito dalla legge 24 marzo 2015, n. 33 hanno predisposto diverse misure finalizzate a facilitare e sostenere le start-up nelle fasi di: a) avviamento dell'attività, come ad esempio la costituzione in modalità digitale, disintermediata e gratuita ovvero l'esonero da diritti camerali e

imposta di bollo in sede di iscrizione nella sezione speciale del registro di imprese; b) crescita dell'attività, quali a titolo esemplificativo l'accesso gratuito e semplificato al fondo di garanzia per le PMI, l'accesso a finanziamenti agevolati e gli incentivi all'investimento nel capitale di rischio; c) il consolidamento della startup anche in caso di insuccesso dell'attività, quali le deroghe alla disciplina societaria ordinaria, la possibilità di remunerare i collaboratori con strumenti di partecipazione al capitale sociale, l'esclusione dalla normativa sulle società di comodo e in perdita sistematica.

3 I dati sono messi a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico, nel documento *Cruscotto di Indicatori Statistici – Dati nazionali, Report con dati strutturali, Startup innovative, 2^a trimestre 2020*, reperibile al seguente url <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative>. Dal documento si apprende – senza stupore – che a livello macroeconomico l'impatto delle nuove imprese non è così elevato in quanto, «tra le circa 366mila società di capitali costituite in Italia negli ultimi cinque anni e ancora in stato attivo, il 3,1% risultava registrata come start-up innovativa alla data della rilevazione». D'altra parte, «in alcuni settori economici l'incidenza delle start-up innovative sul totale delle nuove società di capitali appare rilevante»: 37,8% nel settore della fabbricazione dei computer; 39,4% in quello della produzione di software e ben oltre il 68,9% nel settore della ricerca e sviluppo.

4 Cfr. *Cruscotto di Indicatori Statistici – Dati nazionali, Report con dati strutturali, Startup innovative, 3^a trimestre 2020* disponibile al seguente url <https://www.mise.gov.it/index.php/it/per-i-media/notizie/it/198-notizie-stampa/2041672-startup-innovative-tutti-i-dati-al-30-settembre-2020>.

5 Nel report del 2^a trimestre 2020 del Ministero dello Sviluppo Economico, *Ibid.*, viene dato atto che «nel 2018 permane tra le startup innovative una maggioranza di società in Perdita: oltre il 51,8% (dato di appena quattro centesimi di punto percentuale più basso rispetto alla precedente rilevazione), contro la restante parte (circa il 48,2%) che segnala un utile di esercizio». Il dato viene confermato nel report del 3^a trimestre da cui emerge che «le startup innovative mostrano un'incidenza più elevata della media di società in perdita (oltre il 52,6% contro il 30,8% complessivo). Tuttavia, le società in utile mostrano valori particolarmente positivi in termini di redditività (ROI, ROE) e valore aggiunto. Inoltre, le startup innovative presentano un tasso di immobilizzazioni – uno dei principali indicatori della propensione a investire delle aziende – di circa sette volte più elevato rispetto alle altre aziende comparabili».

6 Forte di tale consapevolezza, il Legislatore emergenziale con il citato Decreto “Rilancio”, nel compendio delle misure a sostegno delle nuove imprese innovative, ha assegnato risorse aggiuntive nella misura di 2 milioni di euro per l'anno 2020 al Fondo a sostegno del *Ventur Capital* nell'ottica del sostentamento agli investimenti in capitale. A seguito della registrazione della Corte dei conti, è stato pubblicato in Gazzetta ufficiale (GU Serie Generale n. 288 del 19-11-2020) il decreto attuativo del 1 ottobre firmato dal Ministro dello Sviluppo economico che disciplina le «modalità di impiego delle risorse aggiuntive conferite al fondo di sostegno al venture capital e finalizzate a sostenere investimenti nel capitale delle start-up innovative e delle piccole e medie imprese innovative», che prescrive che il valore di ogni singola operazione effettuata dal Fondo non potrà essere superiore a massimo quattro volte l'investimento, nel limite complessivo di 1 milione di euro per singola Startup o PMI innovativa.

7 Nel *Cruscotto di Indicatori Statistici* del 2^a trimestre 2020, *cit.*, viene dato atto che «in media ciascuna startup ha 4,7 soci, contro i 2,1 riscontrati tra le altre nuove imprese». Il dato è confermato dall'ultima edizione del report, aggiornata al 30 settembre 2020.

8 GUP Milano, sentenza 16 luglio 2020, n. 971, con cui è stato dichiarato il non luogo perché il fatto non sussiste nei confronti di una società a responsabilità limitata di tipo semplificato, con socio unico. Nella motivazione, il Giudice specifica che «viene a mancare [...] la ratio di fondo della normativa sulla responsabilità delle persone giuridiche la quale immagina contegni penalmente devianti tenuti da persone fisiche nell'interesse di strutture organizzate di un certo rilievo di complessità quale centro di imputazioni di rapporti giuridici distinto da chi ha materialmente operato». La sentenza si pone nel solco dell'orientamento della giurisprudenza di legittimità che esclude l'applicazione del d.lgs. n. 231/2001 alle imprese individuali non in forma societaria [cfr. Cass., Sez. 6, sent. 23 luglio 2012 (ud. 16 maggio 2012), n. 30085, in CED 252995; Cass., Sez. 6, sent. 22 aprile 2004 (ud. 3 marzo 2004), n. 18941, in CED 228832], principio che può ritenersi ormai acquisito in quanto vi è solo una pronuncia isolata di segno opposto [Cass., Sez. 3, sent. 20 aprile 2011 (ud. 15 dicembre 2010) n. 15657, in CED 249320] ribaltata nel 2012. Quanto, invece, all'applicabilità della disciplina sulla responsabilità da reato in capo alla S.r.l. Unipersonale, occorre segnalare che la Suprema Corte ha sinora esposto una tesi positiva sulla scorta della considerazione che essa costituisce un «soggetto di diritto distinto dal soggetto che ne detiene le quote» [cfr. Cass., Sez. 6, sent. 25 ottobre 2017 (ud. 25 luglio 2017), n. 49056, in CED 271564].

9 Oltre alla fattispecie a rischio “specifico”, qui prese in considerazione perché connaturate allo status di startup innovativa, il *risk assessment* funzionale all'adozione del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo potrà ovviamente far emergere il rischio di commissione di ulteriori categorie di reato, a seconda della tipologia societaria e dell'attività concretamente svolta dall'ente. Il riferimento è, ad esempio, ai reati societari, ai reati di omicidio e lesioni colpose per violazione del Testo Unico in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro e ai reati ambientali, rispettivamente presi in considerazione dagli artt. 25-ter, 25-septies e 25-undecies d.lgs. n. 231/2001.

10 Gli altri requisiti alternativi per acquisire lo status giuridico di startup innovativa sono a) il sostentamento di spese in

ricerca e sviluppo e innovazione pari ad almeno il 15% del maggior valore tra fatturato e costo della produzione, ovvero b) l'impiego di personale altamente qualificato, con la presenza di almeno un terzo di dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori oppure almeno due terzi di laureati magistrali.

11 I reati di cui all'artt. 473 (rubricato "*Contraffazione, alterazione o uso di marchi o segni distintivi ovvero di brevetti, modelli e disegni*") e 517-ter c.p. (rubricato "*Fabbricazione e commercio di beni realizzati usurpando titoli di proprietà industriale*") sono stati introdotti nel novero dei reati presupposto della responsabilità amministrativa degli enti dalla legge 23 luglio 2009, n. 99, la quale ha rispettivamente modificato gli artt. 25-bis e 25-bis.1. del d.lgs. n. 231/2001.

12 Vale a dire, il bene immateriale rappresentato dall'invenzione industriale che, in forza del brevetto, costituisce oggetto di esclusivo godimento e sfruttamento economico.

13 Nell'analisi del rischio di commissione dei delitti contro la Pubblica Amministrazione non deve essere, altresì, trascurato l'eventuale consolidato rapporto con Università statali, primaria fonte di approvvigionamento di risorse umane per molte startup innovative, considerando che, tra i requisiti alternativi che le startup devono possedere per dimostrare il carattere innovativo vi è l'impiego di personale altamente qualificato, composto da 1/3 di dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori ovvero di almeno 2/3 di laureati magistrali. Con le Università, poi, le startup sovente condividono progetti di ricerca, eventualmente attraverso la sottoscrizione di specifiche convenzioni.

14 Tutti inclusi nel novero dei reati presupposto in forza dell'art. 24 d.lgs. n. 231/2001, modificato dalla L. n. 161/2017 e dal d.lgs. n. 75/2020.

15 Il Regolamento Consob n. 18592/2013 si occupa di *equity-crowdfunding*. Con il termine *crowdfunding* ci si riferisce al processo con cui più persone conferiscono somme di denaro per finanziare un progetto imprenditoriale o iniziative di diversa tipologia mediante internet, avendo in corrispettivo una ricompensa. Si ha "*equity-crowdfunding*" quando il finanziatore ottiene, come contropartita, una partecipazione al capitale dell'ente finanziato.

16 È opportuno, sul punto, specificare che il delitto di indebita compensazione può comportare il rimprovero di responsabilità amministrativa all'ente solo a condizione che sia stato commesso «nell'ambito di sistemi fraudolenti transfrontalieri» e al fine di evadere l'IVA. Pertanto, nell'esempio qui descritto, il rapporto tra la startup e il fornitore o i fornitori delle consulenze fittizie dovrà interessare il territorio di due o più Stati membri ed essere riconducibile ad un'architettura fraudolenta strutturata allo scopo di ottenere indebiti vantaggi dal sistema comune dell'IVA (cfr. Considerando 4, Direttiva UE 2017/1371).

17 Analoghe considerazioni, con riferimento più in generale agli enti di piccole dimensioni, sono svolte da S. BARTOLOMUCCI, *Sulla configurabilità del (fantomatico) modello organizzativo ex d.lgs. 231/2001 dedicato alla p.m.i.*, in *Rivista231*, 2, 2010, p. 102, secondo cui «le fasi di *Risk assesment* e *Risk management* costituiscono gli ambiti nei quali l'essenzialità della struttura organizzativa e dimensionale dell'ente minore sollecita e giustifica un approccio *low profile*. Dalla Mappatura delle potenzialità dei reati tipici risulteranno matrici limitate nel numero (per tipologia di reato) e nell'articolazione, stante l'elementarietà dell'apparato dei centri di allocazione dei rischi in ragione del ridotto numero di funzioni e processi e degli esponenti aziendali deputati a gestirli».

18 CONFINDUSTRIA, *Linee guida per la costruzione dei modelli di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231*, 2014, p. 35 e ss. che, in relazione alle "piccole imprese" riconosce che «è irrealistico imporre l'utilizzo di tutto il complesso bagaglio di strumenti di controllo a disposizione delle grandi organizzazioni» e specifica che «a seconda della scala dimensionale potranno quindi essere utilizzate soltanto alcune delle componenti di controllo, mentre altre potranno venire escluse (magari perché implicite nel modello aziendale) o essere presenti in termini semplificati».

19 In tal senso, più in generale per gli enti di piccole dimensioni, S. BARTOLOMUCCI, *cit.*, p. 102, secondo cui il codice etico può contenere «Direttive non solo di presidio della legalità sostanziale, quanto volte alla fissazione dei contenuti obbligatori dell'agire rispetto alla potenzialità commissiva di quelle *species* di reati-presupposto che non risultino concretamente 'mappabili' e che, nel difetto di specifiche misure special-preventive, rimarrebbero ignorate». La considerazione vale per i «rischi-reato 'atipici' come per es. i delitti contro l'industria e il commercio di cui all'art. 25-bis 1., o quelli di ricettazione e riciclaggio ex art. 25-octies, rispetto ai quali seppur l'ente minore non trovi naturale esposizione, è consigliabile in via prudenziale la fissazione di prescrizioni comportamentali aziendali di carattere generale».

20 I. ROTUNNO, *Una definizione dimensionale per gli "enti di piccole dimensioni" ex art. 6, comma 4 d.lgs. 231/2001*, in www.governance231.eu propone il ricorso ai parametri per la definizione comunitaria di "Piccola e Media Impresa" contenuti nella Raccomandazione 2003/361/CE, recepita dall'Italia con il Decreto Ministeriale 18 aprile 2005 di regolazione all'accesso ad aiuti alle attività produttive e, conseguentemente, ammette l'esercizio della facoltà di "internalizzare" le funzioni dell'Organismo di Vigilanza per: a) le "microimprese", ovvero quelle che occupano meno di 10 persone e realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di euro, nonché b) le "piccole imprese", ovvero quelle che hanno un numero di dipendenti compreso tra le 10 e 49 unità e realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di euro. L'opzione interpretativa è criticata da S. BARTOLOMUCCI, *cit.*, 2, 2010, p. 97 ss. per l'eterogeneità degli scopi tra la norma definitoria delle PMI – deputata a fissare soglie di dimensione economica ai fini dell'accesso alla contribuzione pubblicistica – e l'art. 6, comma 4, D.lgs. n. 231/2001 che attribuisce una facoltà necessariamente connessa all'elementarietà

dell'assetto organizzativo dell'ente.

21 P. DI GERONIMO, *I modelli di organizzazione e gestione per gli enti di piccole dimensioni*, in *Rivista231*, 1, 2008, p. 63 ss., secondo cui «potranno considerarsi enti di piccole dimensioni solo quelli dotati di una struttura organizzativa basata su assetto verticistico e con una limitata delega di funzioni e ripartizioni di competenze in campo gestorio».

22 In tal senso S. BARTOLOMUCCI, *cit.*, pp. 97 sgg. che propone l'utilizzo del principio di revisione n. 1005 del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri – Commissione paritetica per i principi di revisione il quale combina i seguenti criteri: 1) concentrazione tra proprietà e direzione; 2) fonti di ricavo ridotte, scritture contabili semplificate, sistema di controllo interno ristretto. Anche CONFINDUSTRIA, *Linee guida per la costruzione dei modelli di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231*, nella versione approvata il 7 marzo 2002, proponeva una soluzione di tipo misto, affermando che «l'ente è da ritenersi di piccole dimensioni, ai sensi dell'art. 6 d.lgs. 231/01 tenendo conto della struttura organizzativa, dell'articolazione territoriale dell'attività e del numero di dipendenti impiegati su base annua. Devono intendersi in ogni caso di piccole dimensioni quegli enti che presentano un numero di dipendenti occupati a tempo pieno durante l'ultimo esercizio annuale, inferiore a 10 unità. Nel caso di impiego di lavoratori a tempo parziale e stagionali, questi ultimi sono computati come frazione di unità lavorativa annuale». La previsione è stata però espunta con l'aggiornamento del 2014.

23 Cfr. Report del 3^o trimestre 2020, *cit.*, che evidenzia la coerenza dei dati con il fatto che «le imprese 'best-performer', più consolidate per età e fatturato, tendono progressivamente a perdere lo status di startup innovativa».

24 In questi termini, CNCDEC-ABI-CNF-CONFINDUSTRIA, *Principi consolidati la per redazione dei modelli organizzativi e l'attività dell'organismo di vigilanza e prospettive di revisione del d.lgs. 8 giugno 2011, n. 231*, 2018, p. 36.

25 A. DE NICOLA – I. ROTUNNO, *Il whistleblowing, position paper AODV*, 18 luglio 2019, p. 21, secondo i quali «la scelta di ricorrere ad un professionista esterno, proprio in ragione dell'estraneità di tale soggetto alle logiche interne della società, sembrerebbe meglio prevenire potenziali situazioni di conflitto di interesse».

26 Doveri attribuiti al collegio sindacale dall'art. 2403 c.c. ed estesi, mediante rinvio formale operato dall'art. 2409-terdecies c.c., al consiglio di sorveglianza. Del resto, proprio i poteri di cui all'art. 2403 c.c. costituiscono aggancio normativo della posizione di garanzia dei sindaci e della conseguente responsabilità a titolo di concorso per omesso impedimento di alcune fattispecie commesse dagli amministratori, poiché «l'obbligo di vigilanza non è [...] limitato al mero controllo contabile, ma deve estendersi anche al contenuto della gestione (ai sensi dell'art. 2403 cod. civ., commi 1, 3 e 4; oggi dell'art. 2403 bis cod. civ.), cosicché il controllo sindacale, se non investe in forma diretta le scelte imprenditoriali, non si risolve neppure in una mera verifica contabile limitata alla documentazione messa a disposizione dagli amministratori, ma comprende anche un minimo di riscontro tra la realtà effettiva e la sua rappresentazione contabile» (tra le altre, Cass. Pen. Sez. V, 14 aprile 2016 (ud. 23-02-2016), n. 15639).

27 Doveri attribuiti al collegio sindacale dall'art. 2403 c.c. ed estesi, mediante rinvio formale operato dall'art. 2409-terdecies c.c., al consiglio di sorveglianza. Analogamente, il comitato per il controllo interno sulla gestione «vigila sull'adeguatezza della struttura organizzativa della società, del sistema di controllo interno e del sistema amministrativo e contabile, nonché sulla sua idoneità a rappresentare correttamente i fatti di gestione» ai sensi dell'art. 2409-ottesdecies c.c.

28 M. MORETTI- P. SILVESTRI, *Titolarità della funzione dell'organismo di vigilanza: opportunità e dubbi applicativi a seguito delle recenti modifiche*, in *Rivista 231*, 2, 2012, pp. 70 e sgg.; A. ALESSANDRI, *La "revocazione penalistica" dell'ODV e il suo rapporto con il modello organizzativo*, in AA. Vv., *I controlli societari. Molte regole, nessun sistema*, 2010, p. 109.

29 La precisazione è più che mai importante per le startup innovative in cui «è ipotizzabile che i soci siano coinvolti direttamente nell'attività d'impresa», come rilevato da report del Ministero dello Sviluppo economico del 3^o trimestre 2020, *cit.*

30 La soluzione è proposta per gli enti di piccole dimensioni da P. DI GERONIMO, *cit.*

31 Secondo AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt), *Guida al Corporate Venture Capital*, gennaio 2018, p. 10 «per CVC si intende l'attività di investimento in società ad alto potenziale innovativo e di crescita (ad esempio startup), promossa da aziende medie e grandi direttamente tramite l'investimento in equity o forme partecipative analoghe nelle suddette società o indirettamente tramite l'investimento in veicoli o fondi di investimento (ad esempio fondi di Venture Capital - VC) che condividono la strategia di investimento dell'azienda. L'obiettivo ultimo dell'attività di CVC risiede nel creare opportunità esterne di crescita ed innovazione per l'azienda e, in secondo luogo, generare un ritorno finanziario addizionale derivante dalla gestione, diretta o indiretta, del portafoglio di partecipazioni». Quanto alla differenza tra *Venture Capital* e *Private Equity*, la qualificazione dipende dallo stadio di sviluppo dell'ente destinatario dell'investimento, come specificato da ITA (*Italian Trade Agency*), *Guida sintetica ai Venture Capitalist U.S.A.*, 2016, p. 3, secondo cui «con il termine *venture capital* ci si riferisce al finanziamento dell'avvio di nuove imprese, mentre il *private equity* (PE) comprende le operazioni di investimento realizzate in fasi del ciclo di vita delle aziende successive a quella iniziale». Per un approfondimento sul funzionamento dei fondi di *Venture Capital* e sul loro ruolo nella crescita e sviluppo delle startup innovative, si veda B. FELD – J. MENDELSON, *Startup e Venture Capital, Guida ai segreti di un rapporto ad alto potenziale*, Franco Angeli, 2015, che illustra i processi di negoziazione di raccolta di capitali d'investimento.

32 ITA (*Italian Trade Agency*), *cit.*, p.10 specifica che «la due diligence (analisi dei conti) è una fase precedente alla stesura del

term sheet. Tramite questo processo l'investitore conduce un esame completo su un'azienda prima della firma dell'accordo. Vengono valutati gli aspetti economico-finanziari, fiscali, legali, ambientali, in aggiunta a potenzialità e rischi di futuri fallimenti», precisando che la *due diligence* – per quanto non obbligatoria – è attività consigliata che garantisce all'investitore il possesso delle informazioni necessarie per valutare l'idoneità dell'investimento.

33 Particolarmente importanti, ai nostri fini, saranno i seguenti aspetti della *due diligence*, individuati da ITA (*Italian Trade Agency*), *cit.* pp. 10 e 11: a) analisi contabile, attraverso la «cosiddetta RPM (*revenue – profit – margin*), entrate, ricavi e margini (se la startup ha raggiunto questa fase); b) Verifica del *balance sheet* che consiste in un'analisi dello stato patrimoniale della startup; c) valutazione delle aspettative, vale a dire «le previsioni di crescita dell'azienda (*growth forecast*) per i successivi 2-3 anni e i fattori che possono interferire con tale crescita (nuovi prodotti, trend del mercato, diritti proprietà intellettuale, joint ventures, etc.); d) valutazione dei rischi, sia relativi alla compagnia che al settore specifico, sia commerciali che legali. Ad esempio, si potrebbe definire come rischio, «quello di non essere *eco-friendly*. Costruire una compagnia '*green*' sin dall'inizio è importante per il medio-lungo termine, quando il marchio crescerà sul mercato e rifletterà i valori iniziali».

34 Secondo la classificazione AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt), *cit.*, p. 11, basata sull'elaborazione di *The British Private Equity & Venture Capital Association (BVCA)*, si tratta del Modello di «*Corporate/Direct Investment – Balance Sheet*», che «prevede l'investimento diretto nelle startup da parte dell'azienda, senza la costituzione di un veicolo ad hoc; tale attività viene gestita da un team di risorse aziendali interne».

35 Sempre secondo la classificazione di AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt), *cit.*, p. 11, rispondono alla struttura sopra descritta i Modelli dell'«*Internal Dedicated Fund – GP Model*» in cui il fondo «beneficia di un maggior grado di autonomia decisionale e strategica nonostante sia un veicolo totalmente di origine captive. In questo caso, l'attività è svolta da una team composto da una combinazione di risorse provenienti dall'azienda e da fondi di *venture capital*» e il Modello dell'«*External Fund – LP Model*» in cui «l'azienda (...) si configura come uno degli investitori (Limited Partner) e la gestione è affidata a investitori di *venture capital* esperti, eventualmente affiancati da risorse aziendali per un periodo temporaneo».

36 Cfr. AIFI, *cit.*, p. 18, sulla tipologia di strumenti per gli investimenti di *Corporate Venture Capital*.

37 Così, Cass. Pen. Sez. II, 9 dicembre 2016 (ud. 27 settembre 2016), n. 52316 ha precisato l'impossibilità di imputare alla società controllante la responsabilità per i reati commessi nell'ambito delle società controllate unicamente sulla scorta del dato relativo alla appartenenza della società ad un Gruppo, «non potendosi apoditticamente sostenere che tale appartenenza implichi necessariamente che le scelte compiute dalla controllata perseguano un interesse che trascende quello proprio per coincidere con un interesse più ampio, riferibile, appunto, all'intero raggruppamento di imprese o alla società capogruppo». Nello stesso senso, Cass. Pen., Sez. V, 20 giugno 2011, n. 24583; conf. Cass. Pen., Sez. V. 29 gennaio 2013.

38 La definizione dei rapporti tra *corporate* e startup fondata sulla distinzione degli obiettivi di investimento è stata elaborata da H. CHESBROUGH, *Making Sense of Corporate Venture Capital*, Harvard Business Review, marzo 2002. In tema di obiettivi degli investimenti in *venture capital*, anche ITA (*Italian Trade Agency*), *cit.*, p. 10, specifica che l'investitore «ha due obiettivi principali: ritorno d'investimento (*return of investment*, ROI) e controllo. Per ritorno d'investimento s'intende il capitale che gli investitori ottengono o dalla vendita della società o da un'offerta pubblica iniziale (IPO), e dai termini che hanno un impatto diretto su questo ritorno. Per controllo ci si riferisce ai meccanismi che permettono agli investitori di influenzare la compagnia o di porre il veto su alcune decisioni aziendali».

39 Cfr. AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt), *cit.*, p. 15, sulle modalità di espletamento dell'attività di *Portfolio management* da parte del team di gestione del CVC. Anche ITA (*Italian Trade Agency*), *cit.*, p. 11, afferma che «l'imprenditore deve riflettere attentamente su quale sia il giusto equilibrio tra gli investitori, la società, il fondatore, e la rappresentanza esterna. Nel caso di una startup allo stato iniziale i membri del consiglio sono solitamente cinque e ripartiti in tal modo: fondatore, amministratore delegato (CEO), due investitori (VC) e un membro esterno».

40 Del resto, come riconosciuto da ITA (*Italian Trade Agency*), *cit.*, p. 7, tra i vantaggi di ricevere investimenti in VC, vi è i *Venture Capitalist* «assicurano un'adeguata *corporate governance* (strumenti, regole, relazioni, processi e sistemi aziendali finalizzati ad una corretta ed efficiente gestione dell'impresa, intesa come sistema di compensazione fra gli interessi -potenzialmente divergenti - dei soci di minoranza, dei soci di controllo e degli amministratori di una società) sin dallo stadio iniziale della startup».

 **GIURISPRUDENZA PENALE**