

Mercoledì, 10 Febbraio 2016

| HOME | MILANO LOMBARDIA | NORD OVEST | TRIVENETO | ROMA E CENTRO | SUD E ISOLE | |
|------|--------------------|------------|------------|---------------|----------------------------------|------------|
| | ANALISI E RICERCHE | PARERI | INTERVISTE | MEGA DEALS | INVIACI IL TUO COMUNICATO STAMPA | CONTATTACI |

PARERI

Le offerte concorrenti per il trasferimento delle aziende nell'ambito delle procedure di concordato preventivo

Published in PARERI | Rate this item

(1 Vote)



Il decreto-legge 27.6.2015 n. 83, convertito con legge del 6.8.2015 n. 132 ha introdotto nell'ambito della legge fallimentare l'art. 163 bis, che disciplina il nuovo istituto delle "offerte concorrenti".

Tale Istituto si applica ai procedimenti di concordato preventivo «introdotti» successivamente all'entrata in vigore del decreto 83/2015 e, quindi, a far data dal 27.6.2015.

Nell'intenzione del legislatore il nuovo istituto accrescere dovrà accrescere la competitività e la concorrenza, creando un mercato degli assets stressati e favorendo la soluzione delle crisi

d'impresa.

Prima dell'introduzione di tale istituto, infatti, veniva per lo più ammessa la possibilità per l'imprenditore in crisi di presentare un piano concordatario c.d. "chiuso" e determinato in tutti i suoi aspetti; una sorta di "pacchetto preconfezionato" in cui il debitore individuava già l'acquirente dell'azienda o del ramo d'azienda (o uno o più beni significativi: per esempio immobili), mediante la stipula di un contratto preliminare antecedente alla presentazione del ricorso c.d. "in bianco". Contratto preliminare d'acquisto che per lo più veniva accompagnato da un affitto d'azienda temporaneo e veniva recepito nel piano concordatario, onde essere sottoposto all'approvazione dei creditori; i quali, spesso, non avevano altra scelta che accettare, a fronte del rischio di soluzioni fallimentari che raramente erano (e sono) garanzia di maggiori introiti in tempi economicamente accettabili (like it or lump it).

Tale prassi invero aveva registrato alcuni abusi, atteso che consentiva al cedente di effettuare le alienazioni degli assets più appetibili, se non dell'intera azienda, spesso a prezzi inferiori a quelli di mercato e a soggetti talora compiacenti o legati allo stesso cedente. Di conseguenza siffatto fenomeno veniva da molti criticato, in quanto potenzialmente lesivo della concorrenza.

Per reagire a tali distorsioni, parte della giurisprudenza in presenza di piani concordatari "chiusi" ha ritenuto che comunque vi fosse la necessità di disporre in ogni caso procedure competitive, per la vendita (e finanche per l'affitto), alla luce della norma imperativa di cui all'art. 182 l.f.: tra i precedenti più noti, quello della Fondazione Centro San Raffaele del Monte Tabor a Milano e La Perla a Bologna.

Ebbene, recependo tale giurisprudenza, con l'introduzione dell'istituto delle offerte concorrenti il legislatore ha attuato una rivoluzione copernicana nell'ambito della disciplina della crisi d'impresa, rendendo automatica ed obbligatoria l'apertura di una procedura competitiva – da parte del tribunale competente – laddove vi sia un'offerta, formulata da un soggetto previamente individuato dallo stesso debitore e recepita nel piano concordatario, che deve prevedere il trasferimento - immediato o differito - in favore dell'offerente dell'azienda, del ramo d'azienda o del bene di



proprietà del debitore. La competitiva verrà disposta finanche in caso di offerta di affitto dell'azienda o di uno o più rami di azienda o altri da autorizzare ai sensi dell'articolo 161, settimo comma, l.f. (e quindi atti urgenti di straordinaria amministrazione).

Non v'è dubbio che tale nuovo istituto presenta elementi di indiscusso interesse, anche perché l'acquisto di un'azienda o di un ramo d'azienda nell'ambito di una procedura concordataria, tramite competitiva, garantisce l'acquirente da possibili "sorprese" negative. Essendo infatti assimilata ad una vendita forzosa, nella cessione dell'azienda di cui alla norma in commento viene disattivata la responsabilità solidale (tra cedente e cessionario) per i debiti iscritti nelle scritture contabili, di cui all'art. 2560, comma secondo, c.c.. E ciò quando anche tale cessione venga compiuta prima dell'omologa del concordato preventivo (altrimenti nessuno comprenderebbe un'azienda – gravata da un consistente passivo - dal debitore in concordato).

A fronte di tale innegabili opportunità, vi sono tuttavia alcuni problemi da evidenziare, che soltanto la prassi, applicando concretamente l'istituto, potrà dipanare.

In particolare, stante la macchinosità della procedura competitiva tracciata dal legislatore, improntata ad una certa "burocrazizzazione", v'è il dubbio che, in nome della trasparenza e del mercato, si è sacrificata la velocità di riallocazione dell'asset stressato sul mercato.

Concludendo: considerato il fil rouge dell'intera riforma del 2015, ossia quello di evitare abusi nel ricorso al concordato e di riequilibrare il rapporto debitore/creditori, l'istituto delle offerte concorrenti sembra un ottimo strumento volto a tal fine, sublimando nelle offerte concorrenti il principio della competitività in funzione della massima recovery dei creditori.

Tuttavia per non rischiare che tale strumento, a prima vista utile per evitare distorsioni della concorrenza, diventi – nonostante le buone intenzioni del legislatore e degli operatori, un meccanismo "diabolico" che tarda – di fatto – l'immissione degli assets sociali (ed in particolare delle aziende, specialmente tramite l'affitto) nel mercato in modo virtuoso, sarà necessario riuscire a garantire che la procedura competitiva venga disposta e conclusa con estrema celerità, approntando nei vari tribunali un modello di disciplinare standard, da utilizzare di volta in volta con gli opportuni aggiustamenti.

Nell'applicazione dell'art. art. 163 bis l.f. sarà quindi necessario trovare un giusto equilibrio tra esigenze di urgenza nella riallocazione degli assets, e di competitività.

Equilibrio che, nel silenzio della norma, viene inevitabilmente rimesso alla prudenza dei tribunali.

Scritto da **Marco Greggio**, partner GD Legal

[back to top](#)

Global Legal Chronicle®

Global Legal Chronicle®
France

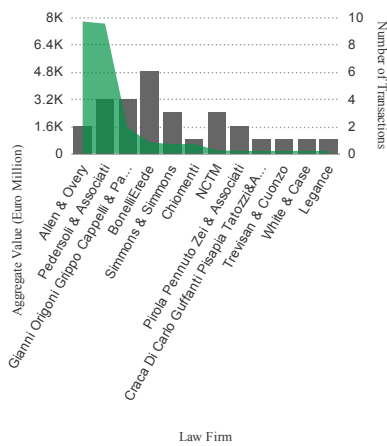
PBV Monitor



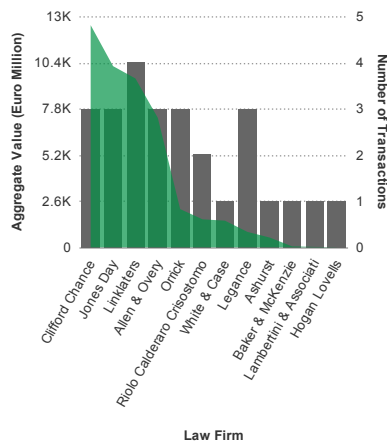
ITALIA LEAGUE TABLES

(2016, January 1st - up to date)

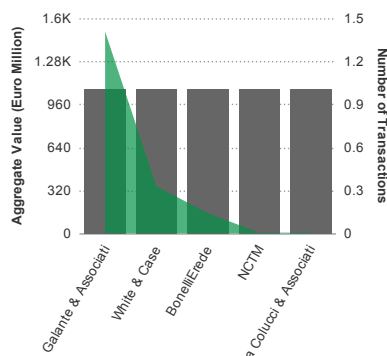
CORPORATE - M&A



CAPITAL MARKETS: DEBT

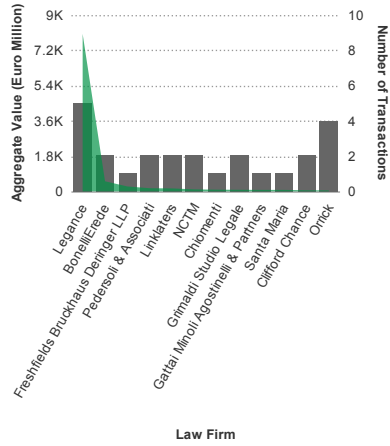


CAPITAL MARKETS: EQUITY



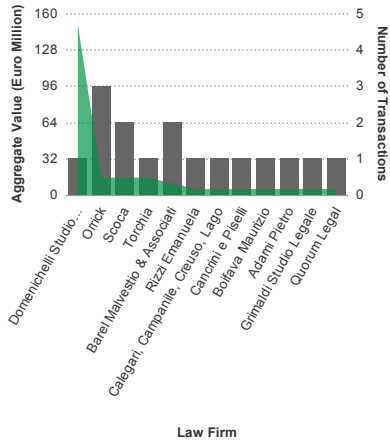
LCA Leg.
Law Firm

BANKING & FINANCE - INSURANCE



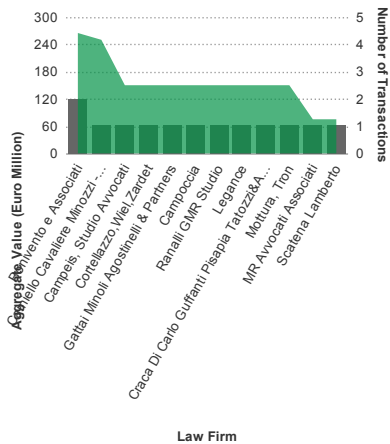
Law Firm

PUBLIC LAW, PROCUREMENT & PLANNING



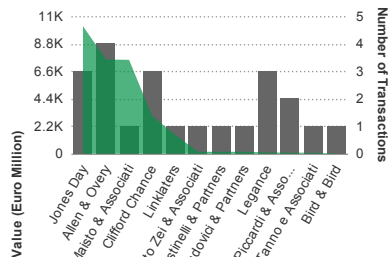
Law Firm

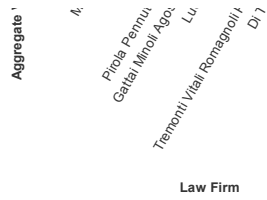
RESTRUCTURING - INSOLVENCY



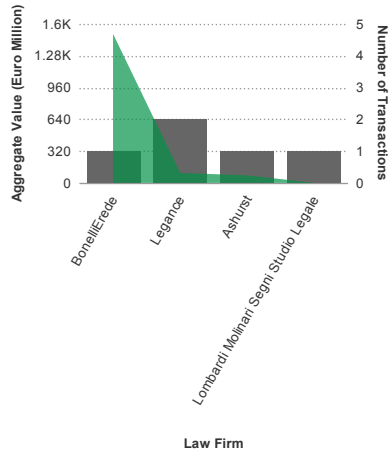
Law Firm

TAX

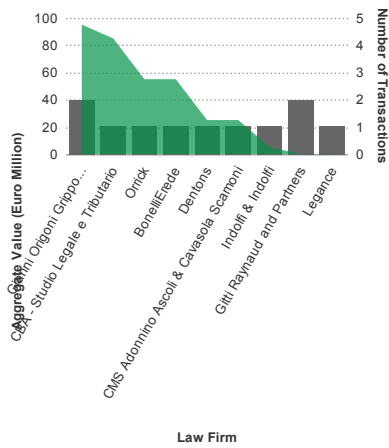




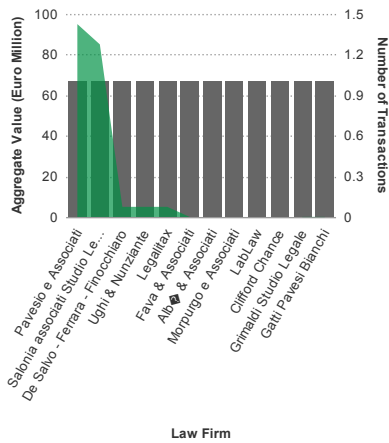
PPP & PROJECT FINANCE



REAL ESTATE

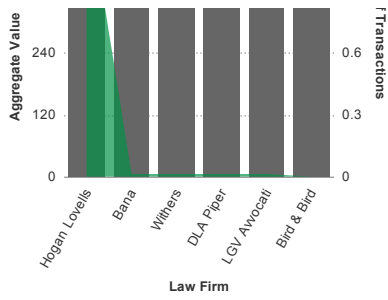


EMPLOYMENT & EXECUTIVE COMPENSATION

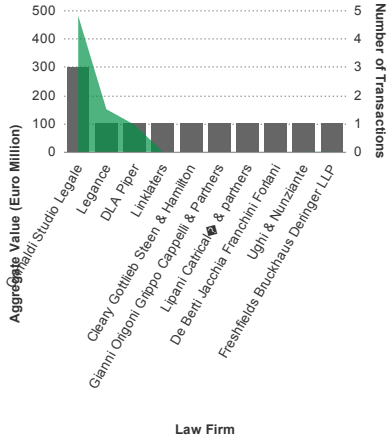


IP & IT



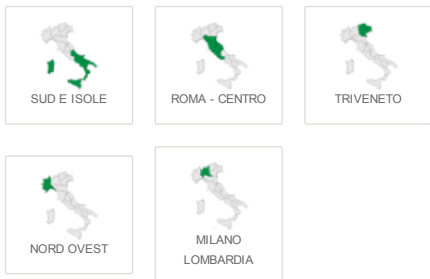


ANTITRUST, INT. TRADE, COMPETITION & EUROPEAN LAW



Archives

- February 2016 (51)
- December 2015 (133)
- October 2015 (106)
- August 2015 (82)
- June 2015 (92)
- April 2015 (104)
- January 2016 (132)
- November 2015 (106)
- September 2015 (78)
- July 2015 (126)
- May 2015 (97)
- March 2015 (101)





Global Legal Chronicle ITALIA (C) 2015 - PBV & Partners
Global Legal Chronicle ITALIA è una testata registrata presso il tribunale di Milano n. 347/2012

[Terms & Conditions](#) - [Privacy Policy](#) - [Cookies](#)