

Quotidiano del FISCO

[Stampa articolo](#)[Chiudi](#)

STAMPA NOTIZIA 11/10/2018

Per la cessione d'azienda nel concordato in bianco vanno dettagliate le ragioni d'urgenza

di Michele D'Apolito

È legittimo cedere un'azienda, od un suo ramo, nella fase introduttiva del concordato preventivo? La giurisprudenza di merito si è recentemente più volte imbattuta in questo concreto ed attuale tema, cercando di dare risposta alle istanze di imprenditori approdati alla soglia del Tribunale. Questa è la situazione che spesso si presenta nella pratica: una società con una domanda prenotativa di concordato già presentata ed accolta, trattative avviate da tempo con taluni potenziali acquirenti ed un'opportunità concreta di dare continuità all'attività aziendale, salvaguardando i livelli occupazionali e scongiurando la perdita di valore derivante dall'interruzione prolungata dell'attività tipica.

Di fronte a queste istanze di sopravvivenza economica, quali sono le risposte suggerite dal contesto normativo attuale? In linea generale, per un imprenditore in crisi è possibile cedere la propria azienda nel periodo delimitato dall'articolo 161, comma 6, della legge fallimentare (concordato "in bianco"), ma la legge fallimentare impone sempre molti distinguo, da calare nel concreto di quanto sottoposto ai magistrati coinvolti, che sulle singole casistiche devono esercitare il loro ruolo autorizzativo.

Ed allora, è possibile osservare due Tribunali (Busto Arsizio e Milano) chiamati a pronunciarsi su casi simili a distanza di poche settimane, con provvedimenti molto diversi tra loro nelle conclusioni pratiche.

Nel primo caso – Busto Arsizio (si veda il commento sul Quotidiano del Fisco del 16 giugno 2018) - è stata autorizzata la cessione d'azienda con una procedura competitiva semplificata, con tempi ridotti, per intercettare l'urgenza manifestata dal debitore e riscontrata come condivisibile dai giudici brianzoli, in esito ad un'istruttoria sulla documentazione prodotta dal debitore.

Nel caso sottoposto poche settimane dopo ai magistrati del capoluogo lombardo, l'autorizzazione alla cessione d'azienda è stata invece negata, in quanto le motivazioni d'urgenza addotte dal debitore non hanno fatto ritenere superabili alcuni limiti informativi essenziali, quali l'assenza della perizia valutativa dell'azienda e dell'attestazione prevista dall'articolo 161 della legge fallimentare, tali da rendere impossibile per il Tribunale una valutazione sulla congruità del prezzo offerto dalla controparte; inoltre, le tempistiche per l'acquisto proposte dal potenziale acquirente con offerta

irrevocabile non consentivano l'avvio di una procedura competitiva, come previsto dall'articolo 163-bis della legge fallimentare, argine ritenuto essenziale dalla giurisprudenza prevalente sul punto.

Dunque, difformità nelle conclusioni delle due sentenze, da cui si può tuttavia cogliere un tratto comune, rappresentato dal seguente filo logico: è sempre possibile procedere alla cessione d'azienda durante la fase di concordato "in bianco", data la possibilità di autorizzazione prevista dall'articolo 161, comma 7, della legge fallimentare, ma è necessario documentare dettagliatamente le effettive ragioni d'urgenza richiamate dalla norma e, soprattutto, garantire sempre il principio di competitività, nell'interesse dei creditori.

Tutto ciò deve poi essere contestualizzato nell'ottica del piano che intende proporsi, dove va evidenziato il positivo effetto finanziario di tale alternativa per i creditori e per il contesto sociale e produttivo specifico, con un'azienda che potrà avere nuove prospettive e trattenere il personale più qualificato, rimanendo sul proprio mercato di riferimento.

P.I. 00777910159 - Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati