



Procedure concorsuali e Diritto fallimentare

Principio di competitività nella selezione dell'acquirente nel trasferimento d'azienda nella composizione negoziata

di Sofia Mansoldo, Assegnista di ricerca in Diritto Commerciale presso l'Università degli Studi di Verona

EVENTO GRATUITO
L'ACCESSO alla GIUSTIZIA delle VITTIME MINORENNI e/o CON DISABILITÀ : Nuove forme di tutela
in diretta web il 12 e 16 giugno - scopri di più >

[Trib. Milano, 6 aprile 2025, Est. Pipicelli](#)

Parole chiave Crisi d'impresa – Composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa – Trasferimento d'azienda – Autorizzazione – Principio di competitività nella selezione dell'acquirente

Massima: *“Non può del tutto derogarsi al rispetto del principio di competitività nella selezione dell'acquirente, che non significa necessità a tutti i costi del ricorso a una gara seppur informale, ma che va correttamente interpretato come oggettiva e necessaria scelta del miglior offerente, che può essere demandata allo stesso debitore sotto il controllo dell'esperto, purché si documenti oggettivamente la trasparenza del percorso di individuazione dell'offerente.”*

Il Tribunale non risulta avere un potere conformativo o di imposizione della gara o di forme anche minime di competizione, laddove la stessa società e l'esperto non abbiano ritenuto a monte di applicare l'elementare principio di competitività nella selezione dell'acquirente, prima di depositare l'istanza”.

Disposizioni applicate art. 22, comma 1, lett. d, CCII; art. 2560, comma 2, c.c.

CASO

La società propone ricorso affinché il Tribunale, ai sensi dell'art. 22, comma 1, lett. d, CCII, autorizzi il trasferimento del ramo d'azienda durante la composizione negoziata, senza applicazione degli effetti dell'art. 2560, comma 2, c.c., con espressa richiesta di prevedere che l'attuazione del provvedimento di autorizzazione possa avvenire anche dopo la chiusura del percorso, secondo quanto previsto dall'art. 22, comma 1 bis, CCII.

SOLUZIONE

Il Tribunale di Milano rigetta il ricorso per il trasferimento del ramo d'azienda nell'ambito della composizione negoziata, in quanto la società ricorrente si è espressamente opposta alla modalità di selezione competitiva dell'acquirente.

QUESTIONI

La composizione negoziata consente all'imprenditore commerciale o agricolo di chiedere, tramite piattaforma telematica, la nomina di un esperto al segretario della CCIAA nel cui ambito territoriale si trova la sede legale dell'impresa, quando si trova in condizioni di crisi (art. 2, comma 1, lett. a, CCII) o di insolvenza (art. 2, comma 1, lett. b, CCII), oppure anche soltanto in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che ne rendono probabile la crisi o l'insolvenza e risulta ragionevolmente perseguitibile il risanamento dell'impresa (art. 12, comma 1, CCII). L'esperto, che è terzo a tutte le parti e opera in modo professionale, riservato, imparziale e indipendente, agevola le trattative tra l'imprenditore, i creditori e gli altri soggetti interessati, per individuare una soluzione per il superamento della condizione di squilibrio di cui all'art. 12, comma 1, CCII, anche mediante il trasferimento dell'azienda o di rami di essa e preservando nella misura possibile i posti di lavoro (art. 12, comma 2, CCII).

Il tribunale, verificata la funzionalità degli atti rispetto alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori, può autorizzare l'imprenditore che accede alla composizione negoziata «a trasferire in qualunque forma l'azienda o uno o più suoi rami», senza gli effetti dell'art. 2560, comma 2, c.c., «dettando le misure ritenute opportune, tenuto conto delle istanze delle parti interessate al fine di tutelare gli interessi coinvolti», fermo restando quanto previsto dall'art. 2112 c.c. Il giudice, chiamato a pronunciarsi sull'istanza di autorizzazione al trasferimento dell'azienda o di un suo ramo, è tenuto altresì a verificare, facendosi eventualmente assistere da ausiliari ex art. 68 c.p.c., «il rispetto del principio di competitività nella selezione dell'acquirente».

Il principio di competitività, tipico delle vendite “concorsuali”, intende assicurare che la soluzione proposta dall'imprenditore, mediante il trasferimento d'azienda o di rami di essa, in relazione sia al corrispettivo che al *quomodo*, non pregiudichi l'interesse dei creditori anteriori, che, in deroga all'art. 2560, comma 2, c.c., non possono aggiungere alla responsabilità del cessionario quella del cedente. Il decreto dirigenziale del Ministero della Giustizia del 21 marzo 2023, che accompagna la misura di composizione negoziata, si limita a prevedere che l'esperto, qualora reputi che il risanamento possa avere luogo in via “indiretta”, attraverso la cessione dell'azienda o di rami di essa, dovrà tenere conto delle concrete manifestazioni di interesse eventualmente ricevute dall'imprenditore o da terzi, delle ragionevoli stime delle risorse realizzabili, pur in assenza degli effetti dell'art. 2560, comma 2, c.c., e della loro adeguatezza a consentire il raggiungimento di un accordo con i creditori (sez. III, par. 2.7).

Il decreto dirigenziale prevede inoltre che, se si intende procedere alla cessione dell'azienda o di suoi rami, l'esperto avrà cura di far presente all'imprenditore l'utilità e l'opportunità del ricorso a procedure competitive per la selezione dell'acquirente in modo da sgombrare il

campo dal timore di scelte compiute in danno ai creditori (sez. III, par. 12.1). All'esperto potrà essere richiesto di «individuare quale sia il perimetro dell'azienda, o di rami di essa, ritenuto idoneo per ottenere il miglior realizzo», «fornire indicazioni all'imprenditore per organizzare una *data room* informativa da utilizzare per la raccolta delle manifestazioni di interesse (a tal fine potrà essere utilizzata la Piattaforma telematica nazionale)», «dare corso, o far dare corso, alla selezione dei soggetti potenzialmente interessati, anche attraverso procedure competitive, raccogliendo le relative manifestazioni di interesse e le eventuali offerte vincolanti (a tal fine potrà essere utilizzata la Piattaforma)» e, se richiesto, «di esprimere il proprio parere sulle manifestazioni di interesse e sulle offerte ricevute» (sez. III, par. 12.2). In aggiunta, l'esperto avrà cura di ricordare all'imprenditore l'opportunità che le offerte siano quanto più possibile a contenuto determinato, vincolanti, sottoscritte e accompagnate da idonee garanzie (sez. III, par. 12.3).

Occorre osservare che il giudice, in caso di richiesta di autorizzare il trasferimento dell'azienda o di un suo ramo con l'esenzione della responsabilità solidale del cessionario dell'art. 2560, comma 2, c.c., può verificare l'esistenza di eventuali soluzioni migliori di mercato anche mediante modalità che possano essere conformate e flessibili rispetto alle diverse circostanze del caso concreto, ma che devono essere compatibili con le esigenze di celerità e di urgenza che caratterizzano la composizione negoziata e che possono richiedere di derogare alle regole di apertura al mercato (cfr. Trib. Milano, 1° febbraio 2024, in www.dirittodellacrisi). Sotto tale profilo, ai fini della verifica dell'effettività della sollecitazione del mercato, possono acquisire specifica significatività anche pubblicità “mirate” allo specifico settore in cui opera l'azienda, attraverso il contatto diretto dei principali *competitors* (cfr. Trib. Milano, 12 agosto 2023, in www.dirittodellacrisi).

Con la pronuncia in commento il Tribunale di Milano dispone che non può del tutto derogarsi al rispetto del principio di competitività nella selezione dell'acquirente, che non significa necessità a tutti i costi del ricorso a una gara seppur informale, ma che va correttamente interpretato come oggettiva e necessaria scelta del miglior offerente, che può essere demandata allo stesso debitore sotto il controllo dell'esperto, purché si documenti oggettivamente la trasparenza del percorso di individuazione dell'offerente. Sulla scorta di questa premessa la pronuncia esaminata dispone che il tribunale non risulta avere un potere conformativo o di imposizione della gara o di forme anche minime di competizione, laddove la stessa società e l'esperto non abbiano ritenuto a monte di applicare il principio di competitività nella selezione dell'acquirente prima di depositare l'istanza.

Va rilevato che nel caso di specie la ricorrente, per ragioni di riservatezza e di tutela di brevetti e per chiudere un contenzioso in materia di proprietà intellettuale, si è opposta alla verifica della presenza di soluzioni migliori sul mercato, anche con una breve pubblicità compatibile con la celerità e l'urgenza dell'operazione. Il Tribunale di Milano stabilisce che l'apertura al mercato, quanto meno nei termini della verifica dell'assenza di migliori soluzioni anche nel medesimo settore commerciale, mediante predisposizione di una *data room* o una sollecitazione all'offerta a mezzo PEC, è la regola, che non appare derogabile neppure in casi eccezionali, come quello di specie, posto che l'affermazione dell'operare del principio di



competitività nel trasferimento d'azienda durante la composizione negoziata si impone in ragione dei due presupposti che sorreggono l'eventuale provvedimento di autorizzazione, vale a dire la continuità aziendale e la migliore soddisfazione dei creditori. Ne consegue, in ultima analisi, che, in caso di trasferimento d'azienda o di suoi rami senza la responsabilità solidale dell'acquirente rispetto ai debiti anteriori e con salvezza degli effetti indipendentemente dall'esito della composizione negoziata, deve trovare piena applicazione il principio della competitività, a tutela anzitutto dell'interesse dei creditori anteriori, incisi direttamente dalla deroga all'art. 2560, comma 2, c.c.

 Euroconference
Centro Studi Forense
 TeamSystem
in collaborazione con
 Co-finanziato dalla Unione Europea

EVENTO GRATUITO
**L'ACCESSO alla GIUSTIZIA delle VITTIME MINORENNI
e/o CON DISABILITÀ : Nuove forme di tutela**
in diretta web il 12 e 16 giugno - scopri di più >

