

SOCIETA'

di CRISTINA RIGATO

Il contratto di compravendita di azienda e la due diligence

Le caratteristiche principali del contratto e la doverosa procedura di indagine conoscitiva.

Il contratto di compravendita dell'azienda è regolato dagli **artt. 2556, 2557, 2558, 2559 e 2560 c.c.** La normativa **non prevede uno specifico contratto standard** in quanto ogni operazione presenta caratteristiche peculiari, tuttavia, è presente sempre la seguente serie di **elementi principali** : dati anagrafici dei contraenti; struttura dell'operazione (asta competitiva, asta informale, trattativa privata); prezzo e modalità di pagamento; elementi patrimoniali attivi e passivi trasferiti (perimetro dell'operazione); obbligo del venditore a non apportare modifiche sostanziali alla realtà in cessione prima della chiusura dell'operazione; obbligo di non concorrenza del venditore: secondo l'art. 2557 c.c. il divieto non può avere durata superiore a 5 anni dal trasferimento nemmeno se risulta una condizione diversa nel patto. Chi aliena l'azienda deve astenersi dall'iniziare una nuova impresa che per l'oggetto, l'ubicazione o altre circostanze sia idonea a sviare la clientela dell'azienda ceduta; condizioni sospensive e risolutive del contratto; opzioni eventuali di acquisto o vendita; garanzie. Le **garanzie** servono a proteggere l'acquirente da eventuali rischi derivanti da fatti imputabili alla gestione precedente. Tali garanzie sono solitamente costituite da fidejussioni, oppure da una parte o dall'intero prezzo pattuito. In caso di inadempimento del venditore, l'acquirente può trattenere una parte del prezzo ancora non corrisposta (per esempio nel caso di dilazione del pagamento, che può considerarsi una garanzia). Anche il venditore può avvalersi di alcune garanzie, per esempio una fideiussione a garanzia del corrispettivo ancora da ricevere.

Nel caso il socio cedente mantenga un ruolo operativo a seguito della cessione possono essere presenti i **patti parasociali** : tali accordi vengono stipulati con lo scopo di regolamentare il governo e gli assetti proprietari della società attraverso convenzioni pattuite

Tappa fondamentale dell'operazione è la **due diligence** che è un processo di **indagine conoscitiva** finalizzato ad accertare le caratteristiche e le qualità di una determinata attività oggetto dell'operazione straordinaria, le sue criticità, i rischi, i punti di forza e di debolezza.

Le tipologie di **due diligence** sono: **business** : approfondimento sulle caratteristiche della società, del mercato, del posizionamento, della strategia adottata e del business model; **economico-finanziaria** : sulle informazioni patrimoniali, economiche e finanziarie, verifica dei dati contabili, della posizione finanziaria netta, dei flussi di cassa e degli indici/risultati economici; **legale** : analisi delle situazioni giuridiche attive o passive, esame dei contratti e del contesto normativo di riferimento; **fiscale** : verifica della situazione fiscale ed individuazione di eventuali passività fiscali; **ambientale** : verifica degli indicatori ESG e della conformità del comportamento della società alla normativa ambientale; **giuslavoristica** : verifica il rispetto della normativa in materia di lavoro e previdenziale, analisi delle risorse umane e delle politiche retributive; **sistema informativo aziendale** : analisi dell'efficacia ed efficienza del sistema informativo aziendale. L'analisi può definirsi come una **full due diligence** quando riguarda tutti gli aspetti della gestione, oppure una **limited due diligence** nel caso riguardi problematiche ben identificate.

L'indagine può essere condotta prima o dopo la sottoscrizione di un contratto di acquisizione, sia esso preliminare o definitivo, ma è sempre eseguita successivamente alla sottoscrizione della " **lettera di intenti** " ad eccezione del caso delle aste.