

SCALETTA INTERVENTI (VANNUCCI)

Introduzione all'argomento

Cessione / conferimento di azienda o ramo di azienda - realizzo o crescita aziendale

Cessione e conferimento meramente realizzativi

Cessione e conferimento elementi strategici di una evoluzione aziendale

Modalità di approccio al confronto

Attività endogena - rapporto con il cliente

Ordine e metodo vs confusione e improvvisazione

Formazione delle richieste di parte e controllo di gestione (punti di forza e debolezza ad es. key-man)

Oggetto della cessione/conferimento (perimetro) - problematiche nella definizione del ramo di azienda

Preparazione alla due diligence - individuazione dei contratti e del relativo perimetro (attenzione ai contratti a carattere personale ex art. 2558 c.c.)

Coinvolgimento altre figure professionali

Attività esogena - rapporto con la controparte e i suoi professionisti

Correttezza e responsabilità pre-contrattuale art. 1337 e 1338, c.c.

Lettera d'intenti e accordo di riservatezza

1. manifestazione d'interesse
2. eventuale effetto impegnativo o mero interesse senza effetti obbligatori (responsabilità precontrattuale)
3. riservatezza in merito ai dati acquisiti con estensione a tutti i soggetti coinvolti (non fare e fare)

Accordo di esclusiva

Previsioni integrative:

- Pratiche di storno dipendenti (key-man, società engineering, società software)
- Penali violazione obbligo di riservatezza o altri obblighi (art. 1382, c.c.)
- Deresponsabilizzazione del venditore
- Data room



Il contratto - due diligence

Due diligence - funzioni:

- valutazione del target
- individuazione aree di rischio
- aggiustamento del prezzo
- dichiarazioni e garanzie (a contrariis: contenimento responsabilità cedente)
- gestione del post closing (coinvolgimento del cedente / attività di correzione prezzo in contraddittorio)



Il contratto - struttura

Complessità contrattuale e complementarietà professionali:

1. parti

2. premesse
3. definizioni
4. oggetto
5. prezzo
6. condizioni per il closing
7. gestione interinale (periodo tra preliminare e closing - revisione statuto, governance, ...)
8. closing
9. dichiarazioni e garanzie
10. indennizzi (limiti e garanzie)
11. non concorrenza
12. confidenzialità
13. legge applicabile e foro competente



Il contratto - prezzo

Modalità di quantificazione:

- a. prezzo determinato sin dall'origine in una precisa espressione montaria
- b. prezzo non determinato, ma determinabile attraverso lo sviluppo di una formula (formalizzare attentamente - basti pensare alla data di riferimento della situazione contabile, alle modalità di valorizzazione ed inclusione di determinate poste, ... possibile coinvolgimento di soc.revisione)
- c. prezzo in parte determinato in parte determinabile, salvo collegarsi anche ad eventi futuri o incerti senza che si arrivi a correre il rischio di un prezzo indeterminato (a pena di nullità ex art. 1346 c.c.)

Clausole di earn-out

Il prezzo pagato per una acquisizione viene vincolato a futuri risultati dell'azienda acquisita

- L'ACQUIRENTE ottiene:

- a. una copertura dai rischi di asimmetria informativa;
- b. una maggiore motivazione del management cedente (key-man)

- il VENDITORE potrebbe riuscire a superare una impasse sul prezzo di valorizzazione dell'azienda (ma attenzione a non ledere il suo interesse ad una adeguata salvaguardia ove perda completamente la governance aziendale - più facile gestire la cessione quote/azioni che non quella di aziende)

Economic earn out - corresponsione di un importo annuale aggiuntivo (per un certo numero di anni) parametrato ad una data percentuale di fatturato

Performance earn out - parte del prezzo verrà corrisposta a condizione che si raggiungano determinati obiettivi

Esempio:

Moltiplicatori di performance economica (EBITDA)

Indici di consistenza patrimoniale e status finanziario



Provvisorietà contrattuale del prezzo:

- previsioni contrattuali di revisione (esempio classico: consistenze inventariali):

- a. di concerto tra le parti

b. rimessa al terzo (art. 1473, c.c.)

- previsioni contrattuali poste a garanzie della revisione (ad es. fideiussioni, depositi, storno sulle tranches di prezzo da corrispondere in presenza di pagamenti rateali, lettere di patronage...)



<i>Modalità corresponsione:</i>	PRO	CONTRO
Contanti "A pronti"	- semplicità per l'acquirente - venditore non corre rischi di mancato pagamento	- acquirente protetto solo dagli accordi contrattuali
Contanti "Differiti"	- l'acquirente differisce il pagamento nel tempo - venditore può rimanere proprietario sino al saldo (art. 1523 - ris.proprietà)	- acquirente rischia di perdere l'azienda in caso di mancato pagamento - complicazione contrattuale e tensione su garanzie (e relativa qualità)
Altre forme ...	da valutare di caso in caso	da valutare di caso in caso



Il contratto - dichiarazioni e garanzie

Finalità - assicurare un'adeguata tutela in merito alla consistenza patrimoniale della società contro il rischio che si presenti diversa sia sul profilo qualitativo che quantitativo

a. clausole di garanzia patrimoniale-reddituale

- sintetiche: ad es. bilancio allegato conforme a principi contabili e ad invarianza di criteri di valorizzazione
- analitiche: ad es. consistenza crediti, magazzino, ... sopravvenienze passive

b. clausole finalizzate a dichiarare e garantire la disponibilità dei beni, l'assenza di gravami, la conformità a specifiche disposizioni (ad es. immobili)

NOTA:

Limitare durata

Limitare portata (franchigie di rilevanza, cap di impegno, ...)

Attenzione a contemperare gli interessi delle due parti (rischio accordi sbilanciati)

Il contratto - pillole di riflessione

art. 2557 - Divieto di concorrenza (riflessioni particolari nella cessione di ramo di azienda e nel caso di azienda non ancora funzionante)

art. 2558 - Successione nei contratti (riflessioni in merito al diritto del terzo di recedere ex art. 2558, c. 2, c.c.)

art. 2559 - Crediti azienda ceduta (riflessioni in merito al pagamento del terzo ex art. 2559, c. 1, u.p., c.c.)

art. 2560 - Debiti azienda ceduta (tutele reciproche cedente - cessionario)



Il contratto - closing

Attività di base:

- a. pagamento del prezzo (ad es. verifica assegni)
- b. atto notarile (controllo attività di intrusione del notaio - molto più semplice la cessione quote/azioni)
- c. dimissioni organo amministrativo
- d. firma eventuali contratti accessori (ad es. key-man contratto dirigente scontato dal prezzo)
- e. verifica delle garanzie
- f. registrazione atto di cessione



Il contratto - POST closing

Ad esempio:

- a. aggiustamento del prezzo
- b. indennizzi relativi a violazioni delle garanzie e rappresentazioni
- c. verifiche contabili (ad es. magazzino, sopravvenienze,... nb: disciplinare le modalità di accesso ai dati per il venditore uscito dall'azienda)



Aspetti contabili - NOTE

Situazione patrimoniale di riferimento e attività peritale

Perizie e bilancio di riferimento:

1. nessuna norma impone la predisposizione di un bilancio straordinario, tuttavia si tratta di una esigenza contrattuale l'aver predisposto una situazione patrimoniale a valle della definizione del perimetro di cessione / conferimento. In particolare nel conferimento la situazione patrimoniale costituisce il punto di partenza dell'attività del perito.
 - a. previsioni art. 2343 (SPA) e 2465 (SRL) c.c.
 - il conferente deve presentare una relazione giurata di stima di un esperto contenente:
 - i. l'indicazione dei beni o dei crediti conferiti
 - ii. l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello ad essi attribuito ai fini della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo
 - iii. i criteri adottati nella valutazione
 - b. situazione patrimoniale
 - non anteriore di quattro mesi rispetto all'atto
 - SOLO SPA (art. 2343): il valore assegnato sulla base della relazione dell'esperto deve essere controllato entro 180 gg dagli amministratori (attenzione a scostamenti > 20%)
 - c. responsabilità dell'esperto per i danni causati alla società (massima attenzione al contesto)
 - d. Struttura di sintesi della perizia (possibile indice):
 1. Premessa
 - 1.1 Natura e oggetto dell'incarico
 - 1.2 Finalità del lavoro svolto
 - 1.3 Data di riferimento
 - 1.4 Assunzioni di base in presenza di organi di controllo
 2. Descrizione dei beni oggetto di conferimento

2.1 Individuazione dei beni da conferire

.... descrizione per paragrafi

3. Note metodologiche

.... Criteri di valutazione per ogni singola tipologia di bene

4. Valorizzazione

.... Criteri di valutazione per ogni singola tipologia di bene

5. Riepilogo e conclusioni

... formula [L'esperto dà atto che detto valore di stima non è inferiore al valore delle quote di capitale da emettere, in sede di conferimento, sempre che il valore nominale delle emettende quote, al lordo dell' eventuale sovrapprezzo, non superi l'importo di euro _____].

✍

Contratto preliminare

Caparra / acconto prezzo

- art. 2424 c. 3, c.c.: conti d'ordine in calce allo stato patrimoniale - evidenza degli impegni obbligatori assunti dalla società

HP - cessione azienda: prezzo 1.000, caparra 200

1. scritture promittente venditore

scrittura co.ge. - rilevazione caparra	dare	avere
C.IV.3 Valori in cassa	200,00	
D.14 Debiti vs cessionario di azienda		200,00

scrittura conti d'ordine - rilevazione impegno

Impegno cessionario ad acquistare l'azienda	dare	avere
Azienda da trasferire al cesionario	1.000,00	
		1.000,00

2. scritture promittente (nota: NON promissario) acquirente

scrittura co.ge. - rilevazione caparra	dare	avere
C.II.5 Altri crediti	200,00	
C.IV.3 Valori in cassa		200,00

scrittura conti d'ordine - rilevazione impegno

Azienda da acquistare dal cedente	dare	avere
Impegno cedente a vendere l'azienda	1.000,00	
		1.000,00

✍

Cessione di azienda (tra contratto e contabilità)

Situazione patrimoniale di cessione

Data riferimento: previsioni CLOSING

A. Situazione a valori di funzionamento

Scritture di rettifica e assestamento dall'inizio dell'esercizio alla data di cessione

(la data di cessione deve essere valutata in modo meditato per evitare complicazioni contabili):

- ammortamenti: pro rata temporis (circ. A.E. n. 320/1997, par. 2.4)
- spese di manutenzione ed altre ex art. 102, c. 6, tuir con limiti deduzione
- crediti o debiti per fatture da emettere o ricevere
- scritture relative al personale
- f.di previdenza e TFR da trasferire
- acc.ti al f.do rischi su crediti/cambi o al f.do svalutazione crediti NON vengono trasferiti atteso che il cessionario provvederà autonomamente al termine del proprio esercizio
- rilevazione partite di origine finanziaria
- rilevazione consistenze di magazzino

B. Situazione a valori di cessione

E' con tale situazione patrimoniale che si forma il prezzo (ATTENZIONE a CLAUSOLE CLOSING per variazione corrispettivo di cessione - verbale di consegna dell'azienda EX POST)

Differenziale attività - passività a valori correnti = PREZZO (riflettere sulla posta di avviamento)

Differenziale PN a valori di funzionamento - PN a valori di cessione = PLUS/MINUSVALORE

C. Conferimento e sovrapprezzo

D. Scritture contabili di cessione/conferimento

HP - cessione azienda: prezzo 1.000

Situazione patrimoniale	valore di funzionamento		valore di cessione	
	dare	avere	dare	avere
Immob.immateriali ad utilità residua	10,00		10,00	
Immob.immateriali senza utilità residua	7,00		-	
Immob.materiali	600,00		800,00	
(F.do amm.to immob.materiali)		200,00		
Rimanenze	70,00		50,00	
Crediti vs clienti	350,00		300,00	
(F.do sval.crediti vs clienti)		25,00		
Crediti vs erario IVA	190,00		190,00	
Crediti vs erario acconti IRES/IRAP	50,00		50,00	
Debiti vs fornitori		400,00		400,00
Debiti vs erario c/ritenute		15,00		15,00
Debiti vs enti previdenziali		19,00		19,00
F.do rischi su crediti				20,00
F.do rischi contenzioso lavoro				50,00
F.do rischi sanzioni tributarie				30,00
	1.277,00	659,00	1.400,00	534,00
PN		618,00		866,00
Prezzo				1.000,00
Avviamento				134,00

1. scritture cedente	dare	avere
Crediti vs cessionario	1.000,00	
Immob.immateriali ad utilità residua		10,00
Immob.immateriali senza utilità residua		7,00
Immob.materiali		600,00
(F.do amm.to immob.materiali)	200,00	
Rimanenze		70,00
Crediti vs clienti		350,00
(F.do sval.crediti vs clienti)	25,00	
Crediti vs erario IVA		190,00
Crediti vs erario acconti IRES/IRAP		50,00
Debiti vs fornitori	400,00	
Debiti vs erario c/ritenute	15,00	
Debiti vs enti previdenziali	19,00	
Plusvalenza da cessione di azienda		382,00
	1.659,00	1.659,00

2. scritture cessionario (saldi chiusi)	dare	avere
Debito vs cedente		1.000,00
Avviamento	134,00	
Immob.immateriali ad utilità residua	10,00	
Immob.immateriali senza utilità residua		
Immob.materiali	800,00	
(F.do amm.to immob.materiali)		
Rimanenze	50,00	
Crediti vs clienti	300,00	
(F.do sval.crediti vs clienti)		
Crediti vs erario IVA	190,00	
Crediti vs erario acconti IRES/IRAP	50,00	
Debiti vs fornitori		400,00
Debiti vs erario c/ritenute		15,00
Debiti vs enti previdenziali		19,00
F.do rischi su crediti		20,00
F.do rischi contenzioso lavoro		50,00
F.do rischi sanzioni tributarie		30,00
	1.534,00	1.534,00

il trattamento fiscale può riflettersi sulla formazione del prezzo