IL RUOLO DELL'AUSILIARIO DEL GIUDICE E DELL'ESPERTO NELLA CNC (parte seconda)

PREMESSA

Mentre l'**esperto** occupa una posizione centrale nella **Composizione negoziata della crisi – CNC**, l'**ausiliario** viene in risalto tutte le volte che la composizione negoziata "interseca" la competenza del giudice, il cui intervento è solo eventuale; la nomina di un ausiliario potrà ricorrere tutte le volte che l'imprenditore richiederà il vaglio del Tribunale per ottenere che qualificati atti (finanziamenti e cessione d'azienda) producano determinati effetti in grado di incidere in modo rilevante sugli interessi dei creditori e dei terzi (**prededuzione**, esclusione responsabilità cessionario d'azienda per debiti pregressi, esclusione da **revocatoria**). Dopo avere trattato specificatamente il ruolo dell'esperto nella prima parte dell'articolo pubblicata lo scorso 9 gennaio, affronteremo ora le caratteristiche che contraddistinguono l'ausiliario del giudice definite nel **Codice della Crisi e dell'Insolvenza**.

LA NOMINA DELL'AUSILIARIO DEL GIUDICE

La figura dell'ausiliario ricorre tutte le volte che l'imprenditore, presentata la domanda di nomina dell'esperto per l'accesso alla composizione negoziata, si rivolge al Tribunale e questo, nei casi previsti dalla legge, nomina un ausiliario ai sensi dell'articolo 68, c.p.c., per l'espressione di un parere.

La figura dell'ausiliario ricorrere:

- nella disposizione dettata nell'ambito del procedimento relativo alla conferma delle misure protettive e cautelari disciplinato dall'**articolo 19 Codice della Crisi e dell'Insolvenza CCII**, allorché il giudice, al fine di assumere provvedimenti cautelari o di conferma, revoca o modifica delle misure protettive, se occorre, nomina un ausiliario ai sensi dell'articolo 68, c.p.c.;
- nell'**articolo 22 Codice della Crisi e dell'Insolvenza CCII**, che disciplina il riconoscimento della prededuzione ai debiti maturati per effetto di finanziamenti contratti dall'imprenditore o, nel caso di gruppo d'imprese, da una o più società che appartengono allo stesso, con terzi e/o con propri soci, nonché la disapplicazione dell'articolo 2560, comma 2, **Codice Civile**, in caso di trasferimento d'azienda, allorché il giudice, al fine di valutare la sussistenza della funzionalità di questi atti rispetto alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori, provvede, ove occorre, ai sensi dell'articolo 68, c.p.c.;

nel **concordato semplificato** disciplinato dall'articolo 25-sexies, cod. civ., dove la nomina dell'ausiliario appare sempre necessaria e si prevedono in capo allo stesso una funzione consultiva, una di vigilanza para commissariale sull'esecuzione del concordato e una eventuale di esecuzione della liquidazione di beni ante omologa.

IL RUOLO DELL'AUSILIARIO NELLE MISURE PROTETTIVE E CAUTELARI

Nel procedimento per la conferma delle misure protettive e cautelari disciplinato dall'articolo 19, CCII, la nomina da parte del giudice di un ausiliario è solo eventuale; il giudice, se occorre, nomina un ausiliario, al quale affida la

valutazione tecnica della documentazione contabile allegata al ricorso e gli richiede un parere.

Le valutazioni espresse dall'imprenditore, dai creditori e dall'esperto sono vagliate dal giudice, chiamato a decidere sulla conferma o sulla modifica delle misure protettive e cautelari, in pendenza di trattative.

La conferma delle misure protettive e cautelari e altre decisioni sulle stesse andranno sempre assunte avendo un occhio allo stato delle trattative, alla perseguibilità del risanamento e agli interessi dei creditori.

Il giudice chiama l'esperto a esprimere il proprio parere sulla funzionalità delle misure richieste ad assicurare il buon esito delle trattative o sulla circostanza che tali misure non comprimono in maniera sproporzionata i diritti e gli interessi dei creditori che le subiscono , ma anche di riferire sullo stato delle trattative, sulla gravità della crisi, anche alla luce del test pratico, sul **progetto di piano di risanamento**, sulle strategie di intervento atte a rimuovere le cause della crisi, sull'andamento della gestione, sui flussi finanziari attesi e sui possibili esiti delle trattative.

Analoghe valutazioni sono richieste all'ausiliario.

Se, da un lato, le misure protettive mirano a mettere il patrimonio dell'imprenditore al riparo da iniziative dei creditori che possono determinare una disaggregazione del suo patrimonio, minare la **continuità aziendale** e mettere a rischio il processo di risanamento, dall'altro, la concessione delle misure protettive e cautelari, in assenza di ogni prospettiva di risanamento, con un andamento della gestione in perdita, con maturazione di ulteriori passività e la distruzione di risorse monetarie, espone i creditori a un pregiudizio.

L'ausiliario avrà a disposizione i documenti allegati al ricorso, previsti dall'articolo 19, comma 2, Codice, e la sua

attenzione si appunterà sull'esame dei bilanci, della situazione patrimoniale e finanziaria aggiornata, del progetto di piano di risanamento che l'imprenditore ha predisposto secondo la lista di controllo, del piano finanziario per i successivi 6 mesi, del prospetto delle iniziative che l'imprenditore intende adottare e dello stesso parere dell'esperto.

IL RUOLO DELL'AUSILIARIO NELL'AUTORIZZAZIONE DI DETERMINATI ATTI

Su richiesta dell'imprenditore, il Tribunale può autorizzare lo stesso, ovvero una o più società appartenenti al medesimo gruppo di imprese che hanno chiesto l'accesso alla composizione negoziata:

- a contrarre finanziamenti, anche con soci o con società controllate o sottoposte a comune controllo, per i quali si richiede il riconoscimento della prededucibilità; ovvero
- a trasferire in qualunque forma dell'azienda o un suo ramo, senza gli effetti di cui all'articolo 2560, comma 2, cod. civ., in capo all'avente causa,

a condizione che questi atti risultino funzionali alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori.

Ai fini della decisione il giudice, ove occorre, nomina un ausiliario ex articolo 68, c.p.c., il quale è chiamato a verificare se gli effetti prodotti dagli atti che l'imprenditore intende porre in essere siano funzionali alla continuità aziendale e alla migliore soddisfazione dei creditori.

La norma non indica quali documenti l'imprenditore debba

allegare al ricorso per ottenere le suddette autorizzazioni. Si reputa che la documentazione sia quella indicata nell'**articolo 17, Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza CCII** per l'istanza di nomina dell'esperto, eventualmente aggiornata, il test pratico per la ragionevole perseguibilità del risanamento compilato dall'imprenditore e verificato dall'esperto, la lista di controllo particolareggiata e il parere stesso dell'esperto, nonché i contratti di finanziamento, le proposte d'acquisto dell'azienda, la stima dell'azienda svolta dall'esperto, i documenti caricati nella data-room, la documentazione relativa alla selezione dell'acquirente, etc..

A tal fine l'ausiliario chiede all'imprenditore di essere autorizzato all'accesso alla piattaforma telematica, incontra l'esperto, gli advisors e gli esponenti aziendali.

Le fattispecie concrete possono essere le più diverse e le 2 tipologie di atti (finanziamenti e cessione d'azienda) potrebbero combinarsi e richiedere un giudizio congiunto sull'effetto complessivo dagli stessi prodotto sulla continuità aziendale e sulla migliore soddisfazione dei creditori.

Per quanto riguarda i finanziamenti, la verifica del presupposto della funzionalità degli stessi rispetto alla continuità aziendale, non appare particolarmente complessa, in quanto di norma si è in presenza di un'impresa in crisi, che presenta squilibri economici e/o finanziari che possono manifestarsi nel corso delle trattative, generando un fabbisogno finanziario da coprire che l'imprenditore dovrebbe avere già evidenziato nel piano finanziario per i successivi 6 mesi, previsto dall'articolo 17, comma 3, lettera b), Codice. In questa circostanza, l'apporto di nuova finanza risulta fondamentale per mantenere in funzionamento l'azienda, con conservazione del suo valore di **avviamento**.

Qualche riflessione ulteriore meritano, invece, i

finanziamenti destinati alla ristrutturazione del debito, in quanto, in questo caso, le trattative dovrebbero trovarsi a uno stadio avanzato e dare conto della disponibilità dei creditori a consentire un eventuale stralcio dei loro crediti, cosicché il debito, così ristrutturato, risulterà sostenibile alla luce del recuperato equilibrio economico-finanziario che viene preconizzato nel business plan, assicurando una recovery dell'impresa e il superamento dello stato di crisi.

Difficilmente, invece, potrà ritenersi funzionale alla continuità aziendale quel finanziamento destinato al pagamento di debiti anteriori, salvo che il mancato pagamento di questi debiti non abbia la finalità di scongiurare l'interruzione di una fornitura di beni e servizi essenziali alla prosecuzione dell'attività o il pagamento degli stipendi.

Più complessa appare, invece, la valutazione della funzionalità dei finanziamenti prededucibili rispetto alla migliore soddisfazione dei creditori. Infatti, la prededuzione riconosciuta a tali finanziamenti finisce per incidere sulla misura della soddisfazione dei creditori, anche di quelli divenuti tali in pendenza delle trattative o anche successivamente all'archiviazione della composizione negoziata, in caso di accesso dell'imprenditore a una procedura concorsuale, compreso il concordato semplificato ex **articolo 25-sexies Codice della Crisi e dell'Insolvenza CCII** a seguito del mancato esito positivo delle trattative, con sbocco negoziale.

La prededuzione di questi finanziamenti è destinata, quindi, a "scaricarsi" al di fuori della composizione negoziata, nell'ambito di una successiva procedura concorsuale, che intervenisse, anche a distanza di tempo, a seguito dell'insuccesso della composizione negoziata.

In altri termini, ci si trova a dover misurare l'effetto prodotto dai finanziamenti prededucibili non tanto nell'ambito della composizione negoziata, ma nella successiva procedura

concorsuale.

Quali le valutazioni da fare per stabilire se un finanziamento prededucibile assicura la migliore soddisfazione dei creditori?

Si tratta di un giudizio prognostico tra 2 scenari alternativi, uno dei quali prevede il finanziamento prededucibile che ha consentito di mantenere in esercizio l'azienda, conservandone il valore di avviamento, mentre l'altro ipotizza una liquidazione disaggregata dei beni che compongono l'azienda, in quanto quel finanziamento era anche essenziale alla continuità aziendale.

Il beneficio derivante dal finanziamento erogato in pendenza di composizione negoziata si misura in termini di aumento/mantenimento del valore dell'azienda in funzionamento, che ci riporta al parametro della continuità aziendale, nella prospettiva dei creditori.

Nella successiva procedura concorsuale, invece, il beneficio derivante dal finanziamento erogato in pendenza di composizione negoziata si misura in termini ragionevole aspettativa che questo maggior valore, assicurato dal finanziamento erogato in pendenza di composizione negoziata, si conservi anche nella successiva procedura concorsuale e risulti superiore all'ammontare dei crediti prededucibili discendenti dal finanziamento.

Pertanto, se il finanziamento di cui trattasi consente di mantenere in esercizio l'azienda, anche nella successiva fase concorsuale, mantenendone il valore di avviamento, esso risulterà funzionale al miglior soddisfacimento dei creditori se il valore riveniente dalla vendita dell'azienda in esercizio, ridotto della prededuzione, risulterà comunque superiore a quello che si sarebbe realizzato con la cessione atomistica dei singoli beni che compongono l'azienda.

Va ulteriormente evidenziato che i 2 valori a confronto non

presentano la medesima “qualità”, in quanto la vendita disaggregata in ipotesi liquidatoria sconta maggiori incertezze, quanto a tempi e costi di collocamento, rispetto all’ipotesi di una cessione d’azienda unitaria, magari “preconfezionata” nel corso della composizione negoziata che, a seguito dell’insuccesso delle trattative con i creditori, sfoci verso un’ipotesi di concordato semplificato.

Per quanto riguarda la cessione d’azienda con l’esclusione della responsabilità solidale del cessionario, le valutazioni sono ancora diverse. Sotto l’aspetto della continuità aziendale, occorre verificare che l’operazione di trasferimento dell’azienda o di uno o più rami di essa, consenta la continuità indiretta mantenendo l’azienda in esercizio in capo all’avente causa.

Sotto l’aspetto della migliore soddisfazione dei creditori, invece, l’ausiliario dovrà esaminare il regolamento negoziale dell’operazione prospettata per comprenderne gli effetti sul patrimonio dell’imprenditore, garanzia dei creditori, e sui soggetti interessati alla prosecuzione dell’attività, come dipendenti, imprese dell’indotto, Erario, etc.

Preliminarmente, andrà verificato se esiste una stima dell’azienda oggetto del trasferimento, se è stata svolta una procedura competitiva per l’individuazione dell’acquirente, se il corrispettivo risulti congruo rispetto al valore e, allo stesso tempo, coerente con la situazione debitoria che l’imprenditore intende ripianare, a quale stadio sono le trattative e se da esse ci si aspetta una soluzione negoziale che contempli una ristrutturazione del debito che ne riconduca la dimensione a un valore coerente con la provvista che si realizzerebbe con la cessione d’azienda, come si colloca la cessione d’azienda all’interno del **piano di risanamento**, quali sono gli sbocchi ragionevolmente prevedibili della composizione negoziata, se il trasferimento d’azienda è stabile o condizionato, se sono previste clausole di aggiustamento prezzo, se è previsto una rateizzazione del

corrispettivo di cessione, se sono offerte garanzie, etc.

Indipendentemente dall'esito delle trattative, la cessione d'azienda al giusto prezzo, con i presidi assicurati dal rispetto del principio di competitività nella selezione dell'acquirente, dovrebbe ritenersi di norma funzionale al miglior soddisfacimento dei creditori, in quanto anticipando la cessione del complesso produttivo consente di superare le incertezze legate alla conservazione del suo valore di avviamento e allo stesso tempo evitare il sostenimento di ulteriore prededuzione.

IL RUOLO DELL'AUSILIARIO NEL CONCORDATO SEMPLIFICATO

Nel concordato semplificato, la nomina dell'ausiliario non pare facoltativa se si confronta la disposizione dell'articolo 25-sexies, Codice, con le precedenti, nelle quali la nomina dell'ausiliario avviene "se occorre", nelle misure protettive e "ove occorre", nelle autorizzazioni ex articolo 22, Codice.

L'ausiliario del giudice, nel concordato semplificato, può svolgere diverse funzioni. Innanzitutto, egli svolge una funzione consultiva nella fase ante omologa; ove omologato, poi, all'ausiliario competono compiti di vigilanza, alla stregua del commissario giudiziale, per effetto del richiamo operato dall'articolo 25-sexies, comma 8, Codice, alla relativa normativa, applicabile in quanto compatibile e, nel caso in cui il piano di liquidazione preveda il trasferimento dell'azienda o di un suo ramo, ovvero di specifici beni, prima dell'omologazione, all'ausiliario viene affidato il compito di sondare il mercato per verificare che non vi siano soluzioni migliori rispetto a quella "preconfezionata" dall'imprenditore e, previa autorizzazione del Tribunale, di dare esecuzione al trasferimento del bene.

La funzione consultiva dell'ausiliario è legata al quesito che

il giudice gli sottoporrà la cui ampiezza dipenderà dall'interpretazione della natura dei controlli che il Tribunale è chiamato a svolgere nella fase iniziale e nella successiva fase dell'omologazione.

L'attenzione dell'ausiliario si appunterà sull'analisi della documentazione versata in atti.

In particolare, rientreranno nel corredo documentale, oltre alla relazione finale dell'esperto e al suo parere sulle prospettive della liquidazione del patrimonio del debitore e sulle garanzie offerte , anche la proposta di concordato, il piano di liquidazione, eventuali offerte irrevocabili di acquisto dell'azienda, di suoi rami o beni specifici, la documentazione prevista dall'articolo 39, Codice, e quindi anche la relazione riepilogativa degli atti di straordinaria amministrazione compiuti nel quinquennio anteriore e gli altri documenti della fase antecedente, come, ad esempio, il "progetto" di piano di risanamento, allegato alla domanda di nomina dell'esperto, la stima del patrimonio fatta dall'esperto nel corso della composizione negoziata, come indicato dalla previsione 13.1 del Protocollo di conduzione e, ove questa stima non sia stata fatta dall'esperto, nel corso della composizione negoziata, egli dovrà contemplarla nel proprio parere ai sensi dell'articolo 25-sexies, comma 3, Codice, come indicato dalla previsione 13.2 del protocollo di conduzione .

Se il piano di liquidazione contempla una proposta d'acquisto "preconfezionata", da parte di un soggetto che si era palesato in pendenza di composizione negoziata, all'ausiliario dovrà esaminare anche i documenti relativi all'eventuale procedura competitiva di vendita svolta nel corso della composizione negoziata attraverso la quale si è giunti all'individuazione del proponente , le offerte e le manifestazioni di interesse raccolte in esito alla procedura competitiva, nonché eventuali pareri dell'esperto sulle offerte e manifestazioni di interesse. L'ausiliario valuterà la congruità del prezzo

offerto rispetto al valore stimato del bene, il risalto dato alla procedura competitiva e ogni altro elemento utile alla valutazione dell'offerta, come previsto dal punto 12.4 del protocollo, verificando, se del caso, la natura di parte correlata dell'offerente.

L'ausiliario dovrà rispondere al quesito del giudice sulla fattibilità o meno del piano di liquidazione, che potrà prevedere il trasferimento dell'azienda, di uno o più rami di essa o di specifici beni e la sua idoneità a consentire di realizzare un valore minimo da ripartire tra i creditori, non inferiore rispetto a quello che si ricaverebbe all'alternativa della liquidazione giudiziale. L'ausiliario, quindi, dovrà esprimere un giudizio prognostico su quale potrebbe essere l'esito della liquidazione giudiziale, da confrontare con il risultato atteso dalla liquidazione del patrimonio nell'ambito del concordato semplificato. Si tratta di mettere a confronto 2 valori congetturati che richiederanno uno stima ragionevole dell'esito della liquidazione nei 2 scenari liquidatori alternativi.

Il riferimento della norma alla circostanza che la proposta di concordato non deve arrecare pregiudizio ai creditori rispetto all'alternativa della liquidazione giudiziale, presuppone che tale pregiudizio sia valutato non solo in termini quantitativi, ma anche qualitativi (ovvero, di probabilità di manifestazione del valore atteso dalla liquidazione) e temporali, risultando evidente che a parità di valore realizzabile nei 2 scenari alternativi, assumeranno rilevanza considerazioni legate alla ragionevolezza della assunzioni che stanno alla base dei 2 scenari in termini di probabilità di manifestazione e di momento nel quale i creditori verranno soddisfatti.

Nella determinazione del valore realizzabile in ipotesi di liquidazione giudiziale, si ritiene che l'ausiliario debba tenere conto anche di possibili risultati conseguibili attraverso l'esercizio di eventuali azioni della massa,

ancorché non contemplati nel piano di liquidazione.

Con l'omologazione del concordato semplificato all'ausiliario è attribuita anche una funzione di vigilanza, in forza del rinvio ad alcune norme che disciplinano il ruolo del commissario giudiziale operato dall'articolo 25-sexies, comma 8, Codice. L'ausiliario deve vigilare acché l'imprenditore non compia atti in frode ai creditori o altri atti senza la preventiva autorizzazione del Tribunale. Per effetto del richiamo all'articolo 106, Codice (norma corrispondente all'articolo 173, L.F.) egli vigilerà anche sugli atti in frode eventualmente commessi prima dell'ingresso in procedura.

Per questa attività all'ausiliario potrà accedere alle informazioni sui debiti risultanti da banche dati pubbliche ai sensi dell'articolo 367, Codice, in quanto il concordato semplificato è comunque un concordato preventivo e avrà a disposizione la relazione riepilogativa degli atti di straordinaria amministrazione compiuti nel quinquennio anteriore di cui all'**articolo 39, comma 2 Codice della Crisi e dell'Insolvenza CCII**.

Infine, prima dell'omologazione, l'ausiliario può essere chiamato a liquidare l'azienda, suoi rami o specifici beni in esecuzione del piano di liquidazione, prima della omologazione.

Ai sensi dell'**articolo 25-septies, comma 3 Codice della Crisi e dell'Insolvenza CCII**, quando il piano di liquidazione, allegato alla domanda di omologazione di concordato semplificato, prevede che il trasferimento della proprietà dell'azienda o di specifici beni avvenga prima della omologazione, all'offerta (alla vendita) darà esecuzione l'ausiliario, previa autorizzazione del Tribunale. L'ausiliario, alla stregua del liquidatore giudiziale, dovrà verificare l'assenza di "soluzioni migliori" sul mercato e dovrà riferire al Tribunale dell'esito della verifica svolta.

Le valutazioni sono le medesime che si facevano nell'ambito di una procedura di concordato preventivo "con riserva", sotto il vigore dell'articolo 163-bis, della **Legge Fallimentare** sulle offerte concorrenti, giusto rinvio operato dall'ultimo comma della medesima norma.

Ora come allora, la decisione di procedere con una vendita anticipata di assets, anche di valore significativo, si giustifica esclusivamente nella prospettiva del miglior soddisfacimento dei creditori; deve consentire di raggiunge l'obiettivo della massima valorizzazione del bene, a vantaggio dei creditori, indipendentemente dallo sbocco che avrà il concordato semplificato.

La necessità di far precedere la vendita all'omologazione, può essere dovuta alla natura stessa dell'offerta ricevuta, nella quale il proponente può aver posto un termine essenziale, che non consente di attendere l'omologazione del concordato semplificato, oppure dalla necessità di evitare un danno alla massa dei creditori, anticipando la vendita del bene, che potrebbe deprezzarsi o perdere gradualmente il valore, o ancora, dalla consapevolezza che si tratta della migliore offerta possibile, per aver svolto in pendenza di composizione negoziata, quelle procedure competitive previste dal protocollo di conduzione che hanno portato all'individuazione della migliore offerta, così da reputarsi non necessario attendere ulteriormente, per l'efficiente allocazione del bene.

In mancanza di precedenti valutazioni, previste dai § 12 e 13 del protocollo di conduzione da parte dell'esperto e di procedure di selezione di soggetti potenzialmente interessati, attraverso procedure competitive, le valutazioni che il Tribunale demanderà all'ausiliario richiederanno una maggiore profondità di analisi.

Innanzitutto, occorrerà verificare il valore di mercato del bene e la congruità del prezzo offerto. Se si tratta di beni

“complessi” il cui valore dipende dalla redditività futura o dai flussi finanziari attesi, l’ausiliario dovrà necessariamente essere un professionista che possiede capacità in materia di valutazione di imprese e marchi, così da poter stimare il valore di presunto realizzo del bene oggetto di valutazione. Il valore di mercato così stimato andrà confrontato con il prezzo offerto al fine di giudicarne la congruità. In ogni caso, verificata la congruità del prezzo offerto rispetto al valore stimato del bene, è necessario che l’ausiliario svolga una procedura competitiva per la selezione del migliore offerente.

Il riferimento della norma alla verifica da parte dell’ausiliario di accertare l’“assenza di soluzioni migliori sul mercato” non può interpretarsi nel senso di minore rigore nel sondare il mercato, rispetto a quanto si richiede nell’ambito della composizione negoziata, dove l’articolo 22, lettera d) del protocollo impone il rispetto del principio di competitività nella selezione dell’acquirente.

Dunque, la verifica dell’ausiliario richiesta dall’articolo 25-septies, comma 3, Codice, di accertare “l’assenza di soluzioni migliori sul mercato” dovrebbe essere intesa come possibilità di limitare temporalmente la procedura competitiva, laddove questa sia stata già svolta in pendenza di composizione negoziata, nel corso della quale l’esperto potrebbe aver dato conto delle modalità attraverso le quali si è arrivati all’individuazione dell’acquirente, della congruità del prezzo offerto, della mancanza di legami dell’offerente con l’imprenditore e su ogni altro elemento ritenuto utile dal Tribunale.

In questo caso, l’ausiliario potrà limitare l’attività di sondaggio del mercato, per assicurare l’efficiente e tempestiva allocazione del bene.

Diverso è il caso in cui, invece, il Tribunale non abbia autorizzato la deroga all’articolo 2560, comma 2, cod. civ..

In questo caso, la procedura competitiva dovrà essere preceduta da idonea pubblicità al fine di acquisire offerte concorrenti, come stabilito dagli articoli 91, comma 1 e 94, comma 5, Codice, che prescrivono che l'alienazione e l'affitto di azienda, suoi ramo o specifici beni sono effettuate, previa autorizzazione, tramite procedure competitive, precedute da stima e adeguata pubblicità. Si ritiene applicabile anche l'articolo 94, comma 5, Codice, che, in caso di urgenza, può autorizzare il trasferimento senza far luogo a pubblicità e alle procedure competitive, quando dal ritardo possa derivare un danno grave e irreparabile al miglior soddisfacimento dei creditori.

Francesco Carnevali (Senior Partner **CA Restructuring**) e Danilo Cannella