



LO STALLO DECISIONALE

NOTE DI TECNICA REDAZIONALE DI CLAUSOLE IN STATUTI E PATTI
PARASOCIALI

Prof. Avv. Matteo De Poli
Università degli Studi di Padova
Studio De Poli – Venezia

INDICE SOMMARIO

1. Il problema
2. Lo “stallo decisionale” e le sue conseguenze
3. Tecniche di prevenzione e gestione dello stallo
4. Brevi cenni sui dubbi di validità delle clausole di opzione
5. Un riepilogo

DISCLAIMER E LIMITI DEL PRESENTE DOCUMENTO

- Il presente documento è destinato esclusivamente ad un utilizzo personale da parte destinatari.
- Il presente materiale ha esclusiva finalità illustrativa, didattica e di aggiornamento professionale.
- I suoi contenuti non costituiscono, in tutto o in parte, parere legale né consulenza personalizzata. Eventuali decisioni operative riguardanti i problemi giuridici trattati nello stesso documento richiedono uno specifico ed autonomo approfondimento del caso concreto da parte del soggetto interessato.

1. IL PROBLEMA

1. IL PROBLEMA

A) S.R.L. E PARTECIPAZIONE PARITETICA AL CAPITALE SOCIALE

A e B costituiscono la società AB S.r.l. e si distribuiscono pariteticamente le quote di partecipazione. Il CdA è composto da loro stessi.



Come fare per impedire che la società si trovi nell'impossibilità di assumere le decisioni essenziali per la sua vita a causa di un dissidio tra i due soci?

1. IL PROBLEMA

B) UNA DIVERSA IPOTESI: PARTECIPAZIONE NON PARITETICA MA QUORUM BLOCCANTE

A e B costituiscono la società AB S.r.l.:

- A ha il 60%,
- B il 40%, ma

il *quorum* deliberativo viene fissato al 70%. Il CdA è composto da loro stessi.



Stessa esigenza di quanto appena detto.

2. LO “STALLO DECISIONALE” E LE SUE CONSEGUENZE

2. LO “STALLO DECISIONALE” E LE SUE CONSEGUENZE

ALCUNE PRECISAZIONI

Lo “stallo decisionale” (c.d. “*deadlock*”) si caratterizza per l'impossibilità, non episodica, di formare una maggioranza all'interno:

- a) dell'**assemblea**, e/o
- b) dell'**organo amministrativo**.



I soci ad un **bivio**:

- a) o superano l'*impasse*, o
- b) si assoggettano ad un probabile scioglimento della società.

2. LO “STALLO DECISIONALE” E SULLE SUE CONSEGUENZE LO SCIoglimento DELLA SOCIETÀ

Art. 2484, comma 1, c.c. – Cause di scioglimento:

«**1.** Le società per azioni, in accomandita per azioni e a responsabilità limitata si sciolgono: **1)** per il decorso del termine; **2)** per il conseguimento dell’oggetto sociale o per la sopravvenuta impossibilità di conseguirlo, salvo che l’assemblea, all’uopo convocata senza indugio, non deliberi le opportune modifiche statutarie; **3)** per **l’impossibilità di funzionamento o per la continuata inattività dell’assemblea**; **4)** per la riduzione del capitale al disotto del minimo legale, salvo quanto è disposto dagli articoli 2447 e 2482-ter; **5)** nelle ipotesi previste dagli articoli 2437-quater e 2473; **6)** per deliberazione dell’assemblea; **7)** per le altre cause previste dall’atto costitutivo o dallo statuto; **7-bis)** per l’apertura della procedura di liquidazione giudiziale e della liquidazione controllata. [...]».

2. LO “STALLO DECISIONALE” E SULLE SUE CONSEGUENZE LA CASISTICA GIURISPRUDENZIALE

Si ha stallo decisionale:

- in caso di «*dissidio tra i due gruppi di soci – i quali detengono rispettivamente una partecipazione pari al 50 % del capitale – [che] **non ha consentito la nomina del nuovo Consiglio di amministrazione** in ben due occasioni, la prima per **impossibilità di raggiungere un quorum deliberativo**, la seconda per **impossibilità di raggiungere il valido quorum costitutivo**, e, ad oggi, risulta essere causa della **persistente inerzia dell'assemblea**» (Trib. Milano, 6 marzo 2014);*
- quando «*l'organo assembleare appaia **stabilmente ed irreversibilmente incapace di assolvere le sue funzioni essenziali**, affinché l'ente possa perseguire lo scopo sociale e, nello specifico, nei casi di insanabile contrasto tra i soci che **impediscano l'adozione di provvedimenti necessari**» (App. Catania, sez. I, 21 aprile 2008).*

2. LO “STALLO DECISIONALE” E SULLE SUE CONSEGUENZE LA CASISTICA GIURISPRUDENZIALE (SEGUE)

- *«Sussiste la causa di scioglimento della società per impossibilità di funzionamento dell’assemblea anche se sia risultato impossibile approvare un solo bilancio d’esercizio, quando siano in concreto ravvisabili sintomi sufficienti per affermare che l’organo assembleare è stabilmente ed irreversibilmente incapace di assolvere le sue funzioni»* (Trib. Prato, 17 dicembre 2009).
- *«Ai fini dell’accertamento dello scioglimento della società, non si pone il problema di quante volte non sia stato approvato il bilancio della società, assumendo invece rilievo il contesto generale nel quale il blocco del funzionamento dell’organo sociale si sia generato»* (Trib. Prato, 12 gennaio 2010).
- *«L’impossibilità di funzionamento dell’assemblea [...] non si identifica con l’inattività dell’organo, ma sussiste in tutti i casi in cui insanabili contrasti tra i soci impediscano all’assemblea di adottare i provvedimenti necessari per la vita sociale, come la nomina degli amministratori o l’approvazione del bilancio»* (Trib. Milano, sez. VIII, 26 giugno 2004).

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

LO STALLO: LA FATTISPECIE

- È anzitutto opportuno definire, all'interno dello **statuto** o in un **patto parasociale**, il concetto di “stallo».
- Un esempio:
«Per “Evento di Stallo” si intende il caso in cui, per ragioni non dipendenti da circostanze oggettive o da preve intese
 - *Per [*] riunioni consecutive, il Consiglio di Amministrazione, chiamato a deliberare sulle Materie Rilevanti di sua competenza, o*
 - *Per [*] adunanze consecutive, l'assemblea dei soci, chiamata a deliberare sulle Materie Rilevanti di sua competenza»**non riescono a deliberare:*

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

LA GESTIONE NEGOZIALE DELLO STALLO

- 1) Anzitutto: far “sbollire gli animi”, imponendo il c.d. “**periodo di conciliazione**”.
- 2) Fallita questa ipotesi:
 - ricorrere ad un terzo quale “**arbitratore**”, o
 - disciplinare l’uscita di un socio dalla società mediante il ricorso ad un **meccanismo di opzioni**, quali:
 - a) un’opzione di “**call**”, al fine di consentire ad uno dei due soci di acquisire la partecipazione dell’altro e divenire titolare del 100% della società;
 - b) o una di **put**, al fine di consentire ad uno dei due soci di farsi acquisire la partecipazione dall’altro, o
 - c) opzioni reciproche e incrociate che disciplinano l’acquisto/vendita della partecipazione di uno dei due soci all’altro, anche eventualmente attraverso meccanismi di asta.

N.B. Altre clausole realizzano indirettamente l’effetto di superamento dello stallo: “**drag-along**” (con o senza il “**tag-along**”).

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO IL PERIODO DI CONCILIAZIONE

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO IL PERIODO DI CONCILIAZIONE

- **Contesto e destinatari:** A e B sono in disaccordo su (ad esempio) la composizione del nuovo organo amministrativo da deliberare in assemblea, o l'indicazione del nuovo sindaco in sostituzione dell'attuale, etc..
- **Oggetto:** previsione di un periodo durante il quale A e B non torneranno a decidere sulla delibera che ha causato lo stallo e cercheranno una soluzione concordata per il suo superamento.
- **Funzione:** agevolare il raggiungimento di una soluzione concordata.
-
- **Validità:** sicuramente valida.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO IL PERIODO DI CONCILIAZIONE: UN ESEMPIO

«Le Parti si impegnano a

- compiere nei successivi novanta giorni (il “Periodo di Conciliazione”) ogni possibile tentativo in buona fede per individuare una soluzione al dissenso manifestatosi in seno al Consiglio di Amministrazione o in seno all’assemblea; e*
- a non proporre durante il Periodo di Conciliazione una nuova deliberazione avente il medesimo oggetto di quello della deliberazione non approvata, salvo che nel frattempo sia stato superato il dissenso.*

Nel caso in cui alla scadenza del periodo di Conciliazione permanga il dissenso e a condizione che tale dissenso sia motivato, non irragionevole e che la delibera non sia essenziale per il funzionamento della Società, le Parti si impegnano a non riproporre più la medesima delibera per un periodo di almeno [] mesi».*

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO L'ARBITRATORE

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO L'ARBITRATORE

- **Contesto e destinatari:** il *cooling-off period* non ha funzionato quanto un contrasto tra coloro che hanno il potere di amministrazione in ordine alle decisioni da adottare nella gestione della società
- **Oggetto:** viene richiesto ad uno o più soggetti terzi ed imparziali di decidere sull'oggetto della delibera che ha causato lo stallo, sostituendosi agli amministratori.
- **Funzione:** superare lo stallo attraverso l'intervento di un terzo.
- **Validità:** sì, v. art. 838-*quinquies* c.p.c. (già art. 37 d.lgs. n. 5/2003).

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO L'ART. 838-QUINQUIES C.P.C.

Art. 838-quinquies c.p.c. – *Risoluzione di contrasti sulla gestione di società:*

- «**1.** Gli atti costitutivi delle società a responsabilità limitata e delle società di persone possono anche contenere clausole con le quali si deferiscono ad uno o più terzi i contrasti tra coloro che hanno il potere di amministrazione in ordine alle decisioni da adottare nella gestione della società.
- 2.** Gli atti costitutivi possono prevedere che la decisione sia reclamabile davanti ad un collegio, nei termini e con le modalità dagli stessi stabilite.
- 3.** Gli atti costitutivi possono altresì prevedere che il soggetto o il collegio chiamato a dirimere i contrasti di cui ai commi 1 e 2 possa dare indicazioni vincolanti anche sulle questioni collegate con quelle espressamente deferitegli.
- 4.** La decisione resa ai sensi del presente articolo è impugnabile a norma dell'articolo 1349, secondo comma, del Codice civile».

N.B. Nello stesso senso disponeva già l'art. 37 d.lgs. n. 5/2003.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO SEGUE: L'ART. 838-QUINQUIES C.P.C.

Caratteristiche:

- non è un “arbitrato”, né un “arbitraggio”;
- riguarda solo le società di persone e S.r.l. e solo le decisioni di carattere gestorio;
- possibilità di prevedere che la decisione del/i terzo/i sia **reclamabile** davanti ad un collegio, nei termini e con le modalità dall'atto costitutivo;
- possibilità di prevedere che il terzo o il collegio di cui al punto precedente possano dare indicazioni vincolanti anche su **questioni collegate** a quelle espressamente deferitegli;
- La decisione, in ogni caso,
 - può essere rimessa al giudice se essa è manifestamente iniqua o erronea. Il giudice assume la decisione anche quando il terzo non l'ha resa;
 - è **impugnabile** se i soci si sono rimessi al mero arbitrio del terzo ed egli ha deciso in mala fede.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO L'ARBITRATORE: UN ESEMPIO TRATTO DA UN PATTO PARASOCIALE

«Nel caso in cui gli amministratori indicati dalle Parti non raggiungessero un accordo in merito ad una decisione del Consiglio di Amministrazione sulle Materie Rilevanti e tale disaccordo si protraesse per due riunioni consecutive, la decisione che il Consiglio di Amministrazione dovrà assumere sarà indicata da un terzo nominato dalle Parti, su richiesta della più interessata. In caso di disaccordo sulla nomina del terzo, detta nomina spetterà al Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Venezia, richiesto dalla Parte più interessata. I costi dell'intervento del terzo [...].

Nel caso in cui una Parte – o l'amministratore dalla stessa designato – non rispetti la decisione del terzo arbitratore di cui al punto che precede, l'altra Parte ha la facoltà di [buy and sell agreement]».

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO LE OPZIONI

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

UNA PANORAMICA SULLE OPZIONI

- **Put option:** è il diritto di vendere una partecipazione a un prezzo e condizioni predeterminate. Il titolare dell'opzione è il venditore; l'altra parte è obbligata ad acquistare. Usata generalmente come clausola di *exit*: consente al socio (spesso l'investitore) di uscire dalla società imponendo al *partner* industriale l'acquisto della propria partecipazione. Talvolta impropriamente definita “clausola di recesso” o “di disinvestimento”.
- **Call option:** è il diritto di acquistare una partecipazione a prezzo e condizioni prestabilite. Il titolare è l'acquirente; l'altra parte è obbligata a vendere. Utilizzata in genere per consentire a un socio o al fondatore di riacquistare partecipazioni di un investitore, o per consolidare il controllo in determinati scenari (ad es. inadempimento, scadenza, o *change of control*).

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO LE OPZIONI COME “GARANZIA” PER IL SOCIO FINANZIATORE

App. Venezia, sez. spec., 29 marzo 2022, n. 725:

«la causa di finanziamento ben [può] essere positivamente apprezzata nelle valutazioni da compiersi sulla validità della c.d. opzione put ai sensi dell’art. 1322 cod. civ. come emerge dalla precisazione secondo cui “Si rivela, altresì, un interesse, meritevole di tutela ai sensi dell’art. 1322 cod. civ., al finanziamento dell’intrapresa societaria, ove la meritevolezza è dimostrata dall’essere il finanziamento partecipativo correlato ad un’operazione strategica di potenziamento ed incremento del valore societario. Interesse che, si noti, potrebbe addirittura reputarsi latamente generale, in quanto operazione coerente con i fini d’incentivazione economica perseguiti dal legislatore, quale strumento efficiente della finanza d’impresa. [...] In tema di patti parasociali, è valida la previsione all’interno di essi di opzioni put e call tra i soci stipulanti, identificandosi la causa concreta del negozio in una forma di garanzia per il socio finanziatore, come tale rientrante nell’autonomia contrattuale concessa ai soci e pertanto meritevole di tutela da parte dell’ordinamento».

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO LE OPZIONI RECIPROCHE

- **Contesto e destinatari:** stallo decisionale negli organi sociali di AB S.r.l.
- **Oggetto:** opzioni di *put-call* reciproche, a beneficio sia di A sia di B, dunque non unilaterali.
- **Funzione:** tendono a scongiurare i comportamenti opportunistici caratteristici delle opzioni unilaterali (c.d. “*cake-cutting rule*”: v. oltre).
- **Validità:** si ritengono ormai valide (a determinate condizioni: v. oltre).

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

LA “RUSSIAN ROULETTE” O “PATTO DEL COWBOY”

1. L'assemblea di AB S.r.l. è in una situazione di stallo.



2. A, che vuole sbloccare lo stallo, dà inizio alla c.d. “*russian roulette*” e si dichiara disponibile a acquistare la partecipazione di B o a vendere la propria **a un determinato prezzo**. Pur di rompere la paralisi, accetta che sia l'altra parte a decidere.



3. B, che ha fin d'ora atteso, può decidere (c.d. “*cake-cutting rule*”) se

- a) vendere la propria partecipazione a A oppure
- b) acquistare la partecipazione di A, sempre al prezzo fissato da quest'ultimo. Decide dunque in base al prezzo se uscire o restare, ma subisce la tempistica altrui.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO UNA CLAUSOLA DI RUSSIAN ROULETTE

«1. Qualora tra le Parti si verifichi una situazione di stallo decisionale su una o più decisioni rilevanti per la gestione della Società [...]; tale stallo perduri per oltre 60 giorni dalla prima riunione assembleare o consiliare convocata per deliberare in merito; alla scadenza del Periodo di Conciliazione permanga il dissenso, ciascuna Parte (la “Parte Offerente”) potrà attivare la presente clausola mediante comunicazione scritta inviata all’altra Parte (la “Parte Ricevente”) a mezzo PEC o raccomandata A/R.

2. Nella comunicazione (“Offerta di Roulette”), la Parte Offerente dovrà indicare: **a)** il prezzo da attribuire alla partecipazione dell’altra Parte (“Prezzo Offerto”); e **b)** la propria volontà di acquistare le partecipazioni della Parte Ricevente o, in alternativa, di vendere le proprie partecipazioni al medesimo Prezzo Offerto. Entro 30 giorni dal ricevimento dell’Offerta di Roulette, la Parte Ricevente dovrà comunicare se intende: **a)** accettare di vendere la propria partecipazione alla Parte Offerente al Prezzo Offerto; oppure **b)** acquistare la partecipazione della Parte Offerente al Prezzo Offerto.

3. Qualora la Parte Ricevente non comunichi la propria decisione entro il termine previsto, essa si intenderà tacitamente obbligata a vendere la propria partecipazione alla Parte Offerente alle condizioni dell’Offerta di Roulette.

4. Il trasferimento delle partecipazioni dovrà essere perfezionato entro 60 giorni dalla data di esercizio della presente clausola, mediante atto notarile o scrittura privata autenticata, con contestuale pagamento del Prezzo Offerto.

5. In caso di mancato adempimento da parte della Parte obbligata al trasferimento o al pagamento, la Parte adempiente avrà diritto di ottenere l’esecuzione in forma specifica ai sensi dell’art. 2932 c.c. e, in ogni caso, ad una penale pari al 10% del Prezzo Offerto, fatto salvo il risarcimento del maggior danno. Le Parti riconoscono che il presente meccanismo ha finalità di risoluzione definitiva dello stallo decisionale, e che l’equità del Prezzo Offerto è garantita dal principio di autolimitazione, in quanto la Parte Offerente formula un prezzo che essa stessa potrebbe essere obbligata ad accettare quale venditrice».

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

“BUY AND SELL AGREEMENT”: LA “CAKE-CUTTING RULE”

“Cake-cutting rule”



I cut, you choose!



Vantaggi	Svantaggi
Le Parti sono incentivate, nel loro stesso interesse, a fare offerte eque (non solo ai fini dell’obbligo di equa valorizzazione delle partecipazioni, se applicabile).	• Impossibilità di prevedere l’esito del gioco; • la parte finanziariamente più debole è penalizzata.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

LA CLAUSOLA “TEXAS SHOOT-OUT”: UNA RUSSIAN ROULETTE CON RILANCI

1. L'assemblea di AB S.r.l. è in una situazione di stallo.

2. A, che vuole sbloccare lo stallo nell'assemblea, presenta a B un'offerta di acquisto della sua partecipazione ad un determinato prezzo.

3. B può decidere se
 - a) vendere la propria partecipazione ad A; oppure
 - b) offrirsi di acquistare la partecipazione di A ad un prezzo più elevato.
4. Se B si è offerto di acquistare la partecipazione di A ad un prezzo più elevato, A può decidere se
 - a) vendere la partecipazione a B; oppure
 - b) offrirsi di acquistare la partecipazione di B ad un prezzo ancora più elevato.

N.B. Possibilità di continuare i rilanci **entro un limite o senza un limite**, e di partire con un'offerta di vendita anziché con una di acquisto (c.d. “*Sale Shoot-Out*”).

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

UNA CLAUSOLA DI TEXAS SHOOT-OUT

«**1. Definizione di stallo.** [...].

2. Avvio della procedura. *Trascorso tale termine, ciascuna Parte (la “Parte Iniziatrice”) potrà notificare all’altra (la “Parte Ricevente”) una comunicazione scritta di avvio della procedura (di seguito, la “Offerta Iniziale”), nella quale dovrà indicare il prezzo (“Prezzo Offerto”) al quale è disposta ad acquistare la partecipazione dell’altra Parte.*

3. Contro-offerta. *Entro trenta (30) giorni dal ricevimento dell’Offerta Iniziale, la Parte Ricevente potrà, a propria discrezione: **a)** accettare di vendere la propria partecipazione alla Parte Iniziatrice al Prezzo Offerto; oppure **b)** presentare una contro-offerta scritta (la “Contro-Offerta”) indicando un prezzo unitario superiore (“Prezzo Contro-Offerto”) al quale si dichiara disponibile ad acquistare l’intera partecipazione della Parte Iniziatrice.*

4. Rilanci. *Qualora la Parte Ricevente presenti una Contro-Offerta, la Parte Iniziatrice potrà, entro ulteriori quindici (15) giorni, scegliere se: **a)** accettare di vendere la propria partecipazione al Prezzo Contro-Offerto; oppure **b)** formulare un nuovo rilancio, con un prezzo unitario più elevato (“Nuova Offerta”). Tale procedura di rilancio potrà ripetersi per un massimo di tre (3) turni consecutivi, salvo diverso accordo tra le Parti.*

5. Aggiudicazione finale. *Al termine della procedura, la Parte che avrà formulato l’offerta più elevata (la “Parte Aggiudicataria”) sarà obbligata ad acquistare l’intera partecipazione dell’altra Parte (la “Parte Cedente”) al prezzo da essa proposto (il “Prezzo Finale”).*

6. Pagamento e chiusura. *Il pagamento del Prezzo Finale dovrà essere effettuato entro trenta (30) giorni dalla determinazione definitiva del prezzo, mediante bonifico bancario su conto vincolato concordato tra le Parti, gestito da un terzo depositario designato congiuntamente (il “Closing Agent”). Il trasferimento delle partecipazioni dovrà essere perfezionato contestualmente al pagamento, mediante atto notarile o scrittura privata autenticata.*

7. Inadempimento. [...].

8. Buona fede e correttezza. [...].

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

LA CLAUSOLA “TEXAS SHOOT-OUT”: UNA VARIANTE

- Le offerte, sigillate, vengono trasmesse ad un **terzo soggetto**.



- Chi si aggiudica la partecipazione?
 - Chi ha formulato l'**offerta più alta**; o
 - Chi ha formulato l'**offerta più equa**, intendendosi per tale il prezzo più vicino a quello che il terzo ritiene sia il valore equo della partecipazione. **Due ipotesi:**
 - a) il *fair value* è noto solo al terzo; questi apre le due offerte e confronta i valori con la sua stima segreta; vince chi si avvicina di più a quella stima;
 - b) il *fair value* è comunicato alle parti; il terzo apre le offerte (se sono entrambe giunte) e confronta i valori con la stima; vince chi si avvicina di più a quella stima; occorre prevedere criteri sussidiari (ad es., priorità temporale) per il caso di valori identici.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

ALCUNE QUESTIONI RELATIVE ALLA REDAZIONE DELLE CLAUSOLE

- A chi attribuire il diritto di attivare la procedura di *buy and sell*? Due possibilità:
 - A **tutti i soci**, meglio se oltre ad una certa partecipazione, o
 - A un socio determinato, come “**diritto particolare**” o come “**diritto di categoria**”;
- **Collegio Notarile Milano, Massima 181:** *«Il diritto di attivare la procedura della clausola della “roulette russa” o del “cowboy” può essere attribuito genericamente dallo statuto a qualsiasi socio, eventualmente in dipendenza di una determinata soglia di partecipazione o di determinati presupposti, così come può consistere in un “diritto diverso” che connota (da solo o con altri diritti diversi) una categoria di azioni ai sensi dell’art. 2348 c.c. (o una categoria di quote di s.r.l. PMI ai sensi dell’art. 26, comma 2, d.l. 179/2012) oppure in un “diritto particolare” attribuito uti singuli a uno o più soci specificamente individuati dallo statuto ai sensi dell’art. 2468, comma 3, c.c.».»*

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

UNA PRIMA CONCLUSIONE: VANTAGGI E SVANTAGGI DELLE OPZIONI RECIPROCHE

Vantaggi	Svantaggi
• Assicurano un alto grado di correttezza con riguardo al prezzo perché le parti hanno un incentivo a fare l'offerta più equa per il rischio di dover vendere o comprare ad un prezzo iniquo. • Istituiscono un processo di superamento dello stallo molto rapido. • Svolgono una buona funzione di deterrenza.	• Rendono l'esito imprevedibile. • Danneggiano la parte più debole finanziariamente che potrebbe non riuscire a controffrire. • Danneggiano la parte che dispone di minori informazioni rispetto all'altra. • Il semplice annuncio dell'intenzione di attivare l'opzione può essere usato come strumento di pressione negoziale per forzare l'altro socio a cedere alle proprie condizioni. • Una volta attivata la clausola, non si può tornare indietro: la parte che ha fatto

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO DRAG E TAG ALONG

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO IL “DRAG ALONG” (CLAUSOLA DI TRASCINAMENTO)

- **Contesto e destinatari:** A, preso atto dell’insuperabilità dello stallo, ha individuato un potenziale acquirente per il 100% di AB S.r.l..
- **Oggetto:** la clausola di *drag along* attribuisce a uno dei soci (“**diritto particolare**”)/a entrambi i soci il diritto (non l’obbligo) di vendere ad un terzo, insieme alla propria partecipazione, anche la partecipazione dell’altro, che subirà il “trascinamento”.
- **Funzione:** permettere al socio più intraprendente di valorizzare la propria partecipazione, mettendo in vendita il 100% della società, evitando l’ostruzionismo dell’altro ed offrendo al terzo acquirente una partecipazione più appetibile. (**ha un rapporto con lo stallo solo indiretto**).
- **Validità:** si ritiene valida (a determinate condizioni, v. oltre).

N.B. Generalmente, la clausola di “*drag along*” è prevista nelle società in cui le partecipazioni sociali non sono omogenee, andando a beneficio del socio di **maggioranza**.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

“DRAG ALONG”: UN ESEMPIO TRATTO DA UN PATTO PARASOCIALE

«Qualora la Parte che detenga una quota pari o superiore al 51% del capitale sociale della Società (il “Socio Cedente”) intenda accettare l’offerta irrevocabile di un terzo (l’“Offerta del Terzo”) che abbia manifestato in buona fede la volontà di acquistare l’intero capitale sociale della Società, entro trenta giorni dalla data di ricevimento dell’Offerta del Terzo, avrà diritto di richiedere all’altra Parte, che ne avrà l’obbligo, di trasferire al terzo offerente l’intera Partecipazione detenuta (il “Diritto di Drag Along”)».

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

UN'OPZIONE A FAVORE DEL SOCIO DI MINORANZA: "TAG ALONG" (CLAUSOLA DI CO-VENDITA)

- **Contesto e destinatari:** A, titolare del 60% di AB s.r.l., preso atto dell'insuperabilità dello stallo, ha individuato un potenziale acquirente per la propria partecipazione*. Dunque, A non ha interesse a esercitare la clausola di *drag along*.
- **Oggetto:** la clausola di *tag along* attribuisce a B il diritto di vendere la propria partecipazione insieme a quella di A, il quale sarà quindi obbligato a trasferire al terzo acquirente anche la partecipazioni di B.
- **Funzione:** permettere a B, che non intende sfruttare il diritto di prelazione acquistando la partecipazione di A, di beneficiare dell'interesse di un terzo verso la società, impedendo che questo valore venga riversato esclusivamente nell'acquisto della partecipazione di A.
- **Validità:** si ritiene valida (a determinate condizioni, v. oltre).

N.B. Generalmente, la clausola di "*tag along*" è prevista nelle società in cui le partecipazioni sociali non sono omogenee, andando a beneficio del socio di **minoranza**.

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO

“TAG ALONG”: UN ESEMPIO TRATTO DA UN PATTO PARASOCIALE

«Qualora la Parte che detenga una quota pari o superiore al 51% del capitale sociale della Società (il “Socio Cedente”) intenda accettare l’offerta irrevocabile di un terzo (l’“Offerta del Terzo”) che abbia manifestato in buona fede la volontà di acquistare la Partecipazione detenuta dallo stesso nella Società, le altre Parti, entro trenta giorni dalla data di ricevimento della comunicazione da parte del Socio Cedente relativa all’Offerta del Terzo, avranno diritto di richiedere di vendere al potenziale acquirente una parte o la totalità della propria Partecipazione a quel tempo detenuta nella Società (il “Diritto di Seguito”)».

3. TECNICHE DI PREVENZIONE E GESTIONE DELLO STALLO CLAUSOLE DI DRAG E TAG ALONG E CAUSE DI PRELAZIONE

- Generalmente, le clausole di *drag* e *tag along* si combinano con il **diritto di prelazione del socio sulle alienazioni di partecipazioni sociali**.
- Esempio: «Il Socio che abbia trovato un terzo interessato ad acquistare sia la propria partecipazione sia quella dell'altro Socio, dovrà prima offrire a quest'ultimo la propria partecipazione e poi, solo in caso di mancato esercizio della prelazione, esercitare il diritto di trascinamento».