06 / GUIDA LEGALE SEMPLIFICATA

Patti parasociali senza gergo

Le clausole da comprendere prima di acquisire una quota di minoranza in una PMI o startup.

Patti parasociali ≠ statuto. Lo statuto regola la società e richiede determinate formalità; i patti disciplinano impegni tra i firmatari e la loro efficacia verso terzi dipende dal diritto applicabile. Non copiare clausole senza adattarle alla forma societaria.

01 · Diritti di informazione

Reporting periodico su ricavi, cassa, debiti, milestone e budget. **Da negoziare:** Chi invia cosa? Con quale frequenza? Cosa accade se non risponde?

02 · Materie riservate / veto

Decisioni che richiedono consenso specifico, come nuovo debito sopra una soglia o emissione quote. **Da negoziare:** Il veto è limitato a decisioni davvero eccezionali o blocca la gestione ordinaria?

03 · Prelazione

Prima di vendere le quote a terzi, il socio deve offrirle agli altri alle condizioni stabilite. **Da negoziare:** Prezzo, tempi, eccezioni e procedura sono chiari?

04 · Gradimento

Una cessione può essere subordinata a un consenso individuato nell'atto applicabile. **Da negoziare:** Quali criteri? C'è rischio di quote invendibili?

05 · Tag-along (co-vendita)

Il socio di minoranza può chiedere di vendere insieme al socio che cede il controllo. **Da negoziare:** La vendita copre la medesima percentuale e condizioni economiche?

06 · Drag-along (trascinamento)

A certe condizioni alcuni soci possono obbligare altri a vendere nella medesima operazione. **Da negoziare:** Prezzo minimo, condizioni e tutele della minoranza sono disciplinati?

07 · Lock-up

Vincolo temporaneo alla cessione delle partecipazioni. **Da negoziare:** Durata e casi eccezionali ragionevoli?

08 · Anti-diluizione / opzione

Meccanismi negoziali per gestire aumenti di capitale a valutazioni inferiori o diritti di sottoscrizione. **Da negoziare:** Qual è la formula? Chi sopporta la diluizione?

09 · Vesting e leaver

Maturazione progressiva di quote o diritti legati alla permanenza / attività. **Da negoziare:** Quali eventi costituiscono good leaver o bad leaver? Prezzo e riacquisto sono validi?

10 · Governance e amministratori

Nomina di amministratori, observer o comitati; eventuali deleghe. **Da negoziare:** Essere investitore non significa automaticamente amministrare la società.

11 · Deadlock

Procedura per sbloccare decisioni quando i soci non trovano accordo. **Da negoziare:** Mediazione, escalation, buy-sell: tempi e rischi sono sostenibili?

12 · Distribuzioni e reinvestimento

Politiche su dividendi, riserve, nuovi finanziamenti e cash needs. **Da negoziare:** Non confondere diritto a utili con dividendo garantito.

13 · Exit e change of control

Procedura in caso di vendita dell'azienda, fusione o trasferimento del controllo. **Da negoziare:** Eventuali preferenze e priorità di pagamento sono esplicitate?

14 · Conflitti d'interesse

Regole quando un socio presta consulenza, vende servizi o finanzia l'impresa. **Da negoziare:** Come si approvano operazioni con parti correlate?

15 · Durata, recesso e controversie

Durata applicabile, risoluzione, legge, foro o strumenti alternativi. **Da negoziare:** L'art. 2341-bis c.c. per certe S.p.A. fissa specifici limiti; non estendere automaticamente la regola a ogni S.r.l.

Tre esempi di tensione reale

- **Aumento di capitale:** un socio scende dal 10% al 7% dopo nuovi round. La formula di diluizione va simulata prima della firma.
- **Vendita del 60%:** il founder vende il controllo ma la minoranza resta vincolata. Una clausola di co-vendita può cambiare l'esito, se valida e applicabile.
- **Consulente-socio:** riceve quote ma non consegna le ore promesse. Servono obblighi autonomi, rimedi e trattamento delle quote, senza presumere che tutto sia automaticamente recuperabile.

Checklist per l'avvocato societario

☐ Che cosa deve stare nello statuto e che cosa può stare nei patti?

☐ Quali clausole richiedono forma o procedure particolari per una S.r.l. o una S.p.A.?

☐ Quali quorum o consensi possono rendere impraticabile la gestione ordinaria?

☐ Diritti, prezzo, durata e rimedi sono realmente applicabili nel caso specifico?

Materiale operativo di carattere generale: non costituisce consulenza d'investimento, invito al pubblico risparmio, attività di intermediazione o garanzia di rendimento. Verificare i documenti con professionisti qualificati prima di assumere obbligazioni.

Fonti e riferimenti di verifica

- Normattiva – Codice civile, art. 2341-bis e disciplina società — Apri fonte ufficiale
- Registro Imprese – fascicolo societario — Apri fonte ufficiale