
CORSO

L'ESPERTO PER LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI D'IMPRESA

**Percorso formativo di 55 ore ai sensi del Decreto Legge 118/2021
e successivo Decreto Dirigenziale del 28/9/2021**

Validità del corso

Il corso è basato sul D.L. 118 del 24 agosto 2021 e successivo Decreto dirigenziale Ministero della Giustizia del 28 settembre 2021 ed è valido per l'iscrizione, in conformità all'art. 3, comma 3 del D.L. 118/2021, nell'elenco degli Esperti indipendenti tenuto dalle Camere di Commercio. La domanda di iscrizione nell'Elenco degli Esperti può essere effettuata fino al 16 maggio 2022.

Programma e docenti

Il corso inizia venerdì 11 febbraio 2022 e si conclude venerdì 1° aprile 2022.

Il programma del corso e l'esperienza professionale dei docenti sono conformi a quanto previsto DL n. 118/2021 e dal successivo Decreto del Ministero della Giustizia del 28 settembre 2021, Dipartimento per gli affari di Giustizia, Sezione IV "La formazione degli esperti".

L'attestato valido per l'iscrizione all'Elenco degli Esperti verrà rilasciato previa verifica dell'effettiva frequenza per le 55 ore. L'attestato non potrà essere rilasciato prima del completamento dell'intero corso.

La SAF Sicilia si riserva di non attivare il corso qualora non si raggiungesse il numero minimo di iscrizioni previsto.

CALENDARIO

Venerdì 11 febbraio 2022 – 15,00-19,00

1. Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi – 4 ore

Dott. Andrea Foschi, Segretario Generale Fondazione Nazionale Commercialisti

Prof. Fabrizio Guerrera, Ordinario di Diritto Commerciale Università di Messina

Prof. Aurelio Mirone, Ordinario di Diritto Commerciale Università di Catania

- La flessibilità dello strumento
- la nuova figura dell'esperto come figura diversa da tutti gli altri profili professionali a vario titolo coinvolti nella crisi e la necessità di una nuova cultura dei rapporti tra i protagonisti economici
- finalità "macro" e obiettivi "micro"
- lo stato di difficoltà e quello di crisi
- la percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato di insolvenza se reversibile
- che cosa si intende per risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell'azienda
- analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzione di moratoria, accordi di ristrutturazione e riaccordi)

Venerdì 18 febbraio 2022 – 15,00-19,00

2. Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale – 4 ore

Dott.ssa Domenica Capezzeri, Giudice Delegato del Tribunale di Pescara

- Articoli da 3 a 19 DL 118/2021 (con solo cenni alle parti direttamente investite dalle successive partizioni), e con focus su:

- Rinegoziazione e principi sui contratti
- Contenuto delle misure cautelari e protettive
- Descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale)

Martedì 22 febbraio 2022 – 15,00-18,00

3. La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma – 3 ore

(Docente: dottore commercialista e esperto contabile o professore universitario in materie economiche o aziendali)

Dott. Sandro Pettinato, Vice Segretario Generale Unioncamere

Dott. Maurizio Stella, Dottore Commercialista ODCEC Catania

- la piattaforma
- il contenuto della domanda
- la documentazione allegata
- la lettura della centrale rischi
- la lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali

Venerdì 25 febbraio 2022 – 14,30-19,30

4. La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento – 5 ore

Dott.ssa Giovanna Cucinella, dottore commercialista in Palermo

- finalità del test e logiche sottostanti
- la sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta
- la conduzione del test:
 - l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato;
 - le conseguenze della pandemia (conseguenze reversibili, conseguenze che comportano un cambiamento strutturale della domanda, conseguenze che determinano il cambiamento del modello di business, esempi concreti);
 - il caso dell'impresa in equilibrio economico;
 - il caso dell'impresa in disequilibrio economico.
- la costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo
- lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso
- esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto

Venerdì 4 marzo 2022 – 14,30-19,30

5. La redazione di un piano di risanamento – 5 ore

Dott. Fabio Battaglia, Dottore Commercialista ODCEC Arezzo

- il piano come 'processo'
- le indicazioni contenute nella check-list
- come condurre sulla base della check-list la disamina del piano
- avvertenze per specifici settori di attività
- possibili specificità del piano in caso di imprese sotto-soglia e piccole imprese
- contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo di imprese
- casi pratici ed esempi di modelli di piano

Martedì 8 marzo 2022 – 9,30-13,30 e 15,00-18,00

6. Il protocollo di conduzione della composizione negoziata - 7 ore

Dott. Fabio Bascherini, dottore commercialista ODCEC Massa Carrara

Dott. Michele Bana, dottore commercialista ODCEC Vicenza

- Il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi
- Il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare, l'individuazione delle parti interessate
- La gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata
- Il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative
- Il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di rideterminazione del contenuto del contratto
- Il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi
- Il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del secondo comma dell'art. 2560
- Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari
- Le vicende circolatorie dell'azienda
- Tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessionario; il ricorso alla piattaforma per la *virtual data room* e la raccolta delle proposte competitive in ambiente secretato
- Il contenuto della relazione finale
- I finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo dell'esperto
- Il debito fiscale ed erariale: il ricorso all'art. 182-ter, l'istanza di cui al co. 4 dell'art. 14 ed il ruolo dell'esperto
- Le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14
- L'assenza o il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'impresa, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto
- I gruppi di imprese: illustrazione dei requisiti di riconoscibilità del gruppo ai fini della composizione negoziata; incarico unitario; la pluralità di esperti e la decisione di prosecuzione con incarico unitario ovvero con conduzione congiunta della composizione negoziata nelle diverse imprese; l'estensione delle trattative ad altre imprese del gruppo in difficoltà; il coinvolgimento come parti interessate di altre imprese del gruppo non in difficoltà; l'esito

Venerdì 11 marzo 2022 – 14,30-19,30

7. La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: ruolo dell'esperto e competenze - Parte 1^: fase della preparazione e gestione delle trattative – 5 ore

Avv. Rachele Gabellini, Foro di Roma

Fase della preparazione (2 ore)

- L'individuazione delle parti astrattamente interessate
- La fase del contatto individuale: a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità; b) individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti.
- La fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione

Gestione delle trattative I parte (3 ore)

- Definizione dell'obiettivo
- Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza
- Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui

- Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate
- Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza
- Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento
- Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multi parte ai fini della buona riuscita della facilitazione

Venerdì 18 marzo 2022 – 14,30-19,30

8. La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze – Parte 2^: gestione delle trattative - Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche – 5 ore

Dott. Fazio Segantini, dottore commercialista ODCEC Firenze

Gestione delle trattative II parte (3 ore)

- Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo
- Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate
- Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento
- Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le *impasse (bias)*
- La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa

Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche (2 ore)

- Presentazione di casi studio e divisione dei ruoli
- Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda
- Setting degli incontri singoli e/o di gruppo
- Gestione della trattativa

Martedì 22 marzo 2022 – 15,00-19,00

9. Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie – 4 ore

Prof. Sebastiano Mazzù, Associato di Economia degli Intermediari Finanziari Università di Catania

- IFRS 9, *stageing* e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari
- Segnalazioni in centrale dei rischi
- *Guidelines* sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfiniate/scadute
- Misure di concessione *performing* e *non performing*
- Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati
- Definizione di *default*, *calendar provisioning* e relative conseguenze sulle politiche creditizie
- L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario
- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

Venerdì 25 marzo 2022 – 15,00-19,00

10. Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali – 4 ore

Avv. Giuseppe Berretta, Professore Aggregato di Diritto del Lavoro Università Kore di Enna

Avv. Antonio Petino, foro di Catania

Dott. Giuseppe Motta, Dottore commercialista ODCEC Siracusa

- Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni
- Le procedure di informazione e consultazione sindacale
- Le relazioni sindacali nei luoghi di lavoro in relazione alle caratteristiche (in particolare: dimensionali e settoriali) dell'impresa e dell'interlocuzione con i pubblici poteri
- Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa
- L'intervento degli ammortizzatori sociali
- Affitto e trasferimento d'azienda
- L'appalto
- L'inquadramento professionale del lavoratore Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse
- Le conciliazioni in sede protetta
- Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa

Martedì 29 marzo 2022 – 15,00-19,00

11. La stima della liquidazione del patrimonio – 4 ore

Dott.ssa Maria Nicla Corvacchiola, dottore commercialista ODCEC Pescara

Dott. Amedeo Di Pretoro, dottore commercialista ODCEC Chieti

- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla
- La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami
- La stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami

Venerdì 1° aprile 2022 – 14,30-19,30

12. L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'art. 11 – 5 ore

Dott. Salvatore Leuzzi, Consigliere Corte di Cassazione

Avv. Marco Spadaro, Presidente Centro Studi Diritto Fallimentare Siracusa

Dott.ssa Lucia De Bernardin, Giudice Delegato Tribunale di Catania

- le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore
 - il contratto di cui all'art. 11 co 1 lett. a), il parere motivato dell'esperto;
 - la convenzione di moratoria;
 - l'accordo di cui al co. 1 lett. c) e la sottoscrizione dell'esperto;
 - l'ADR di cui al co. 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al co. 2;
 - il concordato preventivo;
 - il concordato semplificato.
- il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata, rispetto al caso in cui non lo sia.

CHIUSURA DEL CORSO

Coordinamento scientifico: Massimo Conigliaro, dottore commercialista ODCEC Siracusa