

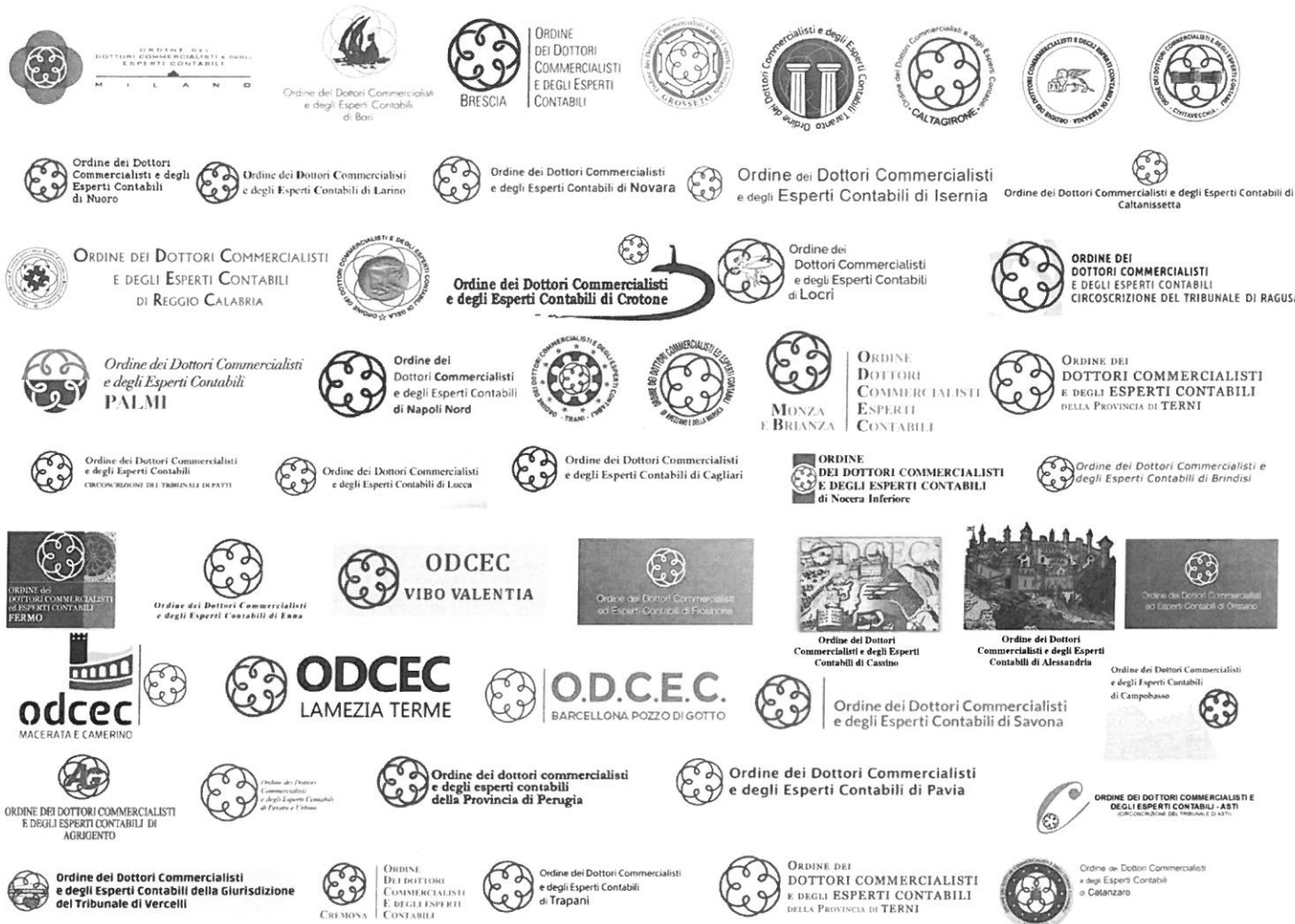
L'ESPERTO NEGOZIATORE DELLA CRISI D'IMPRESA

CORSO DI N. 55 ORE

ai sensi del Decreto Legge n. 118/2021 e del Decreto dirigenziale Ministero della Giustizia 28/09/2021

Evento in corso di accreditamento al CNDCEC ai fini della FPC dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili

Organizzato dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Matera e dall'Associazione "ADR e Crisi", con il patrocinio



Il Corso consente l'acquisizione delle competenze prescritte dalla vigente normativa per l'iscrizione nell'Elenco degli Esperti Negoziatori della Crisi d'impresa, istituito presso le Camere di Commercio. Le lezioni si articoleranno secondo il programma didattico di seguito indicato, elaborato sulla base delle indicazioni fornite con il Decreto Dirigenziale Ministero della Giustizia 28 settembre 2021 e saranno fruibili gratuitamente accreditandosi sulla piattaforma ODP SERVIZI, attraverso cui sarà effettuata la verifica di effettiva ed efficace fruizione del corso. La frequenza è obbligatoria e verrà rilevata dalla piattaforma.

Comitato scientifico: Antonino Trommino, Giovanna Greco, Maria Lucetta Russotto.

4 novembre 2021 (4 ore)	6 novembre 2021 (7 ore)	9 novembre 2021 (5 ore)	12 novembre 2021 (5 ore)	13 novembre 2021 (7 ore)	15 novembre 2021 (5 ore)
17 novembre 2021 (5 ore)	19 novembre 2021 (4 ore)	22 novembre 2021 (4 ore)	24 novembre 2021 (4 ore)	26 novembre 2021 (5 ore)	TEST FINALE

4 novembre 2021 (4 ore)

dr. Eustachio Quintano – Presidente ODCEC di Matera
 dr. Antonino Trommino – Presidente Associazione ADR e Crisi
 È stata invitata per i saluti la Prof. Ilaria Pagni presidente Commissione Giustizia

Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi

prof. dr. Elbano De Nuccio
 (Presidente dell'ODCEC di Bari)

dalle ore 14.30 alle ore 18.30	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Il 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 preaccordi).
Prof. dr. Elbano De Nuccio Dr. Antonino Trommino Dr. Raffaella Ferrai Avv. Giovanni Magnano Dr.ssa Lisa Lombardi Dr. Leonardo Milani Dr. Mario Cerchia Dr. Maurizio Cioffi	

6 novembre 2021 (7 ore)

dalle ore 8.30 alle ore 13.30	Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale <ul style="list-style-type: none"> - Articoli da 3 a 19 DL 118/2021: - Rinegoziazione e principi sui contratti. - Contenuto delle misure cautelari e protettive. - Descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale).
Dr. Giovanni Casartelli Dr. Luca Cosentino Avv. Pio Morcone Dr. Avv. Pietro Bruno Dr. Angelo Molon Dr. Antonio Didone	
dalle ore 14.30 alle ore 16.30	La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma <ul style="list-style-type: none"> - La piattaforma. - Il contenuto della domanda. - La documentazione allegata. - La lettura della centrale rischi. - La lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali.
Dr. Federico Mariani Dr. Andrea Bonghi	

9 novembre 2021 (5 ore)**La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento**

dalle ore 08.30 alle ore 13.30	<ul style="list-style-type: none"> - Finalità del test e le logiche sottostanti. - La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta.
Prof. Francesco Campobasso Dr. Michele De Chirico	

<p>Dr.ssa Damiana Lucentini Dr. Francesco Renne</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La conduzione del test: <ul style="list-style-type: none"> o l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato; o 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); o il caso dell'impresa in equilibrio economico o 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.
---	--

<p>12 novembre 2021 (5 ore) La redazione di un piano di risanamento</p>	
<p>dalle ore 14.00 alle ore 19.00</p> <p>Dr. Marco Massacesi Dr. Marcello Ascenzi Dr. Davide Felappi Dr. Gianluca Pettinella</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Il piano come "processo". - Le indicazioni contenute nella <i>check-list</i>. - Come condurre sulla base della <i>check-list</i> la disamina del piano. - Avvertenze per specifici settori di attività. - Possibili specificità del piano in caso di imprese sottosoglia e piccole imprese; contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo di imprese. - Casi pratici ed esempi di modelli di piano.

<p>13 novembre 2021 (7 ore) Il protocollo di conduzione della composizione negoziata</p>	
<p>dalle ore 8.30 alle ore 13.30</p> <p>Dr. Marino Bozzetti Dr. Fabrizio Giovanni Poggiani Avv. Giovanni Magnano Prof. Maria Lucetta Russotto Massimiliano De Bonis Dr. Leonardo Riccio</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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.

<p>dalle ore 14.30 alle ore 16.30</p> <p>Prof. Marco Lacchini Dr.ssa Luciana Cunicella Dr.ssa Marilù Fragalà</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessionario; il ricorso alla piattaforma per la <i>virtual data room</i> 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.
--	--

<p>15 novembre 2021 (5 ore)</p> <p>La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze.</p>	
<p>dalle ore 14.00 alle ore 19.00</p> <p>Dr. Alfonso Lanfranconi Dr.ssa Orsola Arianna Dr.ssa Maria Beatrice De Candia Dr.ssa Antonella Tavilla Prof. Walter Strozzi Dr.ssa Katuscia Pani Dr. Salvatore Toscano Dr.ssa Paola Valentini</p>	<p>Fase della preparazione</p> <p>L'individuazione delle parti astrattamente interessate</p> <p>La fase del contatto individuale:</p> <p>a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità;</p> <p>b) individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri;</p> <p>condivisione dell'agenda con le parti.</p> <p>La fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione.</p> <p>Gestione delle trattative I parte</p> <p>Definizione dell'obiettivo</p> <p>Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza.</p> <p>Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui.</p> <p>Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate.</p> <p>Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza.</p> <p>Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento.</p>

	Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multi parte ai fini della buona riuscita della facilitazione.
--	--

17 novembre 2021 (5 ore)	
La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze	
dalle ore 8.30 alle ore 13.30 Dr. Alfonso Lanfranconi Dr.ssa Orsola Arianna Prof. Dott. Nicola Cavalluzzo Dr. Giuseppe Jacono Dr. Marino Bozzetti Dr.ssa Annalisa Certoma Dr.ssa Damiana Lucentini Dr. Avv. Pietro Bruno	Gestione delle trattative II parte <ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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.

19 novembre 2021 (4 ore)	
Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie	
dalle ore 14.00 alle ore 18.00 Dr. Carmelo Campagna Dr. Nicola Ciampoli Dr.ssa Alessandra Forconi Prof. Maria Lucetta Russotto Dr. Francesco Pisanti Dr. Marco Cannella	<ul style="list-style-type: none"> - 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.

22 novembre 2021 (4 ore)	
Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali	
dalle ore 14.00 alle ore 18.00 Dr. Salvatore Toscano Avv. Nicola Mangione	<ul style="list-style-type: none"> - Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni. - Le procedure di informazione e consultazione sindacale.

<p>Dr. Mauro Antonio Albrizio Dr.ssa Carmen Salvia Prof. Walter Strozzi Dr.ssa Anna Ghedini Massimiliano De Bonis</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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.
---	---

<p>24 novembre 2021 (4 ore) La stima della liquidazione del patrimonio</p>	
<p>dalle ore 14.00 alle ore 18.00</p> <p>Dr. Angelo Molon Prof. Dott. Nicola Cavalluzzo Dr.ssa Marina Cesari Dr. Gianluca Buselli Avv. Ranieri Razzante Dr. Alessandro Felicioni</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - la stima e la vendita degli immobili

<p>26 novembre 2021 (5 ore) L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11</p>	
<p>dalle ore 14.00 alle ore 19.00</p> <p>Dr. Michele Monteleone Dr.ssa Lucia Bianchi Dr. Giampiero Russotto Dr. Francesco Angeli Dr. Nicola Notarnicola Dr.ssa Stefania Ricciarelli Prof. Lorenzo Mezzasoma</p>	<ul style="list-style-type: none"> - le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore: <ul style="list-style-type: none"> o il contratto di cui all'art. 11 co 1 lett. a), il parere motivato dell'esperto; o la convenzione di moratoria; o l'accordo di cui al co. 1 lett. c) e la sottoscrizione dell'esperto; o l'ADR di cui al co. 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al co. 2; o il concordato preventivo; o 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 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.