

DIPARTIMENTO DI DIRITTO
ED ECONOMIA DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



Corso di Alta Formazione

**Esperti in composizione
negoziata della crisi di impresa**

A.A. 2021–2022
(I edizione)

CALENDARIO DELLE LEZIONI

Venerdì 04.02.2022

09.30-13.30 (4 ore)

Il procedimento di composizione negoziata: presupposti, funzione, natura giuridica e collocazione sistematica

- 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 preaccordi)

Prof. Daniele Vattermoli

Prof. Vincenzo Caridi

Prof.ssa Claudia Tedeschi

15.00-19.00 (4 ore)

Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale

- 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)

Prof. Francesco De Santis

Prof. Daniele Imbruglia

Sabato 05.02.2022

09.30-13.30 (4 ore)

La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma

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

Dott. Riccardo Ranalli

Dott. Marcello Pollio

Venerdì 11.02.2022

09.00-14.00 (5 ore)

La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento

- finalità del test e le 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

Prof. Paolo Bastia

Prof.ssa Federica Ricci

14.30-19.30 (5 ore)

La redazione di un piano di risanamento

- 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

Prof. Michele Galeotti

Prof. Gaetano Della Corte

Prof.ssa Annalisa Postiglione

Sabato 12.02.2022

09.30-13.30 (4 ore)

Il protocollo di conduzione della composizione negoziata (I)

- 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

Prof. Giacomo D'Attorre

Dott. Paolo Rinaldi

Venerdì 18.02.2022

09.30-13.30 (4 ore)

Il protocollo di conduzione della composizione negoziata (II)

- 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

Avv. Luigi Amerigo Bottai

Dott.ssa Cristina Bauco

Dott. Giannicola Rocca

14.30-16.30 (2 ore)

Fase della preparazione delle trattative

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

Avv. Rosa Vincelli

Avv. Diego Palazzoli

Avv. Marco Marianello

16.30-19.30 (3 ore)

La gestione delle trattative (I)

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 multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione

Avv. Rosa Vincelli

Avv. Diego Palazzoli

Avv. Marco Marianello

Sabato 19.02.2022

09.00-12.00 (3 ore)

La gestione delle trattative (II)

· 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

Avv. Marco Marianello

12.00-14.00 (2 ore)

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

Avv. Marco Marianello

Avv. Rosa Vincelli

Venerdì 25.02.2022

15.00-19.00 (4 ore)

Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

- IFRS 9, staging 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 sconfinato/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

Dott. Paolo Rinaldi

Avv. Dino Crivellari

Sabato 26.02.2022

09.30-13.30 (4 ore)

Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali

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

Prof. Michel Martone

Prof.ssa Paola Ferrari

Prof.ssa Emanuela Fiata

Venerdì 04.03.2022

09.30-13.30 (4 ore)

Stima della liquidazione del patrimonio del debitore

- 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

Prof. Salvatore Ferri

Prof.ssa Rosa Lombardi

Prof. Alessandro Gennaro

14.30-19.30 (5 ore)

L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11

- le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore

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

Prof. Alessandro Nigro

Prof. Massimo Fabiani

Dott. Emmanuele Agostini

ELENCO DOCENTI

PROF. D. VATTERMOLI, Ordinario di Diritto Commerciale, Università La Sapienza

PROF. P. BASTIA, Ordinario di Economia Aziendale, Università di Bologna

PROF. M. GALEOTTI, Ordinario di Economia Aziendale, Università La Sapienza

PROF. F. DE SANTIS, Ordinario di Diritto Processuale Civile, Università di Salerno

PROF. M. FABIANI, Ordinario di Diritto Commerciale, Università del Molise

PROF. S. FERRI, Ordinario di Economia Aziendale, Università La Sapienza

PROF. M. MARTONE, Ordinario di Diritto del Lavoro, Università La Sapienza

PROF. A. NIGRO, Ordinario di Diritto Commerciale, Università La Sapienza

PROF.SSA C. TEDESCHI, Ordinario di Diritto Commerciale, Università La Sapienza

PROF. V. CARIDI, Associato di Diritto Commerciale, Università La Sapienza

PROF. G. D'ATTORRE, Associato di Diritto Commerciale, Università del Molise

PROF.SSA P. FERRARI, Associato di Diritto del Lavoro, Università La Sapienza

PROF. A. GENNARO, Associato di Finanza Aziendale, Università Telematica Marconi

PROF.SSA R. LOMBARDI, Associato di Economia Aziendale, Università La Sapienza

PROF. G. DELLA CORTE, Aggregato di Economia Aziendale, Università La Sapienza

PROF.SSA E. FIATA, Aggregato di Diritto del Lavoro, Università La Sapienza

PROF. D. IMBRUGLIA, Aggregato di Diritto Privato, Università La Sapienza

PROF.SSA A. POSTIGLIONE, Aggregato di Diritto Commerciale, Università La Sapienza

PROF.SSA F. RICCI, Aggregato di Economia Aziendale, Università La Sapienza

DOTT. E. AGOSTINI, Giudice presso il Tribunale di Crotone

AVV. L. A. BOTTAI, Foro di Roma

AVV. D. CRIVELLARI, Foro di Roma

AVV. M. MARIANELLO, Foro di Roma

AVV. D. PALAZZOLI, Foro di Roma

AVV. R. VINCELLI, Foro di Crotone

DOTT.SSA C. BAUCO, ricercatrice, Fondazione Nazionale dei Commercialisti

DOTT. M. POLLIO, Dottore commercialista in Genova

DOTT. R. RANALLI, Dottore commercialista in Torino

DOTT. P. RINALDI, Dottore commercialista in Modena

DOTT. G. ROCCA, Dottore commercialista in Milano

Direttore

Prof. Avv. Daniele Vattermoli

Coordinatori scientifici

Prof.ssa Claudia Tedeschi

Prof. Vincenzo Caridi

Sede amministrativa

Dipartimento di Diritto ed Economia delle Attività Produttive

Università di Roma “La Sapienza”

Modalità di erogazione

57 ore di didattica erogata a distanza attraverso la piattaforma ZOOM o equivalente

Crediti Formativi Universitari

7

Costo di iscrizione

€ 700

Contatti Segreteria CAF

cafesperticrisi.deap@uniroma1.it

Il bando completo del Corso di Alta Formazione – contenente le informazioni relative alle modalità ed alla quota d'iscrizione – è reperibile sulla pagina <https://www.uniroma1.it/it/offerta-formativa/corso-di-alta-formazione/2022/esperti-composizione-negoziata-della-crisi-di>

Col patrocinio di:

A.L.G. Kr

