

INDICE

	<i>pag.</i>
<i>Prefazione alla seconda edizione</i>	XV
<i>Elenco degli Autori</i>	XVII

Capitolo Primo

IL CONTESTO DELL'INTERVENTO NORMATIVO: PRESUPPOSTI, FINALITÀ, OBIETTIVI

di *Giacomo Barvas, Sido Bonfatti e Rolandino Guidotti*

1. La flessibilità dello strumento (della “composizione negoziata”)	1
2. 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	12
3. Finalità “macro” e obiettivi “micro”	17
4. Lo stato di difficoltà e quello di crisi	18
5. La percorribilità del risanamento dell’impresa anche in caso di insolvenza, se reversibile	26
6. Che cosa si intende per risanamento dell’impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell’azienda	30
7. Analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato; convenzione di moratoria; accordi di ristrutturazione e preaccordi; concordato preventivo)	36
7.1. Gli “indici incentivanti” nel Piano Attestato di Risanamento	37
7.2. Gli “indici incentivanti” nella Convenzione di Moratoria	38
7.3. Gli “indici incentivanti” nell’Accordo di Ristrutturazione	39
7.4. Gli “indici incentivanti” nel pre-accordo	40
7.5. Gli “indici incentivanti” nel Concordato Preventivo	41
7.6. Gli “indici incentivanti” nella Composizione negoziata	41

Capitolo Secondo

IL SISTEMA DELLE NORME, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO A QUELLE RELATIVE ALL'INTERVENTO GIUDIZIALE

di Alida Paluchowski, Rolandino Guidotti e Cesare Codecà

- | | |
|--|----|
| 1. Il nuovo titolo II del codice della crisi come modificato dal d.lgs. n. 83/2022 | 45 |
| 1.1. Rinegoziazione e principi sui contratti | 46 |
| 1.2. Contenuto delle misure cautelari e protettive | 49 |
| 1.3. Descrizione dei procedimenti previsti dal d.l. (cautelare e camerale) | 53 |
| 1.3.1. Descrizione del procedimento per la concessione delle misure protettive e cautelari | 53 |
| 1.3.2. L'udienza di conferma, modifica o revoca delle misure protettive e di concessione delle cautelari | 56 |

Capitolo Terzo

LA DOMANDA E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE DISPONIBILE NELLA PIATTAFORMA

di Achille Mazzanti

- | | |
|---|----|
| 1. La piattaforma | 61 |
| 2. Il contenuto della domanda e la documentazione allegata | 64 |
| 3. La documentazione allegata | 69 |
| 4. La lettura della Centrale dei Rischi | 73 |
| 5. La lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali | 76 |

Capitolo Quarto

LA SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO E IL RAPPORTO TRA IL DEBITO E I FLUSSI A SERVIZIO DEL RIMBORSO

*di Salvatore Buscemi, Leonardo Curatolo, Mattia Enrico Franchi,
Serena Ruggiero, Massimo Silvino, Alessandro Solidoro e Maria Silvia Vailati*

- | | |
|--|----|
| 1. Finalità del test e le logiche sottostanti | 79 |
| 2. La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta | 88 |

pag.

3. La conduzione del test: (i) l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato; (ii) le conseguenze della pandemia (conseguenze reversibili, conseguenze che comportano un cambiamento strutturale della domanda, conseguenze che determinano il cambiamento del modello di <i>business</i> , esempi concreti); (iii) il caso dell'impresa in equilibrio economico; (iv) il caso dell'impresa in disequilibrio economico	93
4. La costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo	102
4.1. L'equilibrio aziendale	102
4.2. La pianificazione finanziaria	108
5. Lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso	114
6. Esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto	128

Capitolo Quinto

LA REDAZIONE DI UN PIANO DI RISANAMENTO

di Piero Aicardi, Alessandro Servadei e Maria Edvige Chiari

1. Il piano come "processo"	133
2. Le indicazioni contenute nella <i>check-list</i>	141
3. Come condurre, sulla base della <i>check-list</i> , la disamina del piano	145
4. Avvertenze per specifici settori di attività	155
5. 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	156

Capitolo Sesto

IL PROTOCOLLO DI CONDUZIONE DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA

di Giacomo Barvas, Sido Bonfatti, Riccardo Bonzi, Cesare Codecà, Rolandino Guidotti e Francesco Pipicelli

1. Il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi	170
2. Il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare, l'individuazione delle parti interessate	172
3. La gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata	173
4. Il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative	181

	<i>pag.</i>
5. Il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di ride-	188
terminazione del contenuto del contratto	
6. Il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi	198
7. Il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del comma 2	
dell'art. 2560 c.c.	203
8. Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari	209
9. Le vicende circolatorie dell'azienda	219
10. Tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessio-	
nario; il ricorso alla piattaforma per la <i>virtual data room</i> e la raccolta delle	
proposte competitive in ambiente secretato	223
11. Il contenuto della relazione finale	226
12. I finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo del-	
l'esperto	230
13. Il debito fiscale ed erariale: il ricorso agli artt. 63 e 88 del codice della crisi	
d'impresa, l'istanza di cui al comma 4 dell'art. 25- <i>bis</i> del codice della crisi	
d'impresa ed il ruolo dell'esperto	236
14. Le misure premiali	240
15. L'assenza o il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'im-	
presa, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto	243
16. 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 conduzio-	
ne congiunta della composizione negoziata nelle diverse imprese; l'esten-	
sione delle trattative ad altre imprese del gruppo in difficoltà; il coinvol-	
gimento come parti interessate di altre imprese del gruppo non in difficol-	
tà; l'esito	249

Capitolo Settimo

LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE CON LE PARTI INTERESSATE. FACILITAZIONE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA COMPOSIZIONE CONSENSUALE: IL RUOLO DELL'ESPERTO E LE COMPETENZE

di *Chiara Bevilacqua, Lucia Di Palermo,*
Alessandro Fabbri e Nicola Soldati

1. Fase della preparazione	264
1.1. L'individuazione delle parti astrattamente interessate	264
1.2. La fase del contatto individuale: <i>a)</i> preparazione del colloquio e scelta	
delle modalità; <i>b)</i> individuazione dei soggetti potenzialmente interessati;	
programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti	265

	<i>pag.</i>
1.3. La fase degli incontri bi e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione	268
2. Gestione delle trattative. Prima parte	270
2.1. Definizione dell'obiettivo	270
2.2. Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore di tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza	270
2.3. Ascolto, <i>empowerment</i> e tecniche di gestione dei colloqui	272
2.4. Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate	277
2.5. Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza	277
2.6. Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento	279
2.7. Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione	281
3. Gestione delle trattative. Seconda parte	283
3.1. <i>Coaching</i> relazionale in condizioni di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo	283
3.2. Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate	285
3.3. Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento	287
3.4. Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le <i>impasse</i> (bias)	289
3.5. La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa	292
4. Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche	295
4.1. Presentazione di casi di studio e divisione dei ruoli	295
4.2. Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda	296
4.3. <i>Setting</i> degli incontri singoli e/o di gruppo	298
4.4. Gestione della trattativa	299

Capitolo Ottavo

NOZIONI SUL QUADRO REGOLAMENTARE DELLE ESPOSIZIONI BANCARIE

di Sergio Di Nola, Salvatore Rizzo e Lucia Sonnati

1. IFRS9 <i>staging</i> e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari	301
2. Segnalazioni in Centrale dei Rischi	305
3. <i>Guidelines</i> sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinato/scadute	307
4. Misure di concessione <i>performing</i> e <i>non performing</i>	317
5. Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati	321

	<i>pag.</i>
6. Definizione di <i>default</i> , <i>calendar provisioning</i> e relative conseguenze sulle politiche creditizie	325
7. L'impatto degli strumenti di regolazione della crisi sull'erogazione del credito bancario	335
8. Casi pratici di interazione tra proposta del debitore e regolamentazione bancaria	341

Capitolo Nono

NOZIONI IN MATERIA DI RAPPORTI DI LAVORO E DI CONSULTAZIONI DELLE PARTI SOCIALI NELL'AMBITO DELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA

di Geanina Chelaru, Andrea Monti e Roberto Retus

1. Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni	347
2. Le procedure di informazione e consultazione sindacale	348
3. 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	351
4. Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa	351
5. L'intervento degli ammortizzatori sociali	356
6. Affitto e trasferimento d'azienda	360
7. L'appalto	365
8. L'inquadramento professionale del lavoratore	367
9. Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse	369
10. Le conciliazioni in sede protetta	370
11. Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa	372

Capitolo Decimo

LA STIMA DELLA LIQUIDAZIONE DEL PATRIMONIO

di Francesco Carnevali e Marcello Tarabusi

1. Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio: quando e come renderla	375
2. La centralità del valore di liquidazione nel Codice	383
3. La stima del valore di realizzo dell'azienda o dei suoi rami	389
4. La stima del canone di affitto dell'azienda o dei suoi rami	404

Capitolo Undicesimo

**L'ESITO DELL'INTERVENTO DELL'ESPERTO
E IL CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINALE:
LE SOLUZIONI DELL'ARTICOLO 11**

di *Giacomo Barvas, Giulia Bisogni, Sido Bonfatti,
Antonio Gaiani, Paolo Rinaldi e Vittorio Zanichelli*

1. Le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore	411
1.1. Il contratto di cui all'art. 23, comma 1, lett. <i>a</i>), il parere motivato dell'esperto	411
1.2. La convenzione di moratoria (ordinaria e "digitale")	417
1.3. L'accordo di cui al comma 1, lett. <i>c</i>) e la sottoscrizione dell'esperto	422
1.4. L'ADR di cui al comma 2, lett. <i>b</i>), il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al comma 2	425
1.5. Il concordato preventivo	432
1.6. Il concordato semplificato	445
2. Il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata, rispetto al caso in cui non lo sia	453

Registrati alla Biblioteca Digitale >



La **Biblioteca Digitale** di Giappichelli Editore è una piattaforma che offre allo studente strumenti e contenuti integrativi al libro.

Per accedere >

Aprire l'indirizzo **<https://biblioteca.giappichelli.it/varia>** ed effettuare la registrazione impostando *login* e *password*.

Autenticarsi alla piattaforma con le credenziali scelte.

Per sbloccare il libro nella versione digitale e/o i contenuti integrativi associati:

- Accedere alla piattaforma;
- Cliccare sul pulsante "Aggiungi un libro";
- Inserire l'ISBN del volume acquistato;
- Inserire il codice di sblocco (presente sul bollino SIAE) che si trova nella prima pagina del volume.



Avvertenza: i materiali on-line sono disponibili fin quando il testo sarà presente nel catalogo Giappichelli fatto salvo differente disposizione da parte dell'Editore
