ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
MILANO

FONDAZIONE COMMERCIALISTI
ODCEC di MILANO

LA NEGOZIAZIONE DI TRASPARENZA SECONDO L'ART. 4 CODICE DELLA CRISI. OPPORTUNITÀ DI LAVORO PER COMMERCIALISTI E AVVOCATI: L'IMPORTANZA DI FARE RETE

ALESSANDRO BAUDINO
TIZIANA MARIN

28 febbraio 2020

Il Nuovo CCII: un'opportunità per aiutare le imprese oneste a crescere

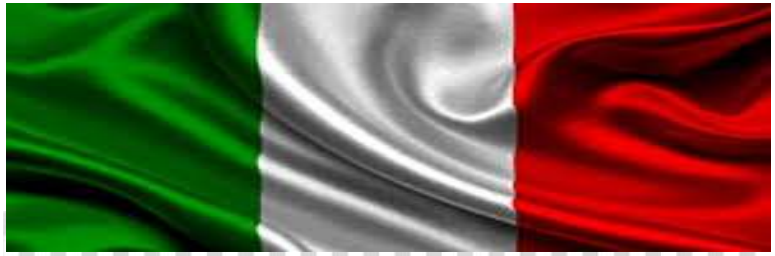
«Migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. E' la vocazione naturale che li spinge; non soltanto la sete di guadagno.

Il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda prosperare, acquistare credito, ispirare fiducia a clientele sempre più vaste, ampliare gli impianti, costituiscono una molla di progresso altrettanto potente che il guadagno.

Se così non fosse, non si spiegherebbe come ci siano imprenditori che nella propria azienda prodigano tutte le loro energie ed investono tutti i loro capitali per ritirare spesso utili di gran lunga più modesti di quelli che potrebbero sicuramente e comodamente ottenere con altri impieghi.»

Luigi Einaudi

IL CODICE DELLA CRISI DI IMPRESA E DELL'INSOLVENZA



Le tappe di un percorso irreversibile

- D. Lgs. 231/2001 (resp. amministrativa degli enti)
- D. Lgs. 6/2003 (riforma del diritto societario)
- DLgs. 175/2016 (T.U partecipate)
- L. Delega 9.10.2017 n. 155 (Riforma Rordorf)
- D. Lgs. 14/2019, Recante il codice della crisi

Le tappe di un percorso irreversibile

- Raccomandazione Commissione UE 2014/135/UE
- Reg. 2015/848 (Insolvency)
- Proposta 2016/0359 di direttiva sui quadri di ristrutturazione preventiva
- Direttiva 2019/1023
- Del Parlamento Europeo e del Consiglio

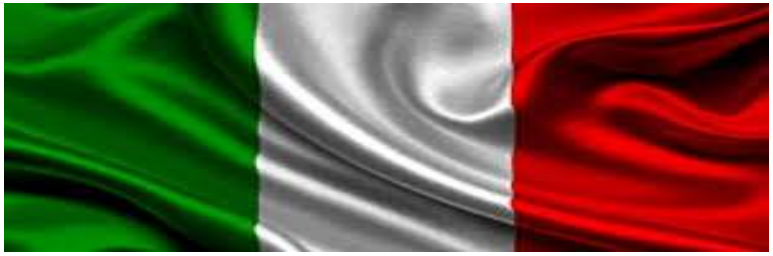
ALCUNI NUMERI: IN EUROPA (secondo i dati della Proposta di Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio 2016/0359(COD)

50%:	La percentuale delle imprese con una durata di vita inferiore a 5 anni
200 000 all'anno, 600 al giorno	il numero dei fallimenti
1,7 milioni	il numero dei posti di lavoro persi ogni anno

Obiettivi UE

Garantire agli imprenditori sani che sono in difficoltà finanziarie la possibilità di accedere a quadri nazionali efficaci in materia di ristrutturazione preventiva che consentano loro di continuare a operare e salvaguardare il valore delle loro aziende e i livelli occupazionali

(Direttiva (Ue) 2019/1023 del Parlamento Europeo e del Consiglio

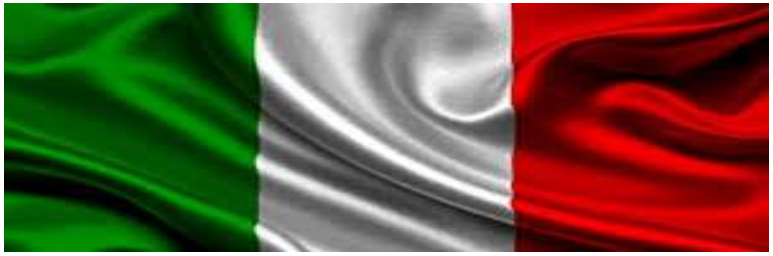


ALCUNI NUMERI: IN ITALIA (secondo le risultanze della Commissione Rordorf)

26 miliardi - il passivo aggregato delle procedure fallimentari pendenti presso il Tribunale di Milano

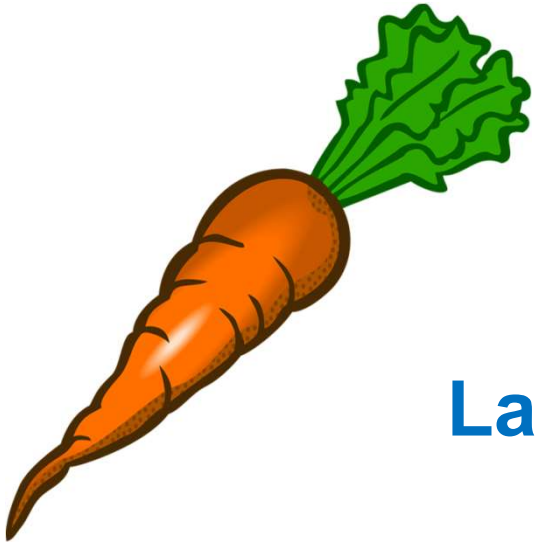
160 miliardi - l'ammontare dei crediti vantati dall'Agenzia delle Entrate / Enti di riscossione verso imprese fallite

87% - la percentuale delle società che alla data di accesso alle procedure concorsuali erano tecnicamente fallite da oltre 3 anni



Rilevazioni riferite al contesto italiano

«Le imprese italiane, per lo più medie o piccole imprese, sono incapaci di promuovere autonomamente processi di ristrutturazione precoce, per una serie di fattori che ne riducono la competitività (sottodimensionamento, capitalismo familiare, personalismo autoreferenziale dell'imprenditore, debolezza degli assetti di corporate governance, carenze nei sistemi operativi, assenza di monitoraggio e di pianificazione, anche a breve termine)" **(relaz. al d Lgs. 14/2019)**



La filosofia della riforma

Accentuazione delle responsabilità

E

Meccanismi premiali

Il nuovo CCII: una sfida per quattro attori

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
MILANO

FONDAZIONE COMMERCIALISTI
ODCEC di MILANO

LE PROCEDURE DI COMPOSIZIONE ASSISTITA DELLA CRISI E IL NUOVO CONCORDATO STRAGIUDIZIALE

una opportunità per i professionisti che vogliono mettersi in gioco

LE PROCEDURE DI COMPOSIZIONE ASSISTITA DELLA CRISI

- **Introduzione di una fase di negoziazione stragiudiziale con i creditori dinanzi agli Organismi di Composizione Assistita della Crisi (OCRI - OCC)**

- **Previsione dell'obbligo di negoziazione secondo trasparenza e buona fede**

La negoziazione nelle procedure di regolazione della Crisi di Impresa

Art. 4 del nuovo Codice della Crisi d'Impresa:

"*Nell'esecuzione degli accordi e nelle procedure di regolazione della crisi e dell'insolvenza e durante le trattative che le precedono,* ***debitore e creditori devono comportarsi secondo buona fede e correttezza***".

Il **debitore** ha il dovere di "*illustrare la propria situazione in modo* ***completo, veritiero e trasparente***" e

i **creditori** hanno il dovere "*di* ***collaborare lealmente*** *con il debitore, con i soggetti preposti alle procedure di allerta e composizione assistita della crisi, con gli organi nominati dall'autorità giudiziaria nelle procedure di regolazione della crisi e dell'insolvenza".*

ACCORDO O LIQUIDAZIONE GIUDIZIALE?

L'accordo dinanzi all'OCRI

è una soluzione win win,

è voluto dalle parti,

è duraturo,

ricostruisce la fiducia tra le parti

e crea le motivazioni necessarie per la prosecuzione del business

LE OCRI: ALCUNI DATI SIGNIFICATIVI

La stima dei volumi di attività potenziale (2020-2021)

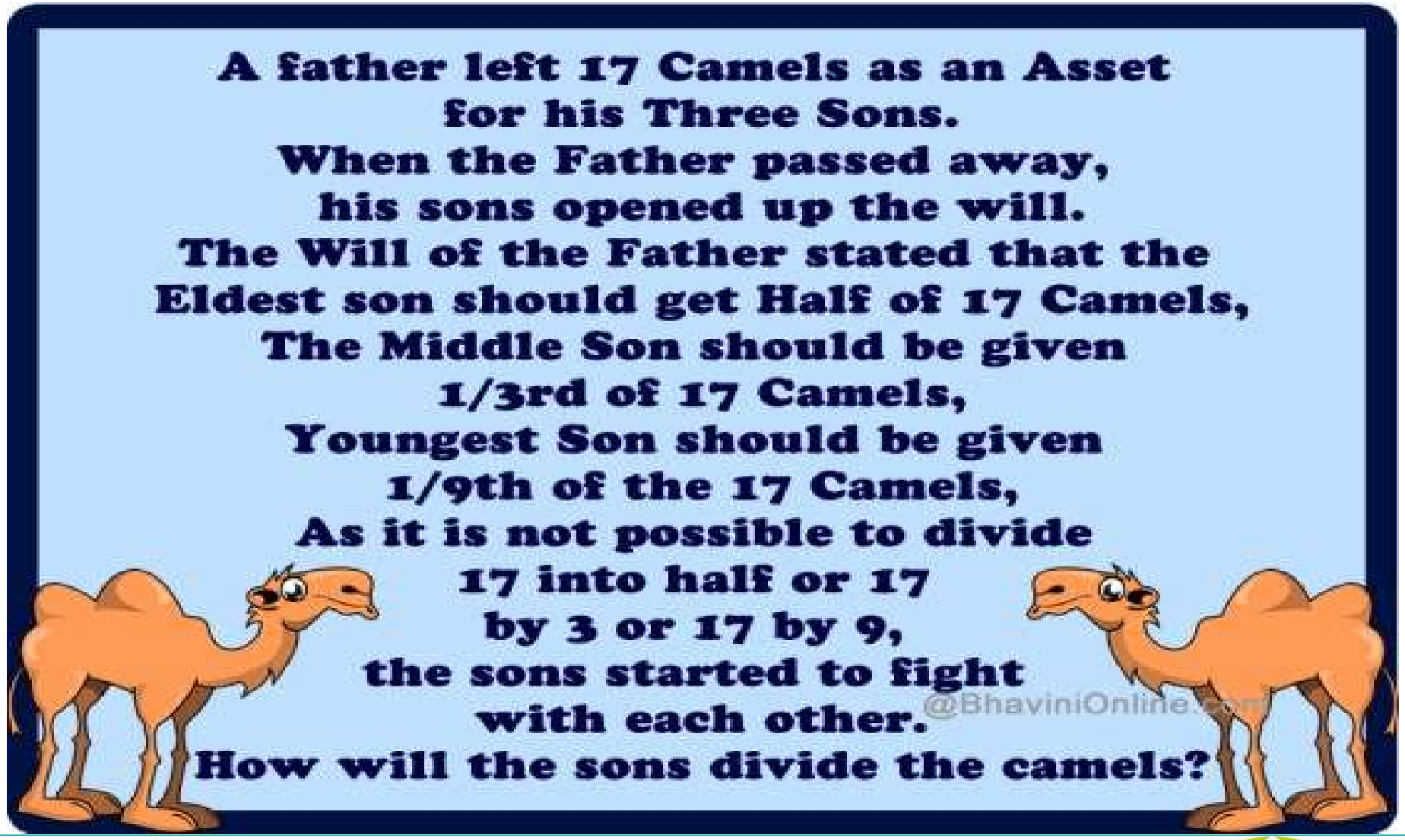
COINVOLGIMENTO IMPRESE:
tra 35.000 e 50.000 unità

PERSONALE CAMERALE DEDICATO: circa 400 FTE (stima sul valore minimo delle imprese 35mila)

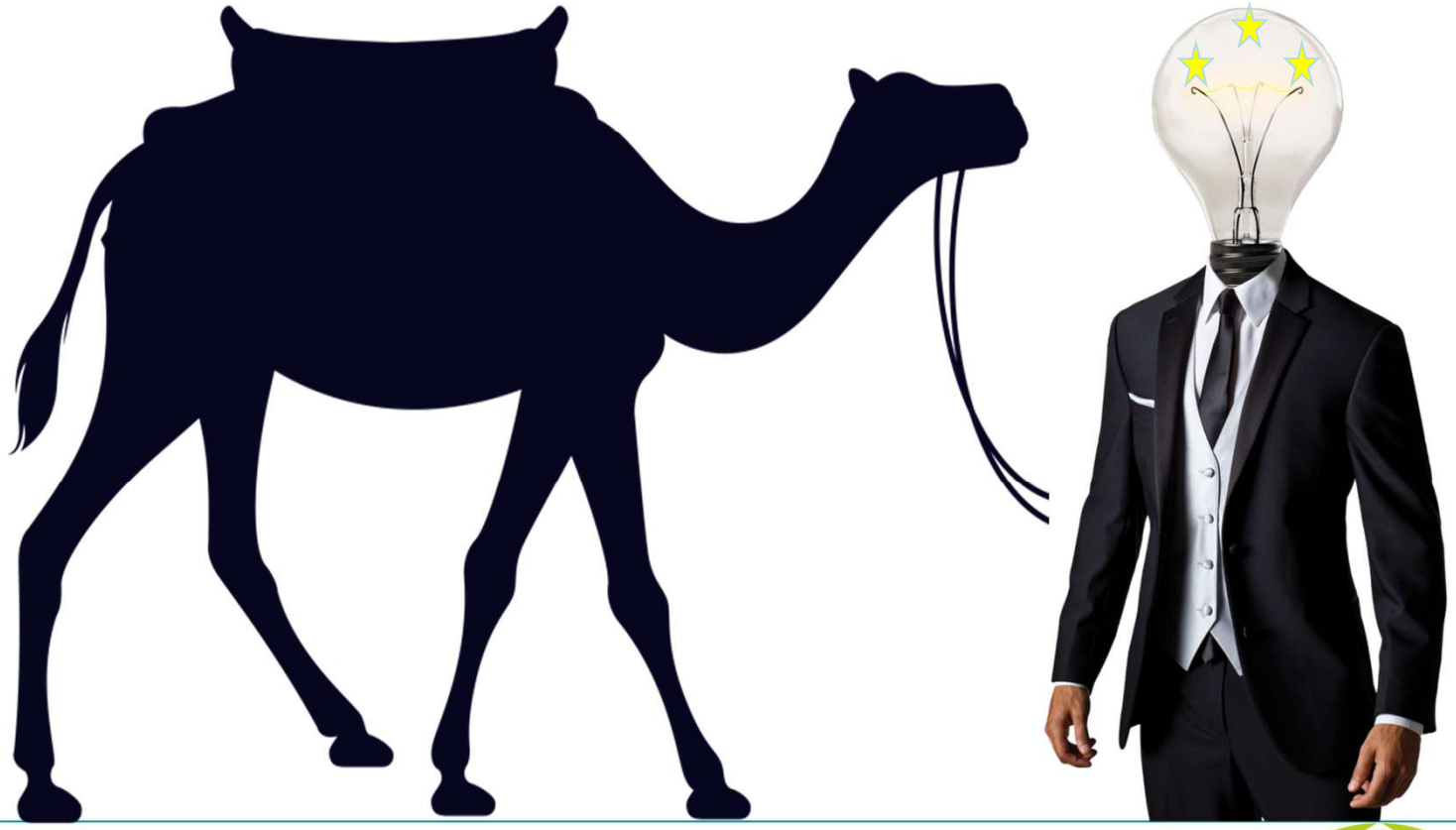
ALBO ART. 356:
Vista la stima delle imprese coinvolte, è necessario che l'albo sia popolato da un numero elevato di professionisti con adeguate capacità e competenze (10.000 ?)

1 aprile 2019 Guido Bolatto - Segretario Generale della Camera di commercio di Torino 15

Let professionals play a creative role !



Let professionals play a creative role !



LE OCRI: ALCUNE CONDIZIONI PER IL SUCCESSO

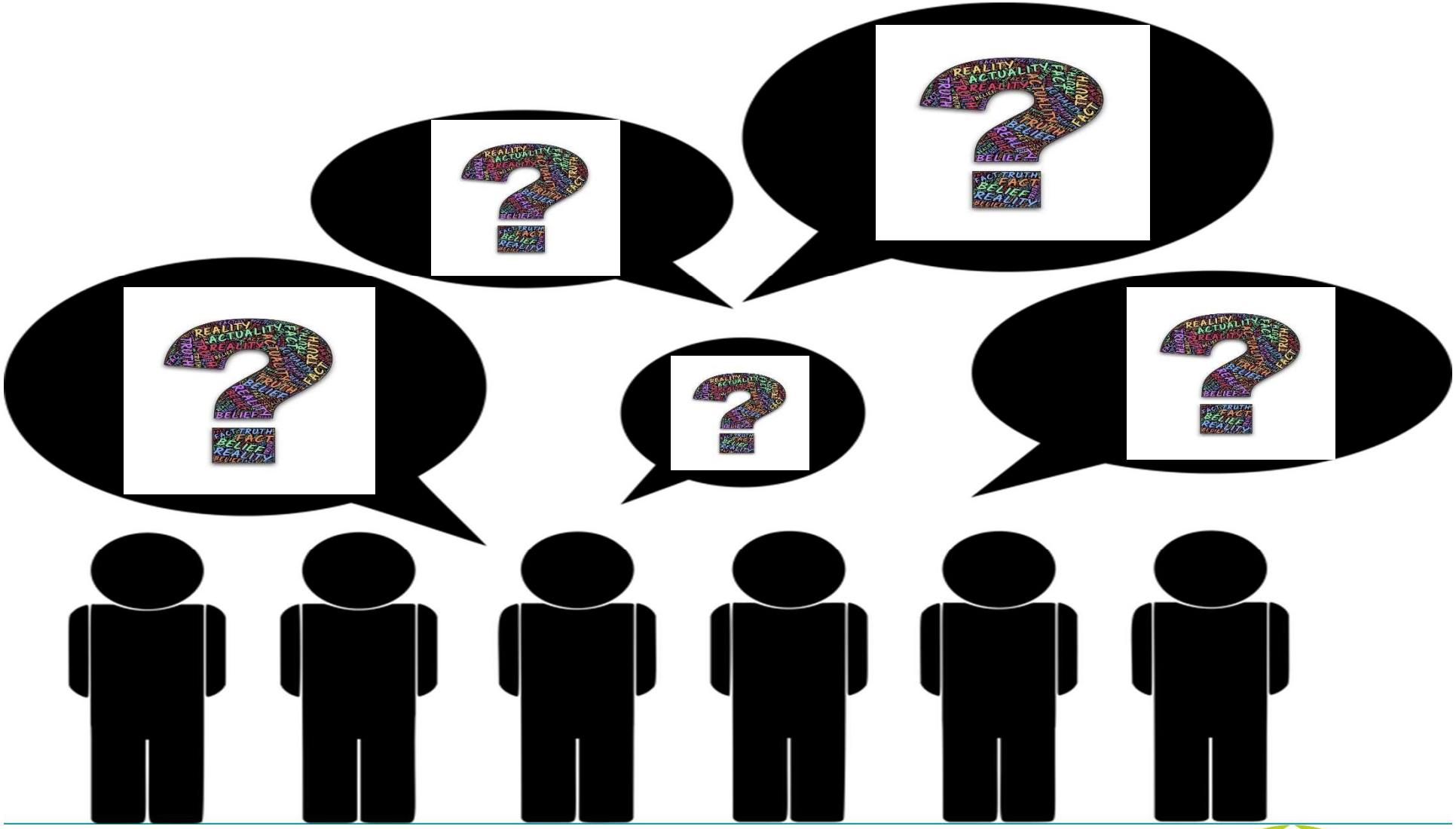
ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
MILANO

FONDAZIONE COMMERCIALISTI ODCEC di MILANO

LE OCRI: ALCUNE CONDIZIONI PER IL SUCCESSO

Acquisire nuove competenze

GESTIRE LE DIVERSITÀ E COMPRENDERE LE DIVERSE ESIGENZE IN UNA NEGOZIAZIONE CON PIÙ PARTI



La negoziazione davanti all'OCRI

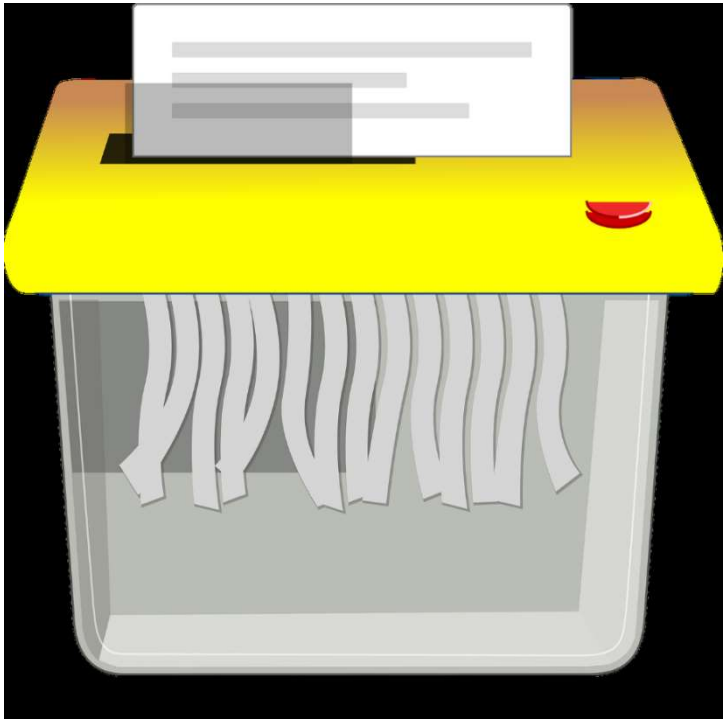
Un'attività interdisciplinare e di squadra: le parti e i loro professionisti collaborano per il raggiungimento di un obiettivo comune

La negoziazione davanti all'OCRI

Negoziazione di Buona Fede

La negoziazione davanti all'OCRI

Trasparenza ⟷ **Riservatezza**



Perché studiare le tecniche di negoziazione?

Per stare al passo con il mondo che cambia

Perché studiare le tecniche di negoziazione?

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
MILANO

FONDAZIONE COMMERCIALISTI ODCEC di MILANO

Perché studiare le tecniche di negoziazione?