

LA FIGURA DELL'ESPERTO NELLA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI

Chi è l'Esperto Negoziatore?
Che caratteristiche deve avere?
E' una qualifica professionale?



Requisiti Soggettivi e Professionali

Il legislatore ha individuato categorie professionali ben precise che possono accedere al ruolo.

- Dottori commercialisti ed esperti contabili iscritti all'albo da almeno 5 anni
- Avvocati iscritti all'albo da almeno 5 anni
- Consulenti del lavoro con analoga anzianità
- Manager o professionisti che abbiano maturato una significativa esperienza nella gestione e ristrutturazione di imprese in crisi

Art. 13 comma 3 CCII

Formazione Specifica Obbligatoria Una Tantum

Percorso Formativo 55 ore secondo standard definiti dal ministero:

- Tecniche di negoziazione avanzata
- Diritto della crisi d'impresa
- Analisi economico-finanziaria e piani di risanamento
- Gestione dei conflitti e mediazione

Art. 13 comma 4 CCII e Decreto Dirigenziale 21/03/2023

Perché il legislatore ha individuato nel «Facilitatore» una figura importante nel processo di risanamento di un'azienda?



Ma il «Facilitatore» chi è?

Anzi il «Facilitatore» cosa fa?

Ma ancora, perché chiamarlo «Facilitatore»?

Il Legislatore ha voluto appellare l'Esperto Negoziatore con il termine «Facilitatore», perché nella letteratura sull'arte negoziale i soggetti terzi si dividono principalmente in due categorie

il Terzo Imparziale che usa tecniche
Facilitative

il Terzo Imparziale che usa tecniche Valutative

A prescindere dal tipo di Esperto Negoziatore
che DOBBIAMO ESSERE è assolutamente
necessario, acquisire

AUTOREVOLEZZA

AUTOREVOLEZZA VS AUTORITA'

AUTORITARIO è colui che:

- Fa valere la propria autorità
- Impone fermamente la propria volontà

AUTOREVOLE è colui che:

- «ha autorità» ma:
 - o per la carica che riveste
 - o per la funzione che esercita
 - o per il prestigio il credito e la stima di cui gode

IL NEGOZIATORE NON DEVE ESSERE COME:

- Il Curatore
- Il Delegato alla Vendita
- Il CTU
- Il Commissario Giudiziale
- né tantomeno.....

GIUDICE



E' AUTORITARIO

L'Esperto Negoziatore



DEVE ESSERE AUTOREVOLE

Quindi mutuando dalla Mediazione Civile e
Commerciale disciplinata dal D.Lgs. 28/2010

L'Esperto Negoziatore deve possedere le seguenti caratteristiche:

- non deve essere un giudice
- e' terzo rispetto a tutte le parti (*Art. 16 comma 2 CCII*)
- deve essere imparziale (*Art. 16 comma 2 CCII*)
- deve essere indipendente (*Art. 16 comma 2 CCII*)
- deve essere neutrale (*Art. 16 comma 2 CCII*)
- deve essere idoneo per il ruolo che svolge
- deve avere sempre sotto controllo la procedura
- deve facilitare la strutturazione di soluzioni idonee a soddisfare le parti in negoziazione

Esistono delle competenze fondamentali affinché
l'Esperto Negoziatore possa efficacemente
guidare le parti nella negoziazione

Secondo Stuart A. Nudelman bisogna



- Gestire l'ambiguità
- Conoscere la questione oggetto della controversia
- Gestire ed Organizzare il negoziato
- Gestire la Comunicazione
- E soprattutto: Avere Pazienza e Perseveranza

ATTENZIONE PRIMO FOCUS

Art. 16 comma 2 seconda parte CCII

L'esperto, nell'espletamento dell'incarico di cui all'articolo 12, comma 2, verifica **la coerenza complessiva delle informazioni fornite** dall'imprenditore **chiedendo al medesimo e ai creditori tutte le ulteriori informazioni utili o** necessarie. Può avvalersi di soggetti dotati di specifica competenza, anche nel settore economico in cui opera l'imprenditore, e di un revisore legale, non legati all'impresa o ad altre parti interessate all'operazione di risanamento da rapporti di natura personale o professionale.

ACCESSO AREA RISERVATA PIATTAFORMA CCIAA

Dopo aver accettato l'incarico

Verificare la completezza dei documenti inseriti in piattaforma, ovvero:

- Bilanci degli ultimi tre esercizi, se disponibili
- Situazione patrimoniale e finanziaria aggiornata
- Elenco dei creditori con indicazione dei rispettivi crediti
- Elenco degli atti di straordinaria amministrazione compiuti negli ultimi anni
- Relazione sull'attività esercitata e sulle cause della crisi
- Piano finanziario per i successivi sei mesi
- Dichiarazione sulla presenza di eventuali procedure esecutive o concorsuali
- Certificazione dei debiti fiscali e contributivi
- Ultime Dichiarazioni dei Redditi ed Iva

Art. 17 comma 3 CCII

SOFFERMARSI SU

- Relazione Sintetica cause della crisi
- Situazione Debitoria – Stato Passivo
 - Elenco Creditori e relativa PEC
- Attivo Patrimoniale
- Piano Finanziario 6 mesi
- Coerenza dello Strumento prescelto VS la Liquidazione Giudiziale

NECESSARIO SVOLGERE VELOCEMENTE IL PRIMO INCONTRO CON:

- Imprenditore
- Advisor Finanziario
- Legale
- Commercialista – Depositario scritture contabili
- Altri soggetti necessari

Farsi un Idea più
completa

Per redigere il Parare per il
mantenimento della Misure
Protettive e Cautelari

Ma come può l'Esperto Negoziatore gestire tutte la fasi nelle quali un negoziato si sviluppa?

Dovrà acquisire le giuste conoscenze e le giuste tecniche di gestione:

- del negoziato
- dei conflitti che si **genereranno** tra le parti
- della comunicazione tra le parti

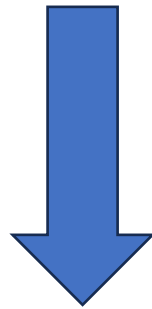
Il Facilitatore, quindi, dovrà frapporsi a **tutti i giocatori in campo** e cercare di trasferire, nel modo più corretto possibile, le giuste informazioni necessarie a trovare un accordo condiviso da tutti

SECONDO FOCUS

LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE

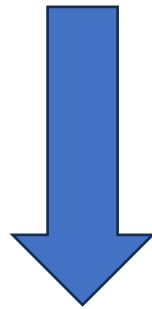
CREARE UN'AGENDA DI NEGOZIAZIONE

TENERE TRACCIA DI TUTTE GLI INCONTRI SVOLTI



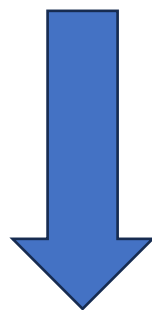
Redigere i Verbali di ogni incontro

VERIFICARE LA SITUAZIONE DEBITORIA



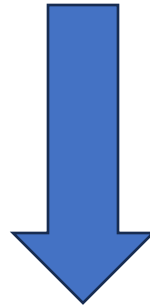
Aggiornare i dati in possesso

VERIFICARE LE ATTIVITA' DELL'IMPRESA



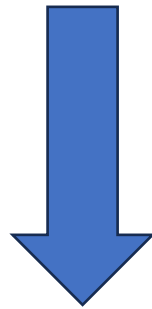
Aggiornare i dati in possesso

VERIFICARE IL PROGETTO DI RISANAMENTO



Aggiornare il piano di risanamento

VERIFICARE IL PIANO FINANZIARIO A 6 MESI



Monitorare il Piano Finanziario

TERZO FOCUS

L'Esperto Negoziatore



**DEVE ESSERE EQUIDISTANTE TRA LE
PARTI**

Uno degli elementi richiesti al Facilitatore, è capire oltre all'equilibrio tra le parti quali siano i reali **INTERESSI** in gioco

Perché il legislatore ha individuato nel
«Facilitatore» una figura importante nel
processo di risanamento di un'azienda?

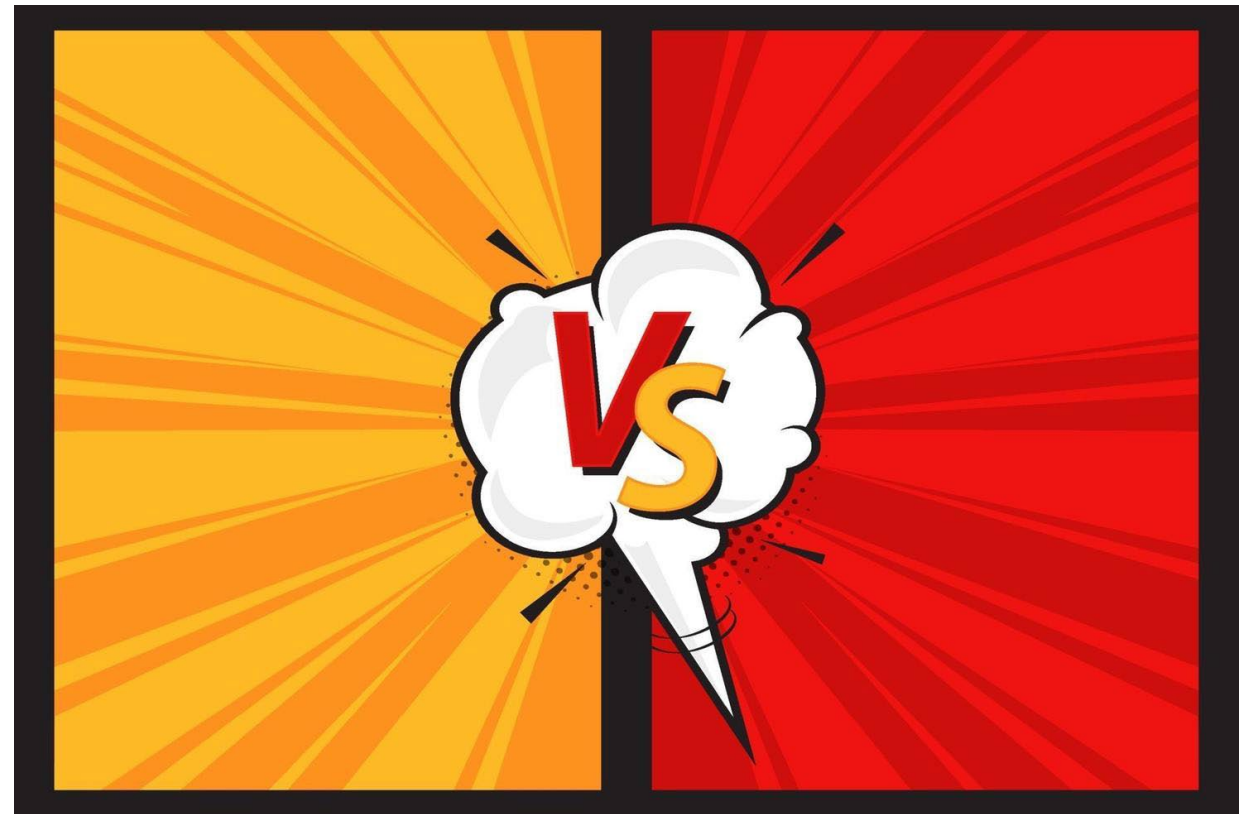
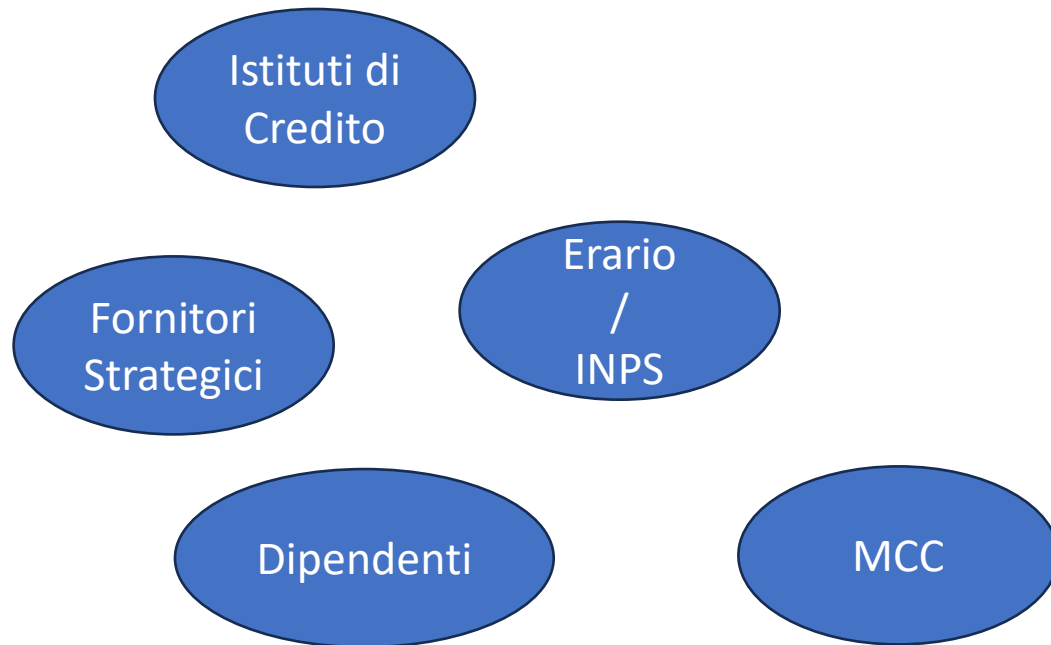
Fino a quando non emergono gli Interessi
di TUTTI
il Facilitatore non potrà dire di aver assolto in
modo compiuto la prima fase del suo incarico



POSIZIONI 10%

INTERESSI 90%

Interessi vs Posizioni



BATNA (MAAN)

Best

Alternative

To a

Negotiated

Agreement

E' la migliore soluzione che una parte può trovare in alternativa all'accordo negoziale che sta per concludere

BATNA (MAAN)

La ricerca del negoziatore, insieme alle parti, dell'esistenza di eventuali MAAN, consente alle parti stesse di verificare se l'accordo che stanno per concludere è soddisfacente o meno.

BATNA (MAAN)

Empowerment

La consapevolezza delle parti di questi ulteriori interessi ci permette, come negoziatori, di accertarci che l'accordo che stanno per concludere è quello che realmente desiderano.

WATNA (PAAN)

Worst

Alternative

To a

Negotiated

Agreement

E' la peggiore soluzione che una parte può trovare in alternativa all'accordo negoziale che sta per concludere

WATNA (PAAN)

La ricerca del negoziatore insieme alle parti dell'esistenza di eventuali PAAN, consente alle parti stesse di comprendere che l'accordo che stanno per concludere è sicuramente soddisfacente.

WATNA (PAAN)

Empowerment

La consapevolezza delle parti, di questi ulteriori scenari, permette loro di apprezzare gli sforzi che hanno fatto per addivenire ad un accordo.

GRAZIE DELL'ATTENZIONE

Jacopo Donatti – Dottore Commercialista e Revisore Legale

*Donatti Associati Via della Cernaia 12 – 50129 Firenze
Tel. 055/470433 – jacopo@donatti.com*