

Esperti indipendenti nella composizione negoziata
della crisi d'impresa

d.l. 24 agosto 2021, n. 118

decreto dirigenziale 28 settembre 2021

Il dl 118 del 2021 ha
introdotta la figura
dell'esperto indipendente
negoziatore della crisi
d'impresa

la composizione negoziata è
lo strumento di composizione
della crisi d'impresa,
volontario e stragiudiziale

Art. 3 – «.....dal quale risulti ogni
altra esperienza formativa in
materia, anche nelle tecniche di
facilitazione e mediazione,
valutabile all'atto della nomina
come titolo di preferenza»

la mediazione

la mediazione è uno dei
metodi A.D.R.
Alternative Dispute Resolution
o metodo alternativo di
risoluzione dei conflitti

è una procedura
pacifica, volontaria e
cooperativa di
risoluzione dei
conflitti.....

...per cui una terza
persona imparziale,
il mediatore, assiste
le parti in
conflitto....

...facilitandone la
comunicazione,
guidando la loro
negoziiazione,

...facendone affiorare
gli interessi e
orientandole verso la
ricerca di accordi
reciprocamente
soddisfacenti

il mediatore dovrà:

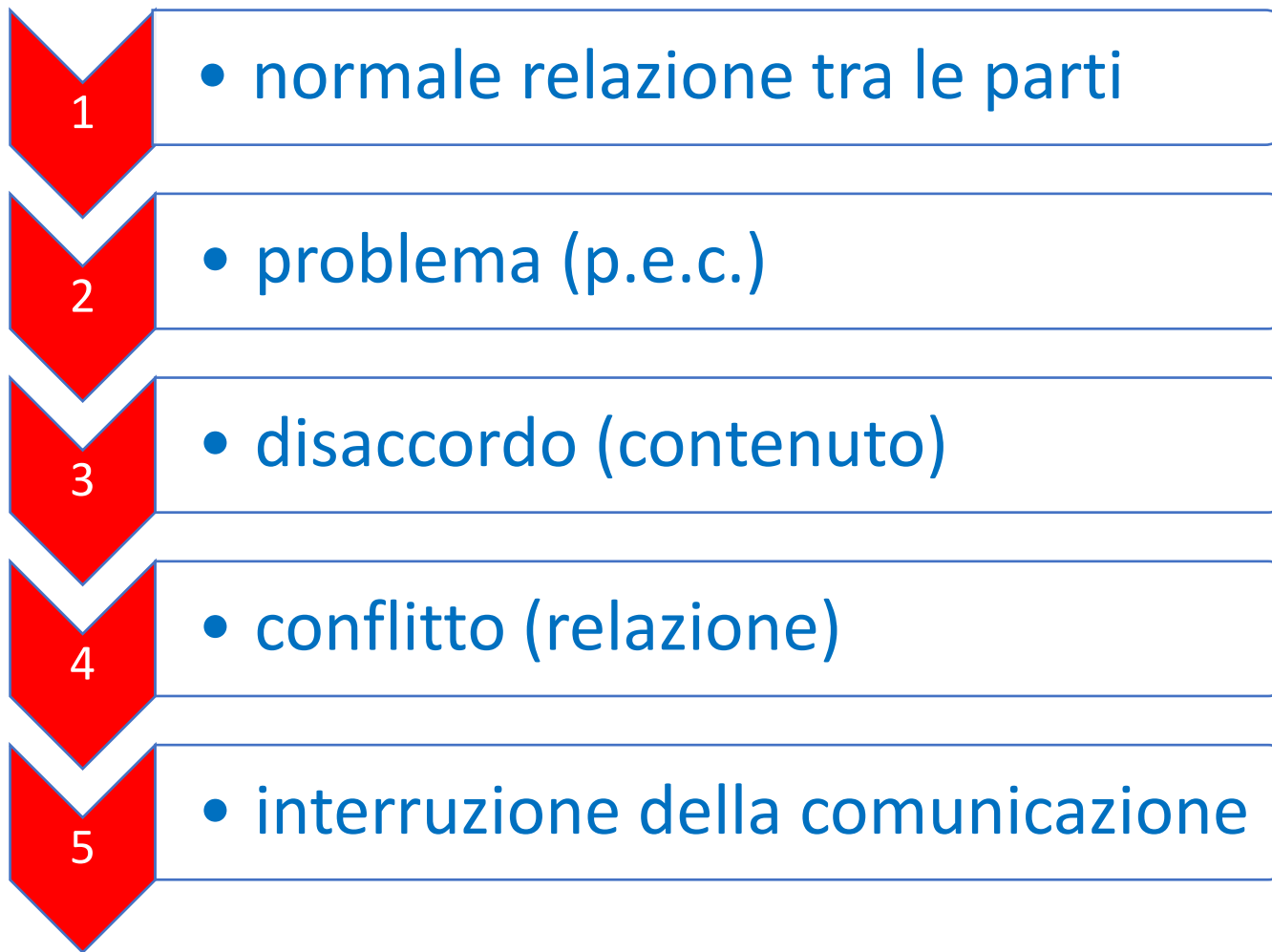
- ricucire il rapporto tra le parti
- ripristinare il dialogo interrotto
- aiutare le parti a raggiungere un accordo

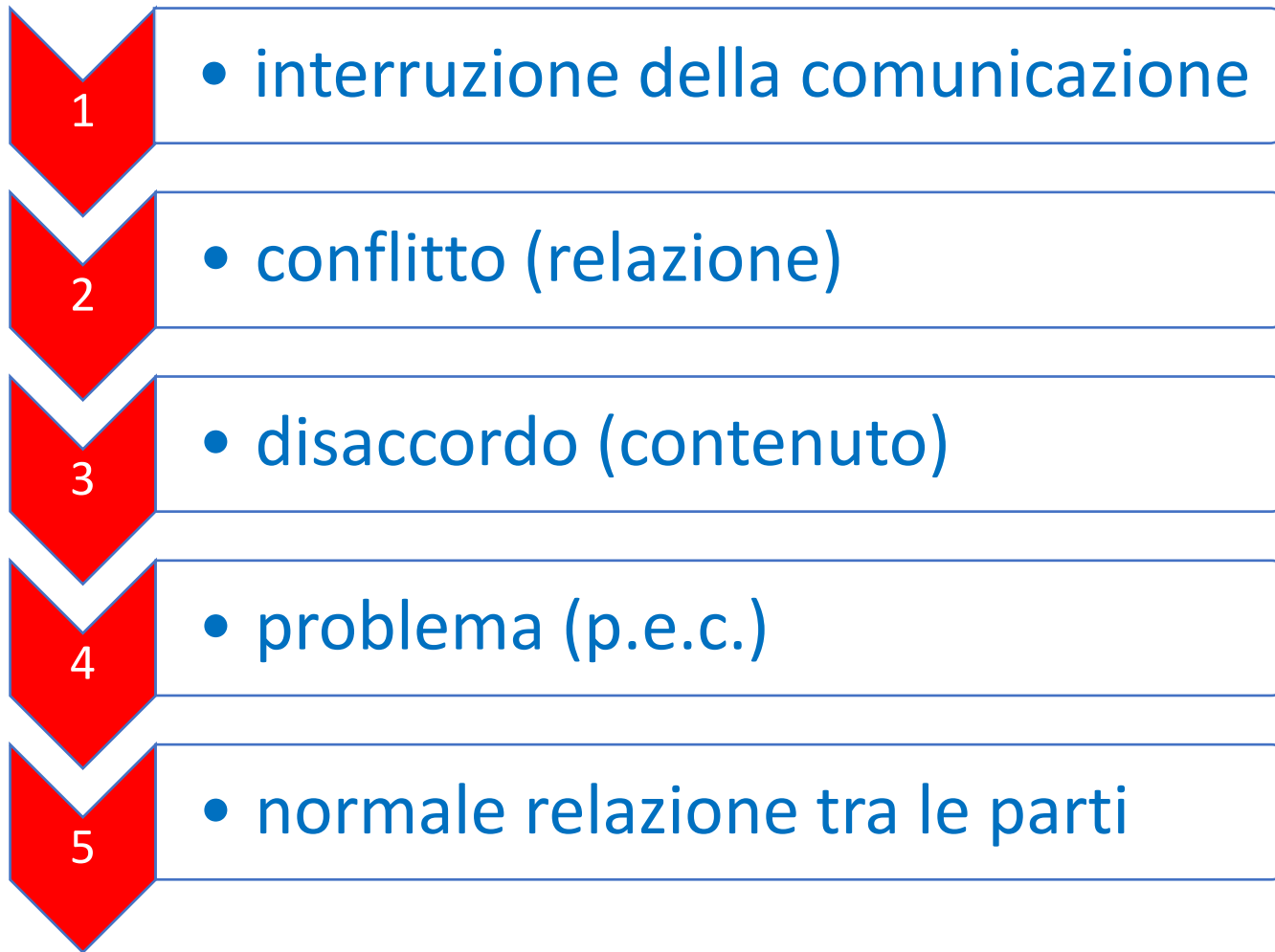
il mediatore sarà:

- estraneo al conflitto
- imparziale
- riservato

il mediatore:

- non è un terzo giudicante
- non può garantire che l'accordo sarà raggiunto
- ha un obbligo di mezzi e non di risultato





VANTAGGI

VELOCE

tempi medi di
conclusione tra 100 e
120 giorni

ECONOMICA

i costi sono contenuti
rispetto ad una causa o
arbitrato
(parcelle e tempo)

RISERVATA

tutto quello che viene detto in
mediazione non può essere
divulgato e il mediatore non
può essere chiamato a
testimoniare

RAPPORTI

tutta la mediazione tende a migliorare il rapporto tra le parti o quantomeno a non deteriorarlo

AUTODETERMINAZIONE

saranno le parti a trovare, in
assoluta libertà, il migliore
accordo alla loro controversia
senza alcuna imposizione

SOLUZIONE **SODDISFACENTE**

cercheranno in maniera
cooperativa la soluzione che
possa ampiamente soddisfare
tutti i loro interessi emersi
durante il percorso

QUANDO E' CONSIGLIATA

- le parti vogliono partecipare alla decisione
- vogliono preservare il rapporto
- vogliono evitare i rischi di una causa
- vogliono mantenere la riservatezza

l'esperto negoziatore della crisi d'impresa

l'esperto agevola le
trattative tra
l'imprenditore, i creditori
ed eventuali altri soggetti
interessati, al fine di
individuare una
soluzione...(art. 2)

l'esperto è terzo rispetto a
tutte le parti e opera in
modo:

- professionale
- riservato
- imparziale
- Indipendente (art. 4)

l'esperto verifica:

- la propria indipendenza
 - il possesso delle competenze
 - la disponibilità di tempo
- (art. 5)

ma allora perché negoziare?

1. attiva la comunicazione,
necessaria per raggiungere
un obiettivo
2. si discute e si cerca una
soluzione condivisa ed
autodeterminata

ma allora perché negoziare?

3. è costruttiva

4. è veloce in quanto meno
burocratica

ma allora perché negoziare?

- 5. permette un reinserimento nell'economia
- 6. salva il salvabile

**Sezione I – TEST PRATICO PER LA VERIFICA
DELLA RAGIONEVOLE PERSEGUIBILITÀ DEL
RISANAMENTO DISPONIBILE ON LINE**

**Valutazione preliminare della complessità
del risanamento**

a cura dell'imprenditore

Sezione II – CHECK LIST PARTICOLAREGGIATA PER LA REDAZIONE DEL PIANO DI RISANAMENTO E PER L'ANALISI DELLA SUA COERENZA

**Indicazioni operative per la redazione di
un piano affidabile (se non è stato redatto
prima)**

**Recepisce le migliori pratiche di
redazione**

è un processo
a cura dell'imprenditore

IL PIANO DI RISANAMENTO

**Utile per individuare le proposte da
formulare alle parti interessate**

**Utile per individuare la soluzione idonea
per il superamento della crisi**

**Serve a definire le strategie di intervento
utili a rimuovere le difficoltà**

Allegato 1 – indicazioni per la formulazione delle proposte alle parti interessate

1. Soci e altre società del gruppo
2. Fornitori strategici e fornitori più rilevanti
3. Locatori ed affittanti
4. Agenzia delle entrate

Allegato 1 – indicazioni per la
formulazione delle proposte alle
parti interessate

5. INPS
6. Banche e intermediari finanziari
7. Clienti
8. Rapporti di lavoro subordinato

la negoziiazione

è un «processo
relazionale» tra due
o più persone

finalizzato alla
conclusione o
meno di un
accordo

che soddisfi bisogni
e interessi

a negoziare sono
chiamate le
persone portatrici
di interessi

le persone devono
fare i conti con il
proprio
coinvolgimento
emotivo

- ho bisogno di concludere l'accordo
- devo ottenere quell'immobile
- ho paura di non farcela
- non ho tempo
- rischio il fallimento

l'elemento umano è
quello che spesso
complica il processo
negoziale

in genere nel processo
negoziale distinguiamo 4
fasi

1. preparazione
2. analisi delle richieste
3. contrattazione
4. chiusura (accordo/non accordo)

preparazione

- oggetto della negoziazione
- le parti coinvolte
- i bisogni della controparte
- come aprire la discussione
- dove si svolge
- chi fa l'apertura
- MAAN
- stile negoziale di controparte

analisi delle richieste - discussione

- dare valore alla trattativa
- valore aggiunto alla proposta
- percepire i bisogni dell'altro
- ascoltare le esigenze
- cercare di dare una soluzione
- fare sentire compresa
controparte

negoziazione

- diventa cruciale l'oggetto
- cercare di non esasperare il prezzo o svendere il servizio
- saper argomentare

distinguiamo anche due
tipi di negoziazione:

1. distributiva
2. integrativa

stili negoziali:

1. duro
2. morbido

da tenere presente

nella fase di preparazione:

ascolto

empatia

rispetto dell'altro

tono di voce adeguato

da tenere presente

nella fase di preparazione:
sguardo rivolto verso
l'altro
tranquillità
competenza
sull'argomento
conoscenza dei fatti

fare attenzione

scelta del luogo
apertura
ancoraggio
frames
bias cognitivi

Mario con il fratello Carlo

- fornitore di carburante da 12 anni
- debito di euro 34.250
- ultimo debito scaduto il 30.11.2021
- consumi mensili circa euro 9.000

Mario con il fratello Carlo

informazioni utili

- la solidità del fornitore
- siamo stati sempre puntuali? Storico dei pagamenti
- lo stile negoziale del fornitore
- avevamo fatto promesse? siamo credibili?
- vogliamo chiedere una dilazione?
- vogliamo chiedere uno stralcio?
- quanto siamo interessati al proseguimento del rapporto?
- quanto è interessato lui?

4 principali elementi costitutivi

1. le parti negoziali
2. la struttura dei rendimenti
3. lo spazio di utilità individuale
4. lo spazio di utilità condivisa

1. le parti negoziali

1.le parti negoziali

si intende ogni attore portatore
di singoli interessi

hanno interessi coerenti

possono essere collettivi
(negoziiazione tra di loro?)

2. la struttura dei rendimenti

2. la struttura dei rendimenti

riguarda la configurazione degli interessi delle parti

le utilità associate agli esiti negoziali

2. la struttura dei rendimenti

si compone di tre elementi:

- questioni
- alternative
- utilità

3. lo spazio di utilità individuale

compratore

venditore

1.000
euro

2.000
euro



compratore

venditore

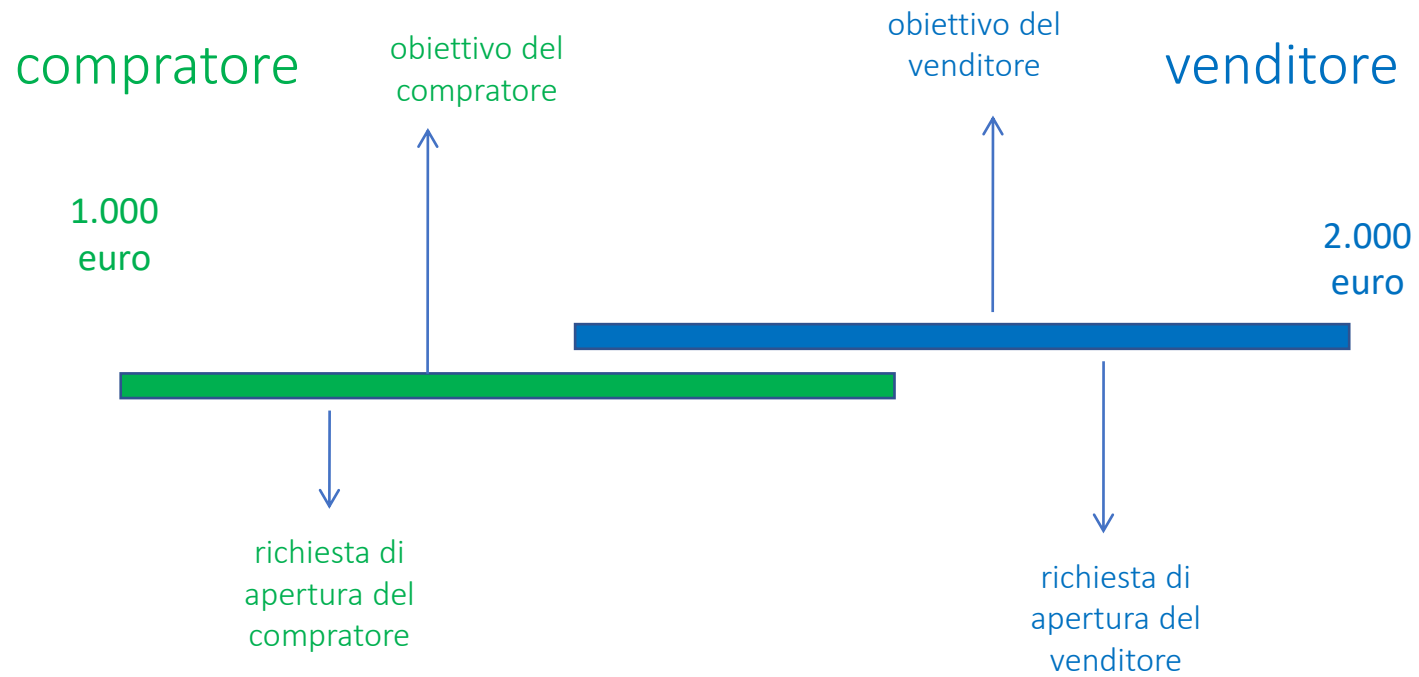
1.000
euro

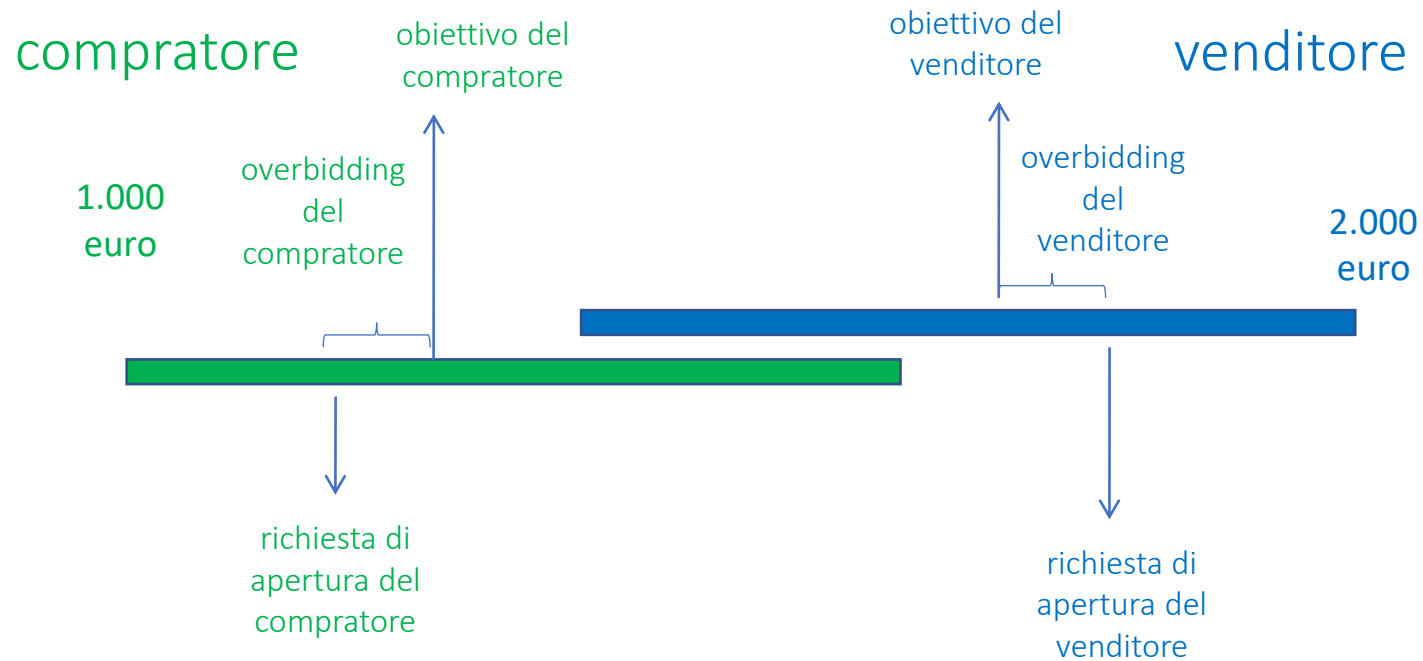
2.000
euro

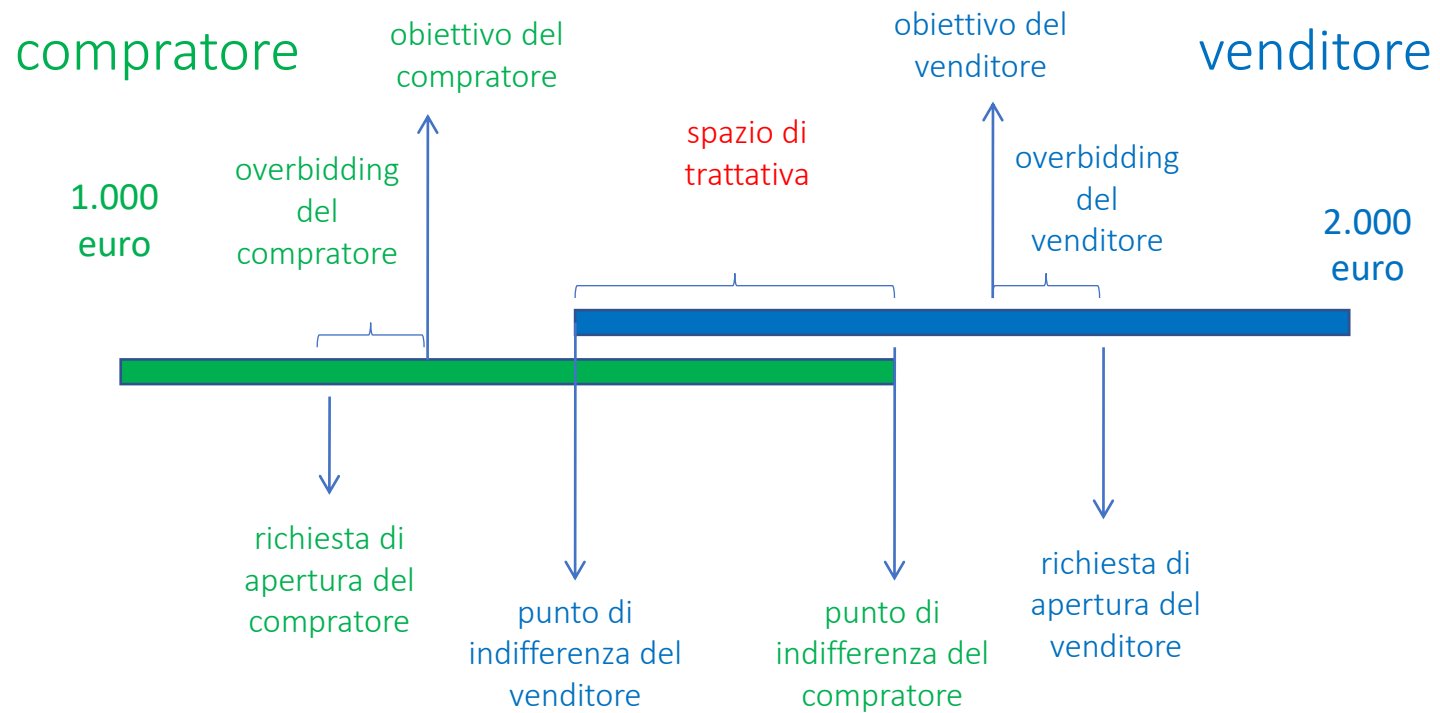


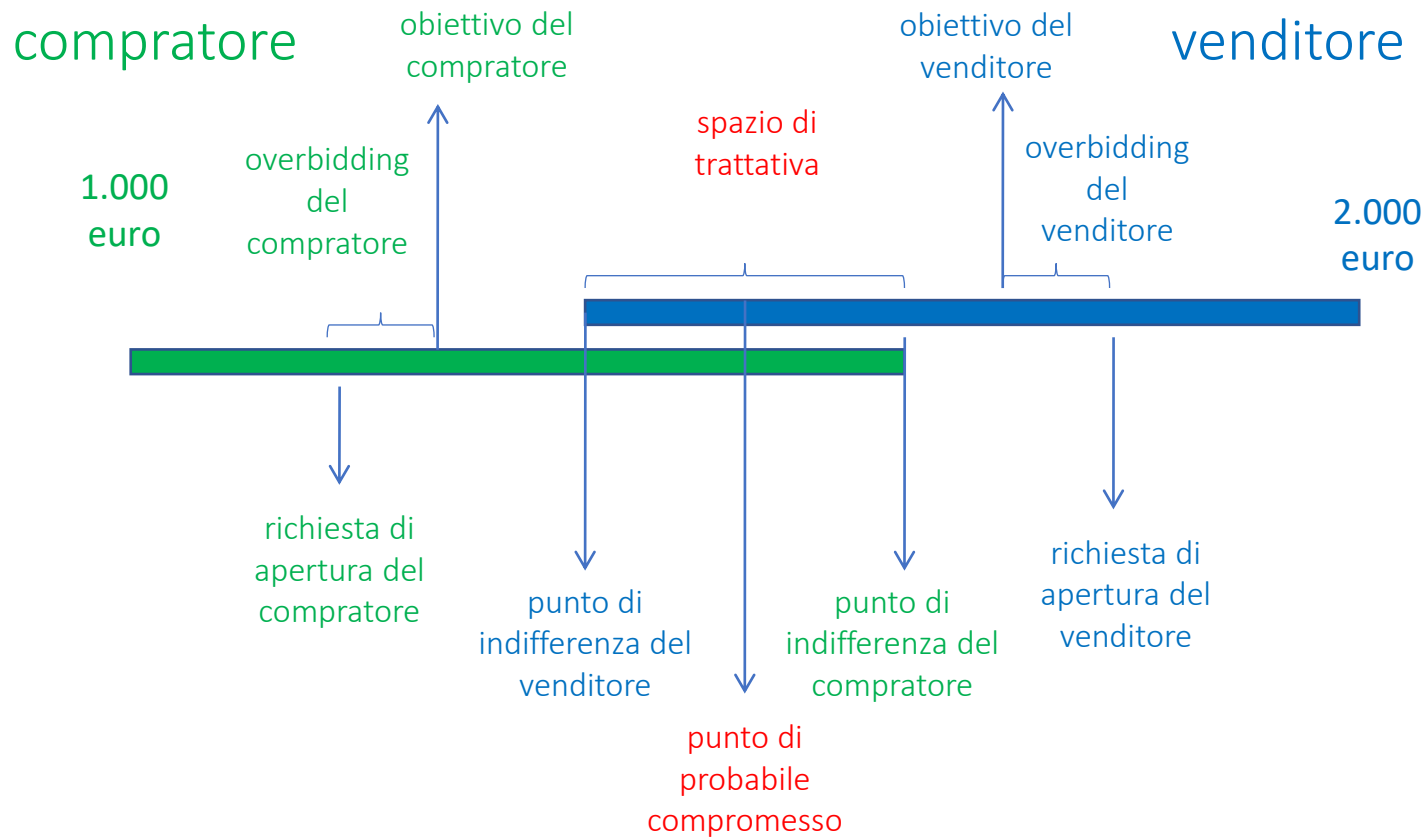
richiesta di
apertura del
compratore

richiesta di
apertura del
venditore



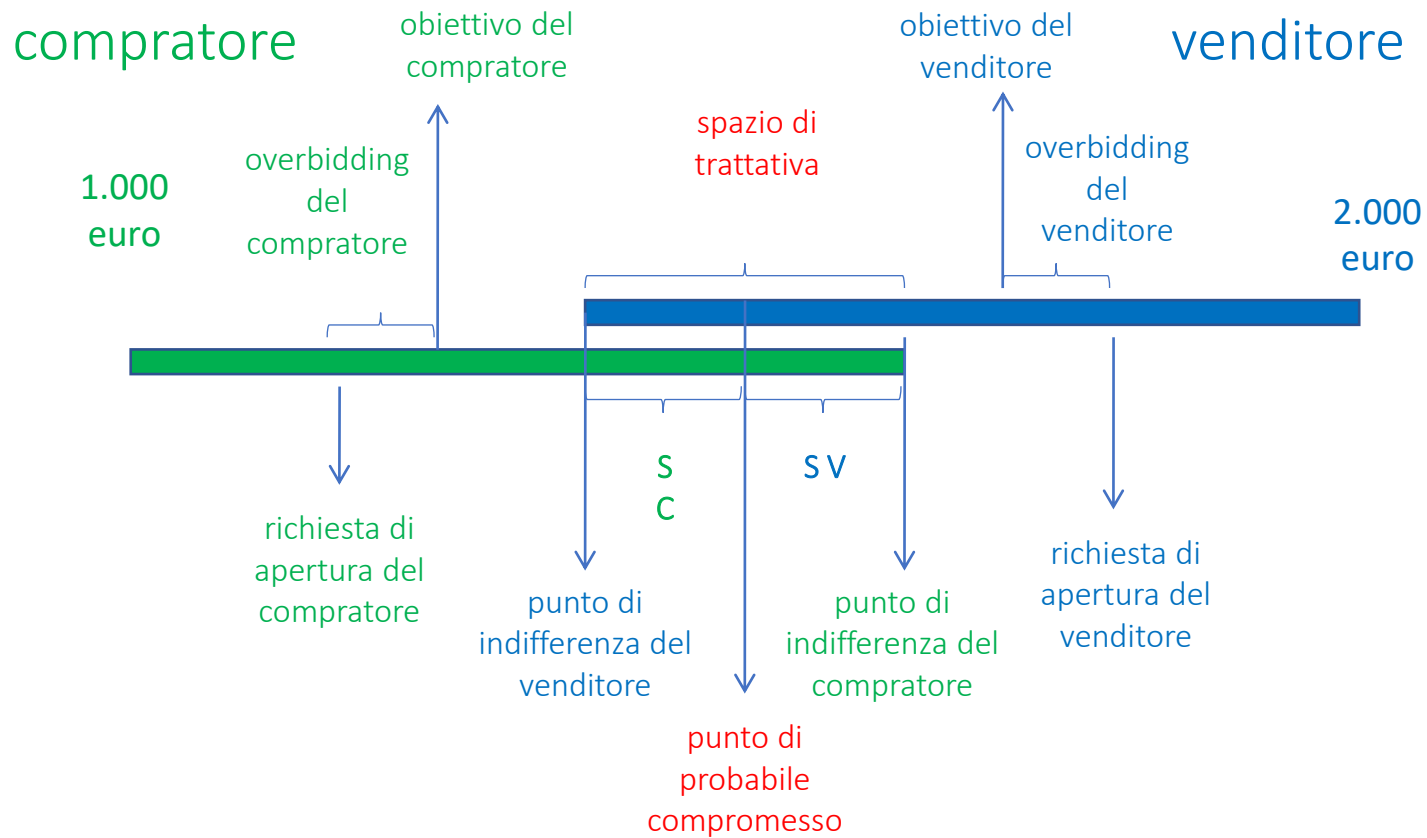


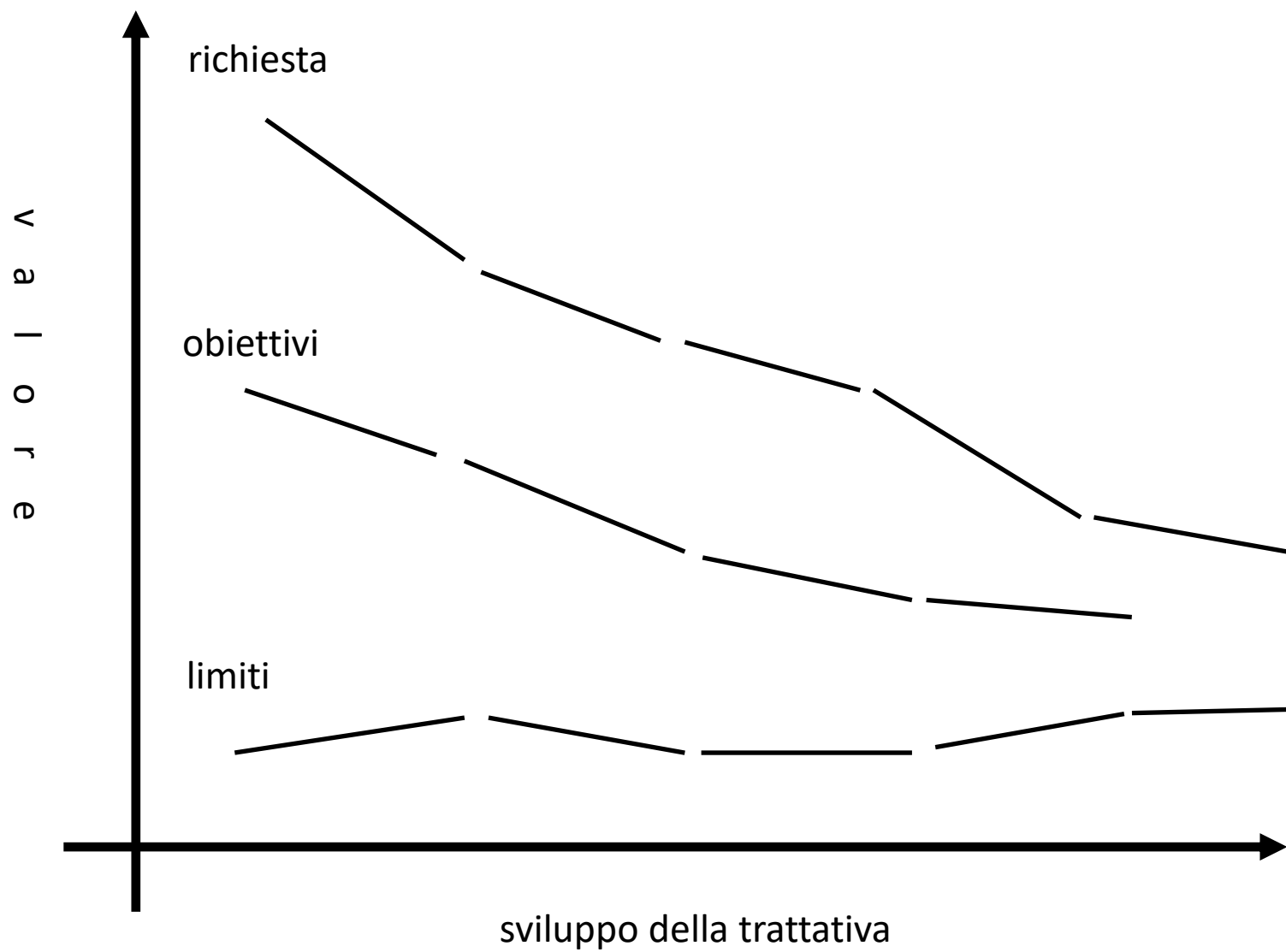




SV = surplus venditore

SC = surplus compratore





4. lo spazio di utilità condivisa

