

STRUMENTI PER LA GESTIONE DELLA CRISI

SEDI E DATE

Web

Il calendario completo di date e orari è disponibile in calce alla brochure.

PRESENTAZIONE

Il percorso, strutturato su cinque incontri, vuole approfondire i diversi strumenti di gestione della crisi per le imprese assoggettabili a liquidazione giudiziale. Con l'introduzione del nuovo Codice della Crisi e dell'Insolvenza delle Imprese e le successive modifiche è innegabile che il legislatore abbia cercato di ampliare gli strumenti a disposizione per evitare la liquidazione giudiziale introducendo nuovi strumenti (la composizione negoziata ed il piano di risanamento omologato) e di rendere più efficaci quelli esistenti (ad esempio gli accordi omologati di ristrutturazione del debito). I cambiamenti introdotti non sempre di immediata comprensione, richiedono approfondimenti specifici che in questo percorso saranno a cura di professionisti specializzati che porteranno, oltre ad una profonda conoscenza degli aspetti teorici, anche una esperienza importante attraverso la declinazione di casistiche che illustrano i diversi aspetti.

Si segnala che il corso non è valido ai fini della prima iscrizione all'Albo dei Gestori della Crisi né per il mantenimento dell'iscrizione negli elenchi.

PROGRAMMA

I Incontro

Crisi di impresa nel nuovo Codice

- L'evoluzione della normativa e le prossime scadenze
- L'impianto definitivo del Codice: aspetti innovativi e differenze rispetto alla legge fallimentare
- La definizione di crisi e insolvenza nella nuova norma
- Riepilogo delle principali novità introdotte dalla riforma:
 - gli strumenti di gestione della crisi
 - le modalità di accesso alle differenti procedure e le relazioni tra le procedure
 - le misure cautelari protettive
 - i crediti prededucibili
- Profili di scelta e di convenienza dei diversi strumenti
- La revisione della gestione delle crisi da sovraindebitamento
- I reati fallimentari: elementi differenziali rispetto alla disciplina attualmente vigente

II Incontro

Composizione negoziata della crisi alla luce del nuovo correttivo al Codice della Crisi

- Requisiti per l'accesso alla composizione negoziata della crisi
- Soluzioni praticabili all'interno della composizione negoziata della crisi
- Attività e ruolo dell'esperto. Rapporto con gli advisors
- Le misure protettive e cautelari ottenibili nella composizione negoziata della crisi
- I compiti dell'organo di controllo. Cosa cambia con il correttivo
- Gestione della debitoria erariale e transazione fiscale nella composizione negoziata.
- Tavolo delle trattative con il ceto bancario in presenza di garanzie statali
- La disciplina dell'allerta esterna: segnalazione dell'organo di controllo e del creditore pubblico qualificato
- Riflessioni sui possibili sviluppi della normativa

III Incontro

Accordi previsti al Titolo IV del Codice

- La valutazione della gravità della crisi
- La valutazione delle ragionevoli previsioni di mantenimento della continuità aziendale nelle ipotesi dirette ed indirette (con cessione, affitto e conferimento)
- Il piano di ristrutturazione: discontinuità del modello di business e della governance
- Gli accordi in esecuzione di un piano attestato (art. 56): le condizioni previste dal legislatore
- Il profilo di indipendenza del professionista
- I documenti da depositare (art. 39 Codice)
- Gli scostamenti dal piano e l'eventuale revisione
- Il contesto di costruzione e negoziazione del piano attestato con i creditori: il prevedibile ruolo dell'OCRI e del Collegio degli Esperti
- Gli accordi di ristrutturazione dei debiti (art 57 e seguenti Codice): presupposti soggettivi dell'imprenditore
- Gli effetti dell'accordo nei confronti dei creditori
- La nuova disciplina con riferimento alla percentuale minima di creditori consenzienti (60%/30%)
- La disciplina delle modifiche al piano e della "riattestazione" di cui all'art. 58 del Codice
- L'estensione degli effetti dell'accordo agli estranei (art. 61 del Codice)
- La richiesta di moratoria: finalità e modalità applicative
- La transazione fiscale prevista dall'art. 63 del Codice
- La sospensione di efficacia della disciplina civilistica di tutela del patrimonio

IV Incontro

Concordato preventivo. Temi scelti sui profili concorsualistici e tributari

- Premessa sistematica sul ruolo del concordato nel diritto della crisi
- Cenni sul procedimento unitario
- La “summa divisio”: concordato in continuità vs. concordato liquidatorio
- Presupposti per l’accesso alla procedura
- Il piano di concordato: i contenuti, la struttura e la documentazione allegata
- L’attestazione del professionista indipendente: effetti e contenuto, anche alla luce dei Principi CNDCEC
- Gli effetti della domanda di concordato
- Proposte ed offerte concorrenti
- I crediti prededucibili
- Le modalità di espressione del voto dei creditori e le maggioranze
- Il giudizio di omologazione
- La “questione fiscale”
 - Focus sulla “transazione fiscale”: struttura, contenuto, ruolo
 - L’omologazione forzosa
- L’esecuzione del concordato
 - Focus sulle modifiche al piano
- La risoluzione e l’annullamento del concordato preventivo
- Cenni agli altri strumenti limitrofi al concordato preventivo (concordato semplificato, composizione negoziata, ecc.)
- Cenni scelti sulla fiscalità diretta del concordato preventivo
 - Il trattamento delle plusvalenze e sopravvenienze da esdebitazione
 - Il caso degli Strumenti Finanziari Partecipativi quale metodo di conversione del debito
- Cenni sulla fiscalità indiretta del concordato e confronto con altre procedure

V Incontro

Nuovi Principi di attestazione dei piani di risanamento

- Profili di inquadramento generale delle attestazioni previste dal nuovo Codice
- La nomina e l’accettazione dell’incarico da parte del professionista indipendente
- Le responsabilità del professionista indipendente (cenni)
- La veridicità dei dati aziendali: aspetti teorici e verifiche epiriche
- La diagnosi delle cause e dello stato di crisi
- L’analisi di fattibilità del piano
- La valutazione di convenienza della proposta e del miglior soddisfacimento dei creditori
- La Relazione di attestazione: struttura e wording
- La tenuta della documentazione del lavoro
- Aspetti specifici per i gruppi di imprese
- Le attestazioni “speciali”

CORPO DOCENTE

Emanuele Artuso

Dottore Commercialista - Revisore Legale

Luca Calò

Avvocato

Riccardo Monteiro

Docente di Tecnica delle Costruzioni, UME School IUSS Pavia

Giuseppe Rodighiero

Dottore Commercialista - Revisore Legale

Massimo Buongiorno

Professore di Finanza Aziendale Università Bocconi Milano

Gilberto Montecchi

Dottore Commercialista

Andrea Panizza

Revisore Legale - Docente incaricato nel corso di strategie e politiche aziendali dell’Università di Ferrara

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l’utilizzo delle credenziali personali, il partecipante può accedere all’area clienti sul sito di Euroconference per visionare preventivamente e stampare le slides.

Il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF.

Tre giorni prima di ogni incontro formativo il partecipante riceve un promemoria contenente l’indicazione del programma dell’incontro, dei docenti e il link all’area clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PREZZO DI LISTINO

€ 850 + IVA

ISCRIVITI ONLINE ▶

QUOTE ADVANCE BOOKING per iscrizioni 10 giorni prima della data d'inizio evento valide solo per Professionisti

NO PRIVILEGE

€ -0,80 + IVA



CLIENTI PRIVILEGE

€ -0,72 + IVA

Al fine di consentire la corretta attivazione del corso le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12:00 del giorno precedente l'evento

[Scarica il calendario completo dell'evento >](#)