

Guida Operativa OCC SOLUTION: Dalla Raccolta Dati alla Relazione di Asseverazione

Percorso procedurale per il Gestore della Crisi nella predisposizione della relazione

Fase 1: Input e Caricamento Dati

"Accesso alla Sezione di Predisposizione"



Calcoli Automatizzati di Squilibrio

Il sistema determina automaticamente lo squilibrio patrimoniale e la difficoltà di adempimento

Fase 2: Il Processo Logico per le Aziende



Fase 3: Output e Asseverazione Finale



MANUALE OPERATIVO II°

GESTORE DELLA CRISI OCC SOLUTION

Predisposizione Relazione: Input, Output e Asseverazione

0. INTRODUZIONE: GENESI E FILOSOFIA DI "OCC SOLUTION"

Un Sistema in Continua Evoluzione (Sviluppo Partecipato) OCC Solution non è un pacchetto software statico acquistato da terzi, ma una piattaforma viva, in **continua evoluzione e adattamento**.

La sua architettura è progettata per mutare rapidamente in risposta alle mutevoli esigenze operative e normative.

Tuttavia, questo processo di implementazione non è calato dall'alto: esso è esclusivamente il **frutto degli stimoli e delle richieste** che provengono dai professionisti che vi operano quotidianamente.

Autocostruzione e "Zero Costi Fissi". La piattaforma è stata interamente **autocostruita** dall'Associazione **"I DIRITTI DEL DEBITORE" (ETS)** allo scopo di automatizzare le procedure azzerando i costi.

In un mercato dove i software commerciali impongono canoni licenza onerosi, OCC Solution conferma lo spirito originario del **Segretariato Sociale**.

Il Modello Economico: "No Revenues, No Costs"

Tutto il sistema è costruito su una filosofia economica precisa, sintetizzabile con l'espressione anglosassone: **"NO REVENUES, NO COSTS"**.

I costi si generano solo ed esclusivamente nel momento in cui si generano i ricavi. In assenza di ricavi, i costi di utilizzo della struttura per il professionista e per l'Organismo sono pari a **zero**.

Questo approccio tende a salvaguardare la funzione sociale dell'Organismo.

L'Organismo come Opportunità

Siamo consapevoli che l'attività del Gestore è complessa e dai ritorni economici incerti.

L'approccio *niente costi niente ricavi* serve a massimizzare il margine per il professionista.

L'Organismo deve essere vissuto come una fonte di opportunità di lavoro professionale, non come fonte di ricavi esclusivi.

1. IL PUNTO DI PARTENZA: ACCESSO ALLA SEZIONE

Il presente manuale inizia laddove si conclude la fase istruttoria: terminata la richiesta di certificazione dei crediti, il Gestore deve ora caricare tutti i dati necessari a predisporre la relazione.

- **Accesso Tecnico:** Dalla Dashboard principale della singola istanza (sezione "Stato avanzamento"), il Gestore deve individuare e cliccare il tasto con bordo blu denominato: **"Predisposizione Piano / Concordato / Liquidazione / Esdebitazione"**.

Il Principio Guida del Software

Tutte le relazioni utilizzano le medesime variabili di ingresso (Dati di Input). Il sistema immagazzina questi dati base e **restituisce risultati (Output) diversi** a seconda della procedura specifica che si sceglie di applicare per quel fascicolo.

2. SCELTA DELLA PROCEDURA (Il Menù a Schede)

Cliccando il tasto di predisposizione, la prima videata presenta un menù orizzontale a schede che mostra le procedure previste dal Codice della Crisi gestite dalla piattaforma. Il Gestore dovrà cliccare sulla scheda relativa alla procedura da istruire:

1. **Piano di Ristrutturazione debiti del Consumatore** *(con l'indicazione temporale "Entro 120 giorni dall'accettazione...")*.
2. **Concordato Minore** *(Entro 180 giorni)*.
3. **Composizione Negoziata per la soluzione della crisi d'Impresa:** *Nota: Sebbene inizialmente promossa dagli OCC, oggi è di competenza delle Camere di Commercio. L'Associazione, tuttavia, ha creato un veicolo societario specifico per gestirla per le imprese sopra e sotto soglia. In tal modo l'OCC supera il limite delle imprese non soggette a procedure fallimentari, facendosi promotore di opportunità.*
4. **Liquidazione del Patrimonio** *(Entro 45 giorni)*.
5. **Esdebitazione** *(Entro 45 giorni)*.

3. LA FASE 1: I DATI DI INPUT (Le 12 Sezioni)

Una volta selezionata la procedura, il sistema presenta una pulsantiera composta da 12 blocchi per l'immissione dei dati. Questa prima sezione di input è **identica per tutte le procedure**.

1. **Patrimonio:** Inserimento Immobili e Mobili registrati/Liquidità.
2. **Dichiarazione dei Redditi (Persone Fisiche):** Inserimento redditi netti, calcolo quota ISEE e spese occorrenti al mantenimento del nucleo familiare.
3. **Dati Redditali Conto Economico Azienda:** *(Vedi Focus al paragrafo 3.2).*
4. **Dati Redditali Proiezione Conto Economico:** *(Vedi Focus al paragrafo 3.2).*
5. **Dati Redditali Conto Economico Azienda Proiettato:** *(Vedi Focus al paragrafo 3.2).*
6. **Elenco Debiti:** *(Vedi Focus al paragrafo 3.1).*
7. **Squilibrio Patrimonio Prontamente Liquidabile:** Calcolato in automatico.
8. **Difficoltà di adempiere le obbligazioni assunte:** Calcolo in automatico.
9. **Garanzie e Liquidità disponibili:** Garanti o somme terze.
10. **Eventuali Beni Posti in Liquidazione.**
11. **Elenco Crediti:** Crediti attivi vantati verso terzi.
12. **Eventuale Cessione Crediti Futuri.**

3.1. Focus: "Elenco Debiti" e Certificazioni

- **Classi Debiti con Ordine di Soddisfo:** Mostra il creditore, la natura del credito e attribuisce la categoria di privilegio.
- **Debiti certificati:** Se i creditori non hanno risposto nei tempi alle PEC di certificazione, il Gestore prenderà in considerazione i debiti **autocertificati** e riscontrati dalle banche dati (Crif, Centrale Rischi).

3.2. FOCUS STRATEGICO: Dati Redditali e Conto Economico Azienda

Questa sezione è vitale per le procedure di imprese e professionisti (es. Concordato Minore in continuità).

Se per le famiglie la base di partenza è il reddito decurtato delle spese di vita, per le aziende la logica è speculare ma aziendalistica: la proposta si basa sul reddito prodotto dedotti i costi necessari a produrre i ricavi stessi.

Quando si predispose un piano per un'azienda, l'obiettivo del Gestore è determinare **quale sarà il reddito prodotto nei successivi anni** e se questo sarà sufficiente a sostenere il pagamento delle rate del nuovo piano.

La metodologia per costruire questa proiezione è dettagliata nel capitolo seguente.

4. LA FILOSOFIA GIURIDICA E IL PROCESSO LOGICO (IMPORTANTE)

Per costruire una proposta solida, omologabile dal Giudice e accettabile dai creditori, il Gestore deve avere chiara la distinzione tra logica liquidatoria (fallimentare) e logica da sovraindebitamento (ristrutturativa).

- **La logica della Liquidazione Giudiziale (Punizione):** Si parte dal **Patrimonio**. Si prendono i beni del debitore insolvente, si vendono all'asta e con il ricavato si soddisfano i creditori.
- **La logica del Sovraindebitamento (Riabilitazione/Risanamento):** Si parte dal **Reddito** (percepito o prodotto). I debiti si diminuiscono (falcidia) fino a renderli compatibili con il reddito generato, al netto di ciò che serve per vivere o per lavorare. Lo scopo è recuperare la persona e l'azienda.

4.1. Come si costruisce la Proposta (Il Reddito Disponibile)

Il concetto guida è che i debiti pregressi vanno "adeguati" alla reale capacità di cassa:

- **Per i Consumatori/Famiglie:** Reddito netto percepito - Fabbisogno per un dignitoso tenore di vita = *Flusso disponibile per i creditori*.
- **Per le Aziende/Professionisti:** Ricavi previsti - Costi operativi necessari a produrre i ricavi = *Flusso disponibile per i creditori*.

4.2. IL PROCESSO LOGICO IN 5 STEP PER IL CONTO ECONOMICO AZIENDALE

Per utilizzare correttamente i tasti "Proiezione Conto Economico" (Input n. 4 e n. 5) e dimostrare che l'azienda può pagare il nuovo piano, il Gestore deve applicare questo rigoroso **processo logico sequenziale**:

1. **Determino i motivi della crisi:** Individuare esattamente cosa ha generato il sovraindebitamento nel passato (es. un dipendente di troppo, un affitto fuori mercato, un ramo d'azienda in perdita).
2. **Elimino le cause della crisi:** Ipotizzare l'immediata cessazione di queste inefficienze (es. chiusura del ramo in perdita, rinegoziazione affitto).
3. **Riclassifico il Conto Economico:** Rielaborare i bilanci storici depurandoli dalle anomalie riscontrate.
4. **Ipotizzo le variazioni (Proiezione):** Stimare i nuovi Costi e i nuovi Ricavi in funzione dell'avvenuta eliminazione dei motivi che avevano generato il debito.
5. **Dimostro la Sostenibilità e la Convenienza:** Ipotizzo il reddito che verrà prodotto per i successivi anni di durata del piano. Con questi flussi di cassa futuri, **dimostro la sostenibilità** della proposta (cioè che l'azienda riuscirà a pagare le nuove rate).

Il Test di Convenienza (La condizione per l'Omologa):

A chiusura del processo logico, il Gestore deve sempre attestare e dimostrare un ultimo passaggio: **la proposta formulata con i flussi futuri deve risultare più conveniente per i creditori rispetto a quanto essi otterrebbero dall'alternativa liquidatoria (ovvero l'ipotesi di chiudere l'azienda oggi e vendere i beni all'asta).**

5. LA FASE 2: I DATI DI OUTPUT E L'ASSEVERAZIONE DELLA RELAZIONE

Sulla base dei dati immessi (Input) e delle proiezioni logiche effettuate, il sistema restituisce un **Output** modificato e personalizzato a seconda della procedura selezionata. Tra i dati di output generati automaticamente, il Gestore troverà:

- La **Proposta di ristrutturazione dei debiti** (con le rate e le tempistiche di rientro).
- L'**Aggregazione dei debiti per classi** per assicurare il corretto rispetto della *par condicio creditorum* e dei gradi di privilegio.

5.1. Il Tasto "Relazione di Asseverazione"

Concluso l'inserimento, si utilizza il tasto **"Relazione di asseverazione Gestore della Crisi"**.

Con questo comando si assemblano tutti i dati immessi e i calcoli per ottenere la bozza della Relazione.

Il Gestore dovrà comunque analizzare la bozza e completarla per la parte narrativa finale (le motivazioni e il giudizio soggettivo di meritevolezza).

5.2. Personalizzazione e Formato (Passaggio a Word)

- I modelli delle relazioni sono predisposti centralmente dall'Associazione e revisionati periodicamente per recepire i nuovi orientamenti dei Tribunali.

È possibile avere format personalizzati per singolo OCC o per singolo Gestore.

- **Gestione del File:**

Le bozze vengono scaricate in formato HTML o **PDF**.

Se il Gestore preferisce lavorare in Word per affinare le descrizioni, la procedura corretta è: **scaricare il file PDF generato dal sistema e aprirlo direttamente utilizzando Microsoft Word.**

Word convertirà il file in un documento .docx perfettamente editabile, mantenendo intatte le tabelle e i calcoli.

6. TABELLA RIASSUNTIVA DELLE ATTIVITÀ DI PREDISPOSIZIONE

Fase Operativa	Sezione / Tasto Gestionale	Attività da svolgere (Input / Output)	Logica e Finalità
A. Scelta Strumento	Menù a schede	Selezione della procedura (Piano, Concordato, Liquidazione).	Calibrazione dell'algoritmo sulle norme CCII specifiche.
B. Patrimonio	Tasto 1 "Patrimonio"	Inserimento Immobili, Mobili e Liquidità.	Determinare il valore dell'alternativa liquidatoria (vendita beni).
C. Reddito Consumatori	Tasto 2 "Dich. Redditi"	Redditi netti familiari meno spese mantenimento (soglia povertà).	Determinazione dell'attivo mensile per la proposta ai creditori.
D. Reddito Aziendale	Tasti 3, 4 e 5 "Conto Economico e Proiezioni"	Processo a 5 step: Trovo cause crisi -> Le elimino -> Riclassifico CE -> Ipotizzo nuovi ricavi/costi futuri.	Dimostrare la redditività futura e la <i>Sostenibilità</i> del piano.
E. Cristallizzazione	Tasto "Elenco Debiti"	Inserimento debiti e verifica classi/privilegi.	Rispetto della <i>par condicio creditorum</i> .
F. Asseverazione	Tasto "Relazione di Asseverazione"	Produzione Bozza. Scaricamento in PDF e apertura con MS Word.	Redazione finale, motivazione sulla convenienza rispetto alla liquidazione e deposito.

**Associazione Nazionale
I Diritti del Debitore
Il Presidente**

Associazione "I DIRITTI DEL DEBITORE" ETS

Associazione di Promozione Sociale

Corso Sicilia 10 Sc A II° piano 95124 Catania

Tel. 095 310314 - 3392000463 - 345 1351482 Partita IVA 05039630875 IBAN IT 30 K 02008 16945 000102446170

E mail : idirittideldebitore@gmail.com PEC : idirittideldebitore@pec.it Internet : www.idirittideldebitore.it www.idirittideldebitore.com

www.psicologo-sociale.it www.consultorio-famiglie.it www.consultorio-imprese.it www.consultorio-cooperative.it F.B. I Diritti del debitore