



IL CERVED PASSA A BAIN E CLESSIDRA

Passa di mano la Centrale dei bilanci (Ce Bi), che controlla Cerved. I soci della Centrale (Intesa Sanpaolo, Unicredit, Mps, Banco popolare, Banca d'Italia, Bnp Paribas e Ubi Banca) hanno ceduto a Bain capital e Clessidra il 92% di Ce Bi al prezzo di 535 milioni di euro. I venditori sono stati assistiti da **Roberto Cappelli** (foto), partner dello studio Grimaldi, e da **Sara Paoni**. Gli aspetti antitrust sono stati seguiti dal partner **Francesco Sciaudone** e da **Sara Gobbato**. Bain è stata assistita da Dewey LeBoeuf.



BONVICINI (MBL) SI APRE AL LITIGATION

Daniele Bonvicini (foto), managing partner Mbl & partners, si butta nel «litigation». Lo studio legale milanese ha infatti deciso di aprire una nuova area di attività nel campo del contenzioso, grazie all'ingresso di **Diego Ruffini**, professore di diritto commerciale a Bologna, di **Iacopo Tozzi**, esperto di contenzioso civile e commerciale, e di **Umberto Muncher** che opera nel diritto del lavoro. Tozzi e Muncher saranno di stanza a Milano, mentre Ruffini si appoggerà alla sede bolognese di Mbl.



DEUTSCHE BANK NON È PIÙ MAGIC

Due anni di negoziati, la guerra tra soci e la ristrutturazione a tappe forzate, arriva il salvataggio della Magic di Parma. Dopo il closing del giugno scorso, si è risolta anche la ristrutturazione del debito della società di mangimi parmensi, assistita da **Sergio Erede**. L'operazione ha permesso a Deutsche Bank, socio forte di Magic, di cedere la sua quota a un pool di banche, grazie al lavoro del team legale composto da **Enrico Castellani**, **Daniela Terno** (foto) e **Fausto Landini** dello studio Freshfields.

GLI AMMINISTRATORI DI CONDOMINIO IN BORSA

Gli amministratori di condominio si quotano in Borsa. Forse il momento non è dei più favorevoli, ma non poteva finire diversamente per la Sinteg, il network di servizi immobiliari integrati. Nata nel sottoscala di un palazzo di Prato, la Sinteg si è mossa nell'ambito dell'erogazione dei servizi, centrando la sua attività sul ruolo dell'amministratore di condominio. Dopo l'aumento di capitale e la trasformazione in spa (grazie all'assistenza dello studio Bgs & partners di Prato), la società toscana ha aperto sedi all'estero e costituito oltre 130 affiliati in Italia e ora punta dritto a Piazza Affari. L'advisor sta individuando il partner finanziario che accompagnerà la società in Borsa. Il business plan ricalca un po' i modelli internazionali, come quello del gruppo messicano Charib, che intorno alla figura dell'amministratore di condominio ha costruito un colosso attivo anche in Brasile e Portogallo.

SERAFINI, STAR PER KERSELF

L'avventura è cominciata tre anni fa, quando **Pier Angelo Masselli** ha cominciato a occuparsi di pannelli fotovoltaici. Oggi la sua Kerself ha raggiunto la leadership del mercato, ma vuol crescere di più, anche in Borsa. Attualmente quotata al segmento Expandi, Masselli ha chiesto di passare al segmento Star di Borsa Italiana, facendosi accompagnare dal team di capital market di **Lex Jus Sinacta**, che già aveva curato la quotazione di Kerself, composto da **Silvia Frattesi** e dal managing partner **Gianluigi Serafini**.

CARRIERE CHI VA DOVE

PIERFILIPPO ROGGERO

SENIOR VICE PRESIDENT FUJITSU SIEMENS



Pierfilippo Roggero (foto), già presidente e a.d. di Fujitsu Siemens computers Italia, guiderà la Regione Southern and Western Europe, che comprende Italia, Francia, Spagna e Benelux. La nomina rientra nel quadro della nuova organizzazione commerciale di Fujitsu Siemens computers.

DAVID DRAGHI

HEAD OF SALES DI SONY ERICSSON ITALIA



David Draghi (foto) è il nuovo head of sales di Sony Ericsson mobile communications Italia. Laureato in economia alla Sapienza di Roma, 40 anni, Draghi ha lavorato per più di otto anni in Colgate Palmolive e poi in Peroni, poco dopo l'acquisizione da parte del gruppo Sab Miller, con il ruolo di modern trade director.

SETH LIEBERMAN

NEL REAL ESTATE DI ADVANCED CAPITAL



Seth Lieberman (foto) è entrato in Advanced capital con la carica di responsabile investimenti real estate del gruppo. Lieberman, ex managing director di Ubs, guiderà il team real estate dopo il

lancio, avvenuto lo scorso novembre da parte di Advanced capital, del nuovo fondo di fondi sul real estate.

GIANFRANCO FINA

DIRETTORE MARKETING MORELLATO



Il gruppo Morellato & Sector (orologeria e gioielleria made in Italy) ha comunicato la nomina di **Gianfranco Fina** (foto) a direttore marketing e comunicazione della business unit Morellato. Fina

dovrà promuovere tutti i brand Morellato, Molecole, Chronostar e Police.

FEDERICO VIONE

COUNTRY MANAGER ITALIA DI ADECCO



Federico Vione (foto) è il nuovo country manager di Adecco Italia. Laureato all'Università di Pescara, Vione è entrato nel gruppo Adecco nel 1999 come direttore della filiale di Pescara per poi assumere

incarichi più importanti, come quello di responsabile dello sviluppo del business nei Paesi dell'Est Europa.

ECONOMIA

Un seminario sugli strumenti finanziari

Lo organizzano l'Unione industriale e Bgs & Partners

PRATO. Dopo la presentazione del Mac, il Mercato alternativo del capitale, ovvero il nuovo sistema di scambi organizzati che facilita l'accesso delle piccole-medie imprese al mercato dei capitali, all'Unione si terrà un ulteriore incontro sugli strumenti di sviluppo finanziario per le imprese: la Borsa italiana e il Private equity.

Martedì prossimo alle 17 al Palazzo dell'Industria (auditorium della Cultura e dell'Economia, in via Valentini 14) avrà luogo il convegno organizzato da Borsa italiana, Unione industriale pratese e Bgs & Partners su: "Strumenti finanziari per accelerare crescita e competitività. Borsa e Private equity a confronto".

Le
contrattazio-
ni
alla
borsa
di
Milano



La quotazione in Borsa e il Private equity costituiscono importanti canali di finanziamento per le imprese. Possono essere utilizzati dalle grandi imprese ma anche da quelle di piccole e medie dimensioni che grazie a que-

sti strumenti sono in grado di modificare la propria struttura sotto il profilo sia qualitativo che quantitativo, diminuendo proporzionalmente il capitale di debito e aumentando le capacità finanziarie.

In questo modo ogni azienda può perseguire un'attiva strategia di sviluppo.

Il programma del convegno prevede l'esame delle tematiche relative alla quotazione in Borsa e al Private Equity, come operare la scelta dei consulenti più consoni (banche, studi professionali e legali) per la gestione dello strumento di sviluppo, la testimonianza diretta di un imprenditore e una sessione di domanda e risposta. Seguirà un cocktail.

La partecipazione al seminario è libera e del tutto gratuita ma è necessario iscriversi: gli interessati possono contattare Unione Industriale Pratese allo 0574-4551 o Bgs & Partners allo 0574 574561.

I PUNTI FONDAMENTALI SU CUI SI BASA L'ACCORDO SOTTOSCRITTO DAI DUE LANIFICI PRATESI

CONTRATTO

Un esempio di riorganizzazione produttiva

Quello tra Milior e Aiale è un accordo destinato a rappresentare un esempio nei processi di riorganizzazione produttiva avviati da molte imprese. Crediamo perciò importante soffermare l'attenzione sui punti operativi considerati strategici che caratterizzano il contratto sottoscritto dai due lanifici pratesi.

«... > Aiale spa ha richiesto a Milior spa la prestazione in via continuativa di servizi di subfornitura industriale legati al processo di progettazione e realizzazione di prodotti tessili e Milior spa si è dichiarata disposta a prestarli, alle condizioni di cui nel presente contratto;

> Aiale spa vuole proseguire autonomamente l'attività d'impresa di commercializzazione di tessuti finiti;

> Milior spa non intende, con gli accordi di cui al presente contratto, acquisire aziende o rami di esse né Aiale intende cederle;

> le parti convengono espressamente che il presente contratto non rappresenta una cessione di ramo d'azienda, non rientrando tale ipotesi negli intendimenti attuali;

> le operazioni effettuate in esecuzione del presente contratto vengono poste in essere al solo scopo di consentire: ad Aiale spa di ottimizzare i costi di struttura e di poter conseguentemente competere sul mercato di riferimento; di integrare gradualmente le rispettive strutture commerciali, pur nel rispetto della reciproca autonomia giuridica e decisionale, al fine di offrire una più ampia gamma di prodotto alla comune o nuova clientela...».

NEL DISTRETTO PRATESE TRA LE DUE AZIENDE SI REALIZZA IL PRIMO CASO DI AGGREGAZIONE INDUSTRIALE

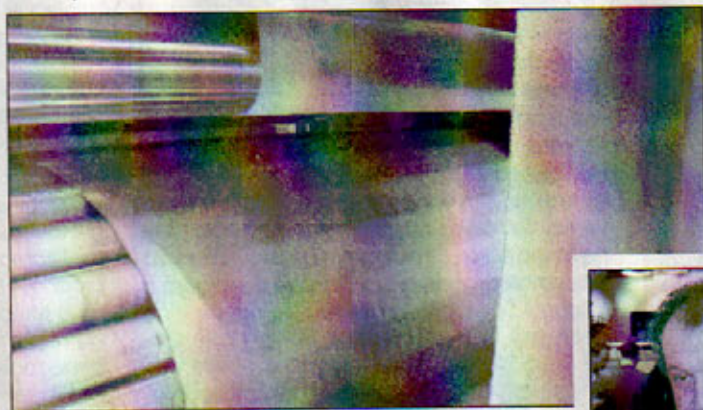
Milior e Aiale, accordo da pionieri

Non si tratta di acquisizione ma di vera e propria integrazione

FABIANO MAGI

Prato saluta il primo accordo di aggregazione industriale del distretto. Milior e Aiale, due importanti società per azioni di produzione di tessuti fashion e high tech hanno dato vita in questi giorni a un singolare accordo produttivo, pur conservando la totale indipendenza giuridica, commerciale e di ricerca sul prodotto. Ma guai a chiamarla rivoluzione. Gli stessi protagonisti tendono a minimizzare quello che invece ha tutte le caratteristiche per rappresentare il primo tassello di un complesso mosaico che vede impegnate imprese, associazioni e istituzioni: la ridefinizione delle strutture produttive del tessile pratese. Ed è la prima volta che nell'area si assiste ad un'operazione di integrazione tra due aziende di dimensioni rilevanti senza che l'una acquisisca l'altra.

Aiale delegherà molte fasi produttive in subfornitura alla Milior, sviluppando una sinergia nell'ottica di consentire alle due società di mantenere e di esaltare il proprio know how produttivo e di rafforzare la reciproca espansione commerciale, potendo agire insieme e sfruttando al meglio le risorse a disposizione dell'operazione. L'operazione è stata impostata dallo studio pratese Bgs & partners e seguita direttamente dai due senior, Pierluigi Brogi e Mauro Stolfi, e ha interpretato le diverse esigenze di sviluppo delle due società. Da una parte l'Aiale spa guidata dai cugini



Monica e Rodolfo Lampadi insieme a Enrico Coveri, 52 anni di storia ed un fatturato annuo di 15 milioni di euro, una forte conoscenza dei mercati e una posizione di primo piano nei tessuti di cotone di fascia media. La tipologia dei prodotti che ne rappresentano la forza è ormai pesantemente insidiata dalla concorrenza dei paesi emergenti e l'azienda si trova di fronte a un bivio: trasferire le produzioni all'estero o trovare partner nell'interno del distretto. Dall'altra c'è la Milior di Franco e Riccardo Miliotti, 80 milioni di euro di fatturato, 160 dipendenti, leader nei cotone elasticizzati e una produzione forte-

mente orientata alla ricerca su un segmento di mercato medio alto, con una catena di aziende "satelliti" che vanno dalle controllate Elasten per i filati e Militeco per i finis-

saggi, fino ad una fittissima rete di partner produttivi e subfornitori. Un parco produttivo altamente specializzato che ha bisogno di continue iniezioni per garantire l'autogenesi innovativa. L'accordo tra Aiale e Milior

non tocca il capitolo "risorse umane" ma alcuni dipendenti (come tecnici e magazzinieri) sono già pas-

sati dall'azienda di Montale a quella di Viaccia, mentre altri potrebbero seguirli nelle prossime settimane, quando il percorso operativo avrà preso il via. A monte, un accordo con il sindacato a garanzia dell'operazione. E' un'intesa operativa che sul mercato del tessile abbigliamento si pone come un'integrazione tra fasce produttive diverse, dotata di una forte capacità di risposta al cliente di fascia medio-alta.

"Sono stato sempre un po' scettico verso fusioni e holding tra lanifici - dice Franco Miliotti -, ma con questa operazione si lascia intatta quella che è ormai la vera forza

delle aziende pratesi: la progettazione, lo sviluppo delle collezioni, la rete di contatto con i mercati, il rapporto con i clienti. E si diventa complementari sulla parte produttiva. In più - sottolinea Miliotti - si possono tro-

vare facili integrazioni anche sulle attività lasciate distinte, come l'acquisizione di nuovi clienti o la maggiore attenzione verso quelli storici". Il primo passo verso questo "matrimonio" è stato fatto dall'Aiale. A spiegarlo è Enrico Coveri, amministratore delegato della società. "Considerando il difficile momento per il settore tessile sta-



FRANCO MILIOTTI
Autonomia
sulla creatività
Ma si creano
sinergie sui
costi

vamo da tempo pensando a un progetto di rafforzamento strutturale e piuttosto che cercare quali partner aziende che non conoscessero le specifiche del nostro lavoro abbiamo pensato a Milior, che lavora sui nostri stessi segmenti di produzione anche se su fasce di prezzo diverse. In questo modo - prosegue Coveri - potremo posizionarci in maniera complementare su più fasce di prezzo del prodotto, ma nasce soprattutto una sinergia

utile per ridurre costi poiché ci saranno meno dispersioni in fase produttiva e di relazione con i mercati. Aiale porta in dote un forte patrimonio di conoscenze

tecniche e un commerciale di grande importanza che in sinergia possono sviluppare ancora di più. Nel nostro distretto si devono abbandonare gelosie e campanilismi, le cose che ci stanno uccidendo".

Intesa
anche col
sindacato

Basta con
gelosie e
campanilli

I PROTAGONISTI DELLE LINEE GUIDA DELL'UNIONE INDUSTRIALE PER LA RISTRUTTURAZIONE DEL DISTRETTO

Progetto "Orientarsi per competere"

Un aiuto alle imprese che cambiano

L'accordo Aiale-Millor si inserisce a pieno titolo nelle strategie di politica economica per la riorganizzazione produttiva portate avanti dall'Unione Industriale pratese guidata da Mario Maselli. I protagonisti, non è un caso, compongono anche la "squadra" impegnata alla definizione delle "Linee guida per la ristrutturazione del distretto": Franco Miliotti, patron della Millor è uno dei vicepresidenti Uip e Mauro Stolfi della Bgs & Partners, già presidente di Prato Futura, è il consulente di Maselli per il "Progetto di rilancio della competitività del distretto". Ed è proprio all'interno di questo nuovo progetto che si inserisce lo studio che sarà presentato nei prossimi giorni agli imprenditori pratesi denominato "Orientarsi per competere" e realizzato dalla Bain & Company.



Mario Maselli

L'Unione Industriale ha deciso così di lanciare una iniziativa finalizzata a offrire un supporto per aiutare le imprese del distretto a orientarsi nelle proprie scelte strategiche di sviluppo competitivo. Partendo dall'analisi dello scenario di mercato (evoluzione della domanda, dell'offerta e dei fattori di successo nei singoli segmenti di business), l'iniziativa si prefigge di rileggere il modello competitivo attuale del sistema produttivo pratese per identificare i temi strategici di fondo e incoraggiare lo sviluppo di iniziative concrete da avviare a livello della singola impresa e/o di gruppo. Nell'iniziativa è stato coinvolto l'ufficio di Milano di Bain & Company, primaria società internazionale di consulenza di direzione, con una consolidata esperienza nel settore tessile-abbigliamento (è partner di Marzotto, Max Mara, Fratini e altri).

Miliotti e Stolfi della Bgs

"Orientarsi per competere - sottolineano all'Unione di Prato - non è l'ennesimo studio su Prato né un ciclo di incontri per fare genericamente cultura manageriale e neppure la mera promozione di modelli organizzativi alternativi". Viene invece definita per sommi capi "una iniziativa ambiziosa, ma estremamente concreta, che offre agli imprenditori l'opportunità di un confronto, senza oneri a carico delle aziende, con gli esperti della Società Bain & Company".

Il percorso di confronto con le imprese prevede una prima fase esplorativa nella quale verranno organizzati già da giugno i primi momenti di incontro collettivi - alcuni ristretti altri più ampi -

finalizzati a presentare lo scenario di riferimento e a condurre e approfondire i temi di maggiore interesse, per acquisire contributi da utilizzare nelle valutazioni dei programmi di sviluppo delle imprese pratesi. Questi approfondimenti potranno svolgersi successivamente anche in forma personalizzata e riservata, per le imprese che si mostreranno interessate.

"Sappiamo che non ci sono ricette valide per tutti - sottolinea Mauro Stolfi - e saranno i singoli imprenditori a indicare le diverse strade da percorrere. Poi ci attiveremo per individuare i percorsi operativi per rispondere alle diverse esigenze oltre che i partner per sostenerle (istituzioni, università, istituti di credito e simili). Vogliamo individuare strade diverse alla delocalizzazione, salvaguardando il valore stori-

co delle nostre imprese e consolidando il distretto come entità di produzione. Nel fare questo - continua deciso Stolfi - parliamo da alcune certezze. La prima è che da qui a cinque anni il mercato del tessile e abbigliamento non crescerà e quindi vanno individuate soluzioni rapide ed efficaci. C'è poi la tendenza

che vede i produttori di abbigliamento orientarsi sempre più verso fornitori solidi, che non rappresentano rischi. E infine la certezza che non corrisponde affatto a verità la considerazione che quando un'impresa pratese chiude, clienti e relativi ordini si trasferiscono su altre del distretto - conclude -. Quasi sempre succede il contrario, con un processo di forte, progressivo impoverimento di tutta l'area produttiva di Prato".

Fabiano Magi

Percorsi per ogni esigenza



Mauro Stolfi

PERSONAGGI

Un creativo come fiscalista d'impresa

Pierluigi Brogi, 37 anni, ha curato in prima persona il perfezionamento dell'intesa pratese

Tre anni fa il settimanale economico *Il Mondo* lo classificava tra i 75 "migliori fiscalisti d'impresa, avvocati o commercialisti". Da allora Pierluigi Brogi, 37 anni, ha nuovamente fatto parlare di sé. Soprattutto quando alla fine del 2002 con Mauro Stolfi e Daniele Giorgi ha dato vita alla Bgs & Partners, una struttura di consulenza alle imprese che gestisce dodici commercialisti e otto consulenti. Ed è lui ad aver curato in linea diretta l'accordo Aiale-Millor, un'intesa che definisce "il primo esempio di delocalizzazione distrettuale".

"Siamo di fronte ad una formula innovativa nel panorama degli accordi tra imprese - evidenzia Pierluigi Brogi -. Non si tratta di una joint venture né di una fusione, non è un'associazione in partecipazione e tanto-

meno una cessione. Insomma, dovremo chiedere a chi sta stilando la riforma del Diritto societario di comprendere questa nuova tecnica di partenariato: l'aggregazione".



Pierluigi Brogi

E in un mercato maturo come quello del tessile, differenziare i prodotti o i processi produttivi di una singola impresa non è più sufficiente a garantire vantaggi competitivi duraturi.

E l'unica via percorribile appare quella di attivare innovazione strategica, innescando continui processi di cambiamento, riconfigurando i modelli di gestione, i sistemi produttivi e i processi e le strutture produttive. In sintesi, per dirla con le parole di Brogi, attivando una forte "coopetizione", cioè una "competizione giocata con strutture operative condivise".



FINANZIAMENTO

Il distretto pratese
guarda alla borsa

IL CONVEGNO

«Aziende pratesi credete nella borsa»

CRESCERE, capitalizzarsi, innovare non solo sul fronte dei prodotti, dei processi produttivi, delle strategie commerciali ma anche su quello della gestione finanziaria. Per il presidente dell'Unione industriale pratese, Carlo Longo, si tratta di «imperativi categorici per le nostre imprese» e proprio su questa linea si è collocata l'iniziativa di ieri con il convegno «Strumenti finanziari per accelerare crescita e competitività». Un incontro che ha fornito l'occasione per presentare agli imprenditori piccoli e medi del distretto strumenti di investimento come la borsa e i private equity (l'acquisizione temporanea da parte di un investitore finanziario specializzato di una quota di partecipazione al capitale di una società).

Introducendo l'iniziativa, Longo ha sottolineato che «quello della sottocapitalizzazione delle piccole e medie imprese, e non solo di quelle pratesi, è un problema annoso e ben noto. Un problema che diventa particolarmente acuto e sentito in un momento in cui le imprese si trovano ad affrontare delle fasi di cambiamento radicale del quadro internazionale in cui si muovono».

SECONDO Pier Luigi Brogi, dello Studio Bgs & Partners, «il distretto tessile pratese, per quanto si sia fortemente coinvolto, sul piano dell'utilizzo degli strumenti finanziari, però, mostra soprattutto un ricorso a forme di finanziamento tradizionale. Ciò che si vuol far capire alle molte aziende che hanno buona performance di bilancio è che il ricorso ai fondi di investimento di private equity o la quotazione in borsa non sono riservati solo ai grandi gruppi bensì anche alle aziende medio piccole». Brogi ricorda che «la media delle aziende fatturate al mercato Expandi fa 32 milioni di fatturato, non è inarrivabile, tutt'altro». L'importante, per Brogi, è che le aziende che scelgono la strada della quotazione abbiano queste caratteristiche: «Un piano industriale ben impostato, un efficiente sistema di controllo di gestione, ove possibile un marchio riconoscibile e una struttura finanziaria che per crescere necessita dell'apertura ai capitali esterni. E poi aziende sempre meno monofamiliari, ma dotate di management professionali».

Le procedure concorsuali sulle aziende: cambio storico per il distretto



I fallimenti a Prato

- 91 nel 2002
- 101 nel 2003
- 97 nel 2004

Più facilità di accesso al concordato. E' questa una delle conseguenze che la riforma fallimentare ormai a un passo dal traguardo porterà a Prato. Va detto però che parti della riforma sono comunque già operative per effetto della legge 80 della primavera scorsa (riguardano il concordato preventivo e la revocatoria). Altre invece lo saranno quando e se il Parlamento darà il via libera al decreto legislativo appena varato (dovrà essere approvato entro il 12 novembre). Per un distretto che conta circa 35 mila imprese e che è abituato a fare i conti ogni anno con decine e decine di fallimenti, la riforma segna una rivoluzione. Le novità sono numerose e portano a una svolta storica, 63 anni dopo il regio decreto del 1942.

«Allo stato attuale, sembra divenire più facile l'accesso al concordato», dice Pierluigi Brogi, commercialista della Bgs & Partners insieme ai colleghi Mauro Stolfi e Daniele Giovanni Giorgi. Le possibilità di mantenere in vita l'impresa indubbiamente aumentano. Sono più d'uno i motivi che facilitano il ricorso al concordato, che diventa strumento privilegiato col quale la crisi d'impresa può essere risolta attraverso accordi tra debitore e creditori. Vengono infatti ampliati i casi in cui è possibile far ricorso a questo accordo. Intanto lo stato di insolvenza non è più condizione di ammissione alla procedura. «Ora si parla — sottolinea Brogi — di stato di crisi». Se prima le procedure per un accordo tra debitore e creditori erano troppo rigide e l'imprenditore ritardava fino all'ultimo la denuncia della crisi finendo magari per fallire, oggi la legge lo aiuta a muoversi prima, quasi come una sorta

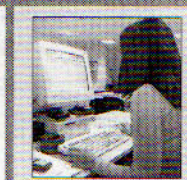
Creditori

Si parla di stato di crisi al posto dell'insolvenza. Non c'è più l'obbligo di garantire almeno il 40% ai chirografari.

Revocatoria

Viene limitata molto. Si riduce il numero di atti "cancellabili" fatti dal debitore prima del fallimento.

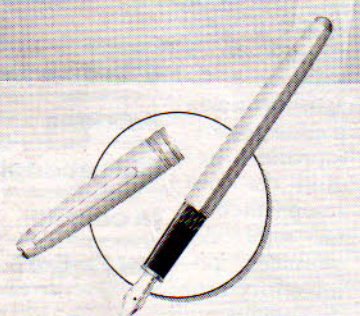
I professionisti



Aumenta il loro ruolo e la responsabilità. I curatori figure centrali della procedura.

di azione preventiva: con l'impresa in «stato di crisi» può presentare domanda di ammissione al concordato che va accompagnata però — attenzione — dalla relazione di un professionista (dai requisiti per la nomina a curatore) ovviamente con un piano per soddisfare i creditori. Inoltre prima poteva essere ammesso a concordato solo l'imprenditore giudicato «meritevole». Oggi questa

condizione non esiste più. Uno dei punti chiave è poi il fatto che è stato tolto il limite del 40%. L'imprenditore doveva cioè garantire il pagamento di almeno il 40% dei creditori chirografari (oltre ai privilegiati). «Questo limite ora è stato rimosso», sottolinea Brogi. «Per la prima volta inoltre aggiungono i commercialisti della Bgs & Partners — c'è la possibilità di suddividere i creditori in clas-



Viene cancellato il registro dei falliti

Abolite quasi del tutto le sanzioni personali, non è più necessaria la riabilitazione.

Le novità principali della riforma

- Procedura più veloce
- Esclusi i piccoli imprenditori
- Si rafforza il comitato dei creditori
- Più poteri al curatore fallimentare
- Al giudice solo funzioni di vigilanza e controllo
- Il concordato fallimentare diventa una delle soluzioni privilegiate per risolvere la crisi d'impresa
- L'imprenditore dalla fedina penale pulita e che ha collaborato durante la procedura può liberarsi dai debiti residui (esdebitazione)
- Sparisce l'amministrazione controllata

Fallimenti, si cambia. E' la fine di un'epoca.

Sarà più facile il ricorso al concordato

si». Classi omogenee di creditori. Lo snellimento delle procedure e la prevedibile riduzione dei tempi potrebbe anche portare — il condizionale è d'obbligo — a minori costi.

La revocatoria

Un altro asse della riforma riguarda la revocatoria fallimentare. L'utilizzo della revocatoria infatti viene limitato, sia nel tempo che nella casistica. Con la revocato-

ria possono essere cancellati atti e pagamenti fatti dal fallito nel periodo immediatamente precedente il fallimento, periodo considerato sospetto. Prima questo periodo era di uno e due anni a seconda dei casi. Ora il periodo sospetto è stato ridotto alla metà. «Inoltre alcune operazioni prima revocabili oggi non lo sono più», spiega Brogi. Ad esempio i pagamenti per prestazioni di lavoro effettuati dal fallito a

dipendenti e collaboratori, così come pagamenti di beni e servizi effettuati nell'esercizio dell'attività di impresa: i fornitori che rischiavano di dover restituire pagamenti ricevuti fino a due anni prima, oggi vedono ridotto della metà questo rischio. Ma è esclusa dalla revocatoria, per fare un altro esempio, anche la vendita — a giusto prezzo — di immobili destinati ad abitazione

principale di chi li compra o di suoi parenti. «Poiché la legge parla di giusto prezzo è chiaramente consigliabile in questo caso — osservano i professionisti della Bgs & Partners — prima della compravendita, ricorrere a una perizia giurata di un tecnico estimatore». La riforma in cantiere che aspetta il via libera in Parlamento introduce importanti comunque ulteriori novità.

Sale il curatore

La riforma dà maggior ai professionisti, visto che il curatore sostituisce il giudice delegato come figura centrale della procedura. Automaticamente aumenta il ruolo e crescono le responsabilità di quei soggetti — di ri commercialisti, avvocati in primo luogo — che sono ricoprire il ruolo del curatore.

Liberazione dai debiti

La cosiddetta esdebitazione è un'altra novità assai importante. Si tratta della possibilità per l'imprenditore con fedina penale pulita — che abbia collaborato durante la procedura — di poter liberare dei debiti residui nei confronti dei creditori concorsuali non soddisfatti.

Il piccolo imprenditore

E' stata anche ridotta la soglia minima di capitale propria soggetta a fallimento. Sono infatti esclusi i piccoli imprenditori: per la riforma si tratta di coloro che hanno effettuato investimenti nell'azienda per un capitale di oltre 300 mila euro o per i cui ricavi lordi, calcolati sulla media degli ultimi tre anni, per oltre 200 mila euro.

Fallimenti stabili

La pesante crisi che durante i tre anni sembra comunemente non aver inciso molto sul numero di fallimenti nel distretto, rimasto stabile nel 2002, 101 nel 2003 e 97 nel 2004. «Questo è accaduto per alcuni motivi principali — spiega Brogi — tra i quali, innanzitutto, l'atteggiamento maturo delle banche; e il fatto che gli imprenditori hanno spesso messo in gioco anche il loro patrimonio mobiliare per far fronte alla difficoltà».

Stefano Vetrone

Vuoi trasformare la tua auto in una ecomobile?
Autoidea ti installa l'impianto gpl o metano rendendo così la tua auto in un veicolo a basso impatto ambientale!

Così potrai:

- ✓ Circolare liberamente anche nei giorni di blocco!
- ✓ Risparmiare enormemente sui costi del carburante!
- ✓ Usufruire di comodi finanziamenti!
- ✓ Ottenere gli ecoincentivi (quando disponibili)

Solo AUTOIDEA ti offre un servizio completo per montaggio, collaudo e assistenza.

..... e se poi la tua auto non può circolare perché non rispetta le normative,

TRIBUNALE Gettano la spugna non solo le aziende tessili
Falliscono anche i cinesi

DIBATTITO Domani all'Unione il sociologo Morace
Prodotti etici e consumi

VERTENZA Vertice
Il distretto

Gastronomia Toscana

Franco Tempestini
padre

1) Avevo sconsigliato a mio figlio di venire a lavorare all'interno dell'azienda di famiglia: conoscendone le difficoltà, avrei preferito sceglierne una libera professione ed in tale direzione l'ho sempre spronato ma, a quanto pare, non è servito: lui ha preferito seguire il suo sentire. E' stato lui a proporsi in un momento in cui veniva esaminata la possibilità di un cambiamento per l'azienda, in un momento in cui è stata segnalata la necessità e la possibilità di un miglioramento mediante un investimento in risorse umane.

E lui si è proposto come la soluzione innovativa: ed è riuscito in questo obiettivo apportando all'azienda, oltre alle sue conoscenze, le sue idee innovative.

2) e 3) Senza dubbio mio figlio, una volta entrato in azienda, ha compiuto un cammino graduale: il suo settore preferito è sempre stato quello amministrativo ed in questo ambito, partendo dalle cose più semplici, è arrivato ad occuparsi degli aspetti più complessi, fino a sconfinare negli aspetti commerciali.

E' stato lui a decidere, ma anche ad intuire, i tempi della sua crescita professionale.

4) Se esistono divergenze in relazione a decisioni da assumere nei confronti dell'azienda, ne parliamo insieme, ne discutiamo, ci arrabbiamo, ma qualsiasi contrasto sul lavoro non incide sul rapporto familiare. E' importante separare nettamente ciò che riguarda il lavoro da ciò che riguarda l'ambito familiare.

5) Ho molta fiducia in mio figlio, una fiducia che si è conquistato da solo, dimostrando a me e agli altri soci dell'azienda la sua lealtà, la sua responsabilità ed il suo grande interesse per il miglioramento qualitativo dell'attività aziendale. Un eventuale passaggio generazionale, visto attraverso questa prospettiva, non mi fa temere.

6) e 7) La presenza di mio figlio in azienda ha portato due grandi novità: le riunioni mensili tra i soci-amministratori consentendo uno scambio continuo di informazioni tra le varie aree aziendali produzione-vendite-amministrazione, ed un sistema di controllo di gestione (budget mensili, costi aziendali analitici,

Andrea Tempestini
figlio

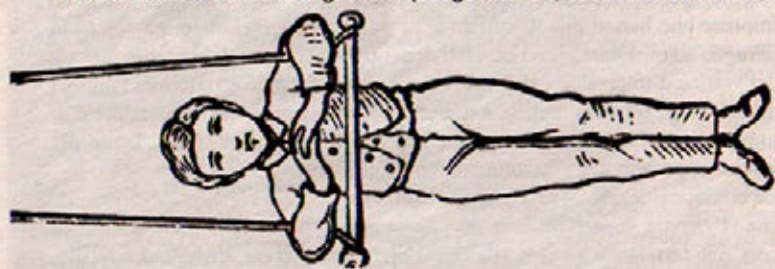
1) Appena entrato a lavorare in azienda, mi sono accorto della fiducia ed autonomia che mio padre ed i miei zii mi avevano accordato. La difficoltà più grande per me è quella di cercare di separare sempre gli aspetti di lavoro da quelli familiari: in azienda i rapporti padre-figlio si devono trasformare in rapporti professionali senza farsi coinvolgere dagli aspetti emotivi padre-figli. Altra difficoltà, soprattutto all'inizio, è stata quella di cercare il più possibile di parlare il loro linguaggio per far sì che quello che stavo facendo fosse compreso e condiviso da tutti.

2) La mia preoccupazione è quella di non essere all'altezza della fiducia accordatami. Il mio obiettivo è quello di far crescere ulteriormente l'azienda mantenendo inalterata

l'impronta che mio padre ed i miei zii hanno dato: azienda seria, fatta di persone serie ed umili, consapevoli che i rapporti umani sono fondamentali con tutti: collaboratori, dipendenti, clienti, fornitori, rappresentanti professionisti.

3) Un elemento essenziale, soprattutto nella fase iniziale, affinché un passaggio generazionale si compia positivamente, a mio avviso è rappresentato dall'umiltà: umiltà nel padre-imprenditore nel riconoscere se il proprio figlio ha le caratteristiche e spirito giusto per diventare un futuro imprenditore; umiltà nel figlio nel cercare di "partire dal basso" per conoscere a fondo la realtà dell'azienda, capire i punti di forza e quelli migliorabili, e di carpire e fare proprio ciò che ha permesso all'imprenditore-padre di avere successo.

4) Per me è importante la condivisione delle informazioni e di tutti i dati che un'azienda ha a disposizione: è necessaria quindi un'organizzazione del lavoro, in tutte le funzioni aziendali, tesa anche alla raccolta dei dati. Il poter disporre dei dati e poterli rielaborare in funzione delle varie esigenze e situazioni, aiuta l'imprenditore a fare delle simulazioni sulle scelte che dovrà prendere.



Master Loom

Mirko Gori, figlio

La scelta di non entrare nell'azienda tessile paterna è maturata attraverso gli anni e si è definita poco prima della conclusione degli studi universitari, in un ambiente familiare che non mi ha mai condizionato in un senso o nell'altro, lasciando a me la libertà di decidere sul mio futuro, e limitandosi a fornire, nella figura dei miei genitori, utili consigli e suggerimenti.

Le ragioni di maggior rilievo che hanno determinato questa scelta sono state da una parte la coscienza dell'oggettiva difficoltà d'investire ed operare nel settore tessile - abbigliamento, soprattutto in un'azienda di dimensioni medie quale quella di mio padre, in cui i costi fissi di struttura e quelli della manodopera hanno un'incidenza molto alta sul fatturato, ed allo stesso tempo le dimensioni

...non ricambio

aziendali e dei cicli produttivi non sono tali da permettere economie di scala e sui costi di approvvigionamento delle materie prime, il tutto in un mercato caratterizzato dalla concorrenza spietata da parte dei produttori dei Paesi Terzi, e dalla delocalizzazione.

Per altra parte mi sono anche convinto di non avere una formazione adeguata per gettarmi nella mischia, alla luce degli studi fatti, e considerata l'impossibilità di poter contare con continuità sul supporto formativo da parte di mio padre, ormai impegnato prevalentemente in nuove esperienze professionali. Laureatomi in Economia e Commercio ho compiuto così il tirocinio triennale, ed ho poi superato l'esame di stato per Dottore Commercialista, anche se durante questo periodo e successivamente mi sono occupato dell'amministrazione di una società che opera nel settore della ricerca e sviluppo di materiali tessili di nuova concezione tecnologica, con competenze nell'ambito della gestione amministrativa, in materia contabile, fiscale, contrattuale, e dei finanziamenti agevolati.

Al momento non esercito la libera professione, ed oltre all'attività di cui ho appena detto, da pochi mesi il mio maggior impegno è diventato quello relativo alla gestione di un'attività di banqueting, con l'organizzazione di ricevimenti, cerimonie, convegni e meeting all'interno degli spazi di una villa del Seicento.

IL TIRRENO

Prato

1° dicembre 2003

Un seminario sugli investimenti alternativi

Il Gruppo giovani imprenditori ha organizzato per oggi pomeriggio all'auditorium dell'Unione industriale (via Valentini, inizio ore 18) un seminario dal titolo: «Il distretto pratese: soluzioni di investimento alternative, un'ipotesi di lavoro e nuove regole per la gestione dei flussi finanziari nelle società di capitale».

Interverranno l'avvocato Claudio Grego, condirettore generale di Banca Esperia, che affronterà il tema «Le soluzioni di investimento alternative, i fondi immobiliari», Massimo De Marco, chief investment officer di Banca Esperia, Giancarlo Maestrini di Mediobanca, Pier Luigi Brogi di Bgs & Partners, studio di consulenza professionale. I lavori si chiuderanno alle 19,50.

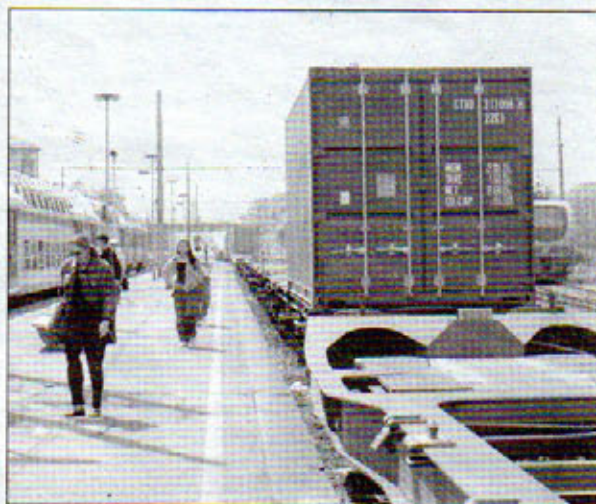
Cargo, ritardi scandalo

Lo scalo di Prato è l'«imbuto» d'Italia. I convogli carichi di merci rimangono fermi anche 30 giorni

PRATO — Ritardi, disservizi e merce «dimenticata» in fase di smistamento ferroviario.

«In questi giorni allo scalo cargo di Prato sta succedendo di tutto: ritardi superiori ai 30 giorni (addirittura di 45 per i convogli in arrivo dalla Svizzera), carri-merci fermi nonostante siano pronti per le rispettive destinazioni, o ancora ci sono treni partiti regolarmente da altre città bloccati qui, perché la stazione di Prato è saturata». La dura denuncia arriva da Cristofaro De Sanctis, coordinatore pratese del sindacato di categoria Fit della Cisl.

«La verità è che manca il perso-



nale e che vengono soppressi i turni di lavoro — spiega — ma la società Trenitalia, divisione Cargo, che più volte sollecitata dalle organizzazioni sindacali, si giustifica sostenendo che non si possono manovrare i carri-merci per cause tecniche e che i disservizi maggiori sono causati dalla

difficoltà di carico e scarico. Invece è l'azienda che porta avanti da tempo un'azione tesa a dismettere attività e impianti, riducendo l'offerta e il numero dei lavoratori impiegati e del personale sia di macchina che di manovra». Anche per questi motivi, i ferrovieri pratesi aderiranno al

RISCOSSIONI / San Paolo Imi Accorpate le esattorie

PRATO — Nuova società per San Paolo Imi. Si chiama Gest Line, ed è già attiva, il nuovo organismo per il business riscossioni del gruppo San Paolo Imi che accorpa le attività delle quattro società detenute a seguito delle acquisizioni del Banco di Napoli e del Gruppo Cardine: Sanpaolo riscossioni Genova, Sanpaolo riscossioni Prato, Esaban e GeRico. La nuova società, il cui amministratore delegato è Andrea Rigoni, opera sul territorio con nove concessioni nel nord est, nel centro nord, in Liguria e in Campania, per un bacino complessivo di circa 8 milioni di abitanti.

primo sciopero (della serie indetta dai sindacati confederati Filt-Fit-Uilt della Toscana) che si terrà mercoledì prossimo dalle 9.01 alle 16.59. La Fit-Cisl annuncia che: «Metterà in campo tutti gli sforzi possibili affinché venga rispettato il contratto nazionale di lavoro».



Mariella

**Sponsor
ufficiale
della
colazione**

Via Roma, 480
Tel. 0574/635722

Giovane industria Come investire?

PRATO — Il Gruppo giovani Imprenditori organizza con banca Esperia, Mediobanca e Bgs & Partners associati, domani, alle 18 presso l'auditorium dell'Unione industriale in via Valentini, un seminario dal titolo «Il distretto pratese: soluzioni di investimento alternative, un'ipotesi di lavoro e nuove regole per la gestione dei flussi finanziari nelle società di capitale».

■ **L'OPERAZIONE** / Cessione allo scalo di Torino. Resta pubblico il 23% della società

Aeroporto, il Comune vende un'«ala»

PRATO — La partecipazione del 29% del capitale sociale di **Aeroporto di Firenze Spa** (pari a 2.620.078 azioni) è stata ceduta alla società «Acquisizione Prima», società appositamente costituita dal raggruppamento formato da Sagat (Aeroporto di Torino), San Paolo Imi, e Tecno Holding, aggiudicatario della gara pubblica avviata all'inizio del 2002. I soci venditori sono il Comune di Firenze per il 15%, la Camera di commercio

di Firenze per il 4%, il Comune di Prato per il 9% e la Camera di commercio di Prato per l'1% del capitale della Società, che sono stati assistiti dagli advisor dello studio legale Norton Rose. La partecipazione dello scalo di Peretola, è stata trasferita ad «Acquisizione Prima» a fronte del pagamento di un prezzo di 11 euro per azione, corrispondente ad una valorizzazione complessiva della partecipazione in vendita pari quasi a 29 milioni di euro.



L'Idea Atelier...

via del Serraglio, 22 - Prato

LIQUIDA IL MAGAZZINO FINO AD ESAURIMENTO

Un'occasione per il Vostro Natale

-40% COMPLEMENTI

-50% MOBILI

L'altro scaffale



Mondadori Editore

Il principe e il povero

di Mark Twain

Fasto e sperpero, miseria e abbandono sono gli aspetti tragicamente contrastanti della vita inglese nella prima metà del sedicesimo secolo. Al sanguinario Enrico VIII succede Edoardo Tudor, ancora bambino, e da questo avvenimento storico Mark Twain prende lo spunto per rinnovare uno dei motivi ricorrenti nel patrimonio narrativo di ogni paese: la storia del sovrano e del suddito che si scambiano i ruoli.

Tom Canty ed Edoardo, nati nello stesso giorno, il primo in un miserabile tugurio, il secondo a palazzo, vivono gli "anni di apprendistato" l'uno nei panni dell'altro, il principe alle prese con stenti a cui è impreparato, il povero prigioniero di un lusso e di un potere che non ha mai conosciuto. Una fiaba a lieto fine che Twain costruisce con il suo solito humour e che è diventata un classico della letteratura americana.

54

GIUFFRÈ EDITORE

"Le operazioni straordinarie"

Profili civilistici giuslavoristici, fiscali contabili e valutativi
di Antonio Tamborrino
a cura di Fondazione Aristeia

In uno scenario economico e generale sempre più aperto alle influenze internazionali e in continua evoluzione, il ricorso alle operazioni straordinarie rappresenta una soluzione sempre più plausibile e frequente nel governo delle imprese e delle altre realtà aziendali. Oggi più di ieri, tali iniziative colgono la componente più dinamica, innovativa e, spesso, anche urgente della vita aziendale.

L'opera è articolata in sette sezioni. Le prime cinque sono dedicate alla presentazione e analisi delle singole tipologie di operazione straordinaria. La I sezione si occupa della trasformazione, la II della fusione, la III della scissione, la IV della cessione e il conferimento d'azienda. Per ragioni

di completezza, nella V sezione, si è voluto dar conto anche delle novità introdotte dal legislatore in materia di scioglimento e liquidazione delle società di capitali.

Ciascuna di queste sezioni è divisa in tre parti, dedicate all'illustrazione dei profili giuridici, contabili e fiscali della specifica operazione straordinaria.

Le ultime sezioni del volume (VI e VII) sviluppano due altri rilevanti aspetti delle operazioni straordinarie: la sorte dei rapporti di lavoro e gli approcci di valutazione o stima economica del capitale delle aziende coinvolte nell'operazione straordinaria.

I destinatari ideali dell'opera sono, da una parte, gli operatori d'impresa e i liberi professionisti e, dall'altra, gli studenti - a livello universitario o di specializzazione post-laurea - di corsi riguardanti l'economia aziendale in genere, la finanza straordinaria e la tecnica professionale.

FRANCO ANGELI EDITORE

Capitale e impresa alla luce delle recenti norme in materia fiscale, civilistica e finanziaria

A cura di: Pier Luigi Brogi, Maurizio Masi

Con il contributo di:

Sandro Bicocchi, Niccolò Bandoni

Il legame fra capitale e impresa è sempre stato oggetto dell'interesse di studiosi e operatori del settore, sia negli aspetti gestionali, che in quelli normativi civilistici e fiscali. Ed ancor più, in questo periodo di grande turbolenza finanziaria mondiale, dove anche per i numerosi scandali societari (nazionali ed esteri) i legislatori e le autorità di vigilanza sono stati spinti a rivedere le regole di funzionamento, ormai carenti o inadeguate, dei mercati finanziari. In questo quadro evolutivo, il presente lavoro ha come scopo quello di fare chiarezza sui recenti cambiamenti normativi (nazionali e comunitari) che hanno

investito il capitale e l'impresa nel suo complesso. Più specificamente, le tematiche trattate nei vari capitoli sono riconducibili alle seguenti aree: il capitale d'impresa, alla luce della riforma del diritto societario italiano e dell'armonizzazione contabile internazionale, con l'adozione dei principi contabili internazionali (IAS); il capitale umano dell'impresa, che rappresenta una delle principali risorse strategiche aziendali; il capitale d'impresa alla luce della riforma del diritto tributario italiano contenuta nel D.Lgs. n. 344/2003; il rapporto fra capitale di rischio e capitale di credito nelle imprese, alla luce dell'Accordo di Basilea del 2001 (Basilea II). Sicuramente, gli anni a venire saranno densi di cambiamenti che si riverbereranno anche sulla gestione delle imprese (soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, che rappresentano il principale tessuto dell'economia del nostro Paese) e la scelta di una adeguata struttura finanziaria aziendale sarà un elemento determinante per il successo e lo sviluppo di esse.

STRANIERI

CONFARTIGIANATO E PROVINCIA HANNO MESSO A PUNTO L'INIZIATIVA A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE

Una brochure in cinese e italiano, a stampa e sul web

E' in italiano e in cinese, ha le dimensioni di un opuscolo ma è consultabile anche via Internet. È la prima brochure bilingue a fornire una descrizione dettagliata di tutti i servizi presenti a Prato, con un occhio di riguardo soprattutto per le imprese straniere, e in particolar modo per quelle cinesi. A realizzarla è Confartigianato Prato, nell'ambito di un progetto comunitario promosso dalla Provincia di Prato, chiamato Net-Met. «Questa guida informativa - afferma il segretario di Confartigianato Prato, Pierluigi Galardini - rappresenta una pic-

cola ma concreta azione nei confronti della comunità straniera più numerosa che vive in città. L'integrazione è un processo lento, ma che deve essere governato, specie in una realtà nella quale il numero delle imprese cinesi è destinato ad aumentare. Si calcola che a Prato già ve ne siano 1700».

Una cifra significativa, secondo il segretario di Confartigianato Prato, destinata a tradursi in un fattore di ricchezza per il distretto tessile. «Pensiamo all'area del Macrolotto, dove maggiore è la concentrazione delle aziende che fanno

pronto moda: una presenza che può costituire un'opportunità per il nostro distretto, se vista nell'ottica di un allungamento della filiera e del controllo dei mercati dei consumi», aggiunge Galardini.

Nel libretto, di cui sono state stampate circa tremila copie, si possono trovare tutte le informazioni sulla normativa dei permessi di soggiorno, oppure nel caso specifico delle aziende, sugli strumenti per accedere al credito o sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.

Maria Lardara

— UNO STUDIO E UN PROGETTO FORMATIVO SUL TEMA DEL RICAMBIO ALLA GUIDA DELLE IMPRESE

Confronto-scontro tra generazioni

Lombardo "Dobbiamo conciliare vecchie e nuove potenzialità"

Quello del ricambio generazionale è un problema. Il Gruppo giovani dell'Unione industriale pratese ha provato a mettere a confronto due generazioni di imprenditori, capirne i limiti, studiarne le potenzialità.

«Abbiamo puntato l'attenzione sui vertici delle aziende e sul confronto tra le diverse generazioni - spiega il coordinatore del progetto Simone Guercini dell'Università di Firenze -. Ed è emerso che buona parte delle imprese si trova oggi a dover gestire per la prima volta il passaggio senior-junior. Si tratta di un percorso delicato - dice il docente - da preparare con cura e attuare con gradualità, ma anche di una buona oppor-

tunità per portare forze, idee e competenze nuove all'interno dell'azienda. A Prato resta molto forte il legame tra impresa e famiglia».

La fotografia illustra un sistema pratese fatto di padri fondatori dell'impresa (circa la metà di loro), con quaranta anni di esperienza lavorativa, diplomati e con un forte ruolo nell'area della produzione e in quella commerciale. I giovani invece sono quasi sempre figli del titolare, spesso laureati, con un'età fra i 26 e i 35 anni (il 75% dei casi); un terzo di loro ha fatto altre esperienze di lavoro prima di arrivare sul ponte di comando dell'azienda di famiglia. Soltanto l'8% si occupa della produzione, mentre quasi la metà è impe-



Il Gruppo giovani imprenditori

gnata nell'area commerciale e nel marketing.

Il presidente del Gruppo giovani imprenditori Giulio Lombardo (anche lui partecipante come imprenditore al progetto Sirgi insieme a Sara Dell'Orco, Gaia Gualtieri, Alessandro Cartei, Matteo Cecchi e Marco Millotti)

ha sottolineato come per il distretto pratese sia «ormai indispensabile riuscire a conciliare le forti competenze tecniche acquisite dalle imprese in questi decenni con un'organizzazione moderna e la motivazione delle nuove generazioni. Questo vale per le imprese - ha spiegato Lombardo - ma vale soprattutto per il distretto, dove c'è bisogno che una parte del vecchio sistema, ormai non più rappresentativo, lasci il posto a nuovi progetti e nuove energie». Pier Luigi Brogi, commercialista della Bgs e Partners e docente universitario, autore per le edizioni di Franco Angeli di «Capitale e impresa», ha espresso un grande ottimismo nei confronti delle nuove generazioni che si apprestano a raccogliere il testimone dai loro padri alla guida delle aziende tessili del distretto pratese. «I giovani di oggi sono molto preparati, hanno avuto una formazione che i loro padri non si erano potuti permettere - conclude -, ma da loro hanno ereditato lo spirito giusto per fare impresa». (f.m.)

— UNIVERSITÀ —

Ci sono toghe nuove in città

A realizzare il capo che indosseranno i docenti l'Unione industriale e l'Auser

E' stata la nomina di otto neo dottori in marketing del tessuto e dell'abbigliamento, tenuti giovedì 2 dicembre nell'aula magna del polo universitario pratese, l'occasione per presentare alla stampa e alla cittadinanza le nuove toghe dei docenti dell'Università cittadina. Durante la nomina dei futuri manager del settore tessile il preside della facoltà di Economia dell'Università di Firenze, Giampiero Nigro, ha ringraziato l'Unione industriale pratese e l'associazione Auser per la realizzazione di queste.

«La richiesta - spiega il professor Nigro - fu fatta da noi all'allora presidente dell'unione industriale Mario Maselli nella primavera dello scorso anno, in virtù anche dell'ottima collaborazione che da sempre vi è tra l'istituzione universitaria e il mondo industriale pratese. Il presidente Maselli decise così di mettere a disposizione i tes-

suti e di incaricare del confezionamento l'associazione benefica Auser presieduta da Francesco Arena, che a sua volta dispone di alcune «sartorie della solidarietà». E proprio da una di queste, la sartoria Filo d'argento di Iolo, sono state create

I proventi donati in beneficenza

le toghe che dal 2 dicembre in poi indosseranno i docenti del polo cittadino per le celebrazioni ufficiali. Infine, per concludere un'operazione che ha visto collaborare questi enti, la somma che l'Unione avrebbe dovuto versare all'Auser è stata da questa donata all'Associazione per la lotta ai

tumori. «Non si può che essere soddisfatti dei risultati ottenuti - conclude il preside Nigro - i quali sottolineano ancora una volta, i rapporti di stima e d'intesa, questa volta votati anche alla beneficenza, esistenti tra il mondo universitario e l'Unione industriale».

Crediti di imposta ovvero come navigare nella cessione

di Pier Luigi Brogi * Ordine di Prato

Professione



Nel disegno di legge sulla semplificazione degli adempimenti tributari del 28 luglio 1995 si è affrontata la tematica relativa alla cedibilità del credito tributario per imposte sui redditi. Le nuove disposizioni concernenti tale aspetto sono confluite negli articoli 15 e 16 del suddetto DDL cercando, così, di rendere definitivamente e pienamente legittima ogni operazione di cessione relativa a crediti per imposte dirette. Le cessioni di crediti, soprattutto Irpeg-Ilor, sono state, finora, effettuate con la notifica della cessione al Fisco. Qualche organo periferico dell'Amministrazione finanziaria ha notificato atti in cui rilevava di non accettare la cessione perché non prevista dalla legge. In altri casi, invece, non vi era stato nessun rifiuto della cessione e la pratica ha avuto il suo naturale svolgimento. Va tenuto presente, però, che il cessionario non diventava a titolo pieno creditore dell'Erario, ma attendeva il rimborso in luogo del cedente.

Le nuove regole contenute nella cosiddetta Manovra Fantozzi sono, invece, rivoluzionarie su questo punto. L'art. 15 del DDL di semplificazione regola le cessioni di crediti in generale e riconosce, in particolare, la cedibilità dei crediti Irpef, Irpeg e Ilor. Tale articolo richiama il D.P.R. 602/73 sulla riscossione e vi apporta alcune modificazioni. Vengono aggiunte, in particolare, alcune precisazioni al comma 1 dell'art. 42 (esecuzione del rimborso) del predetto D.P.R.: la

norma originaria afferma che l'ufficio delle imposte deve dare avviso del disposto rimborso al contribuente; il nuovo art. 42 vi aggiunge che tale avviso deve essere assolto anche nei confronti del cessionario, nei casi previsti dall'art. 43-bis.

L'art. 15 del DDL di cui trattasi prevede, infatti, dopo l'art. 43 (recupero di somme erroneamente rimborsate) il nuovo art. 43-bis (cessione dei crediti d'imposta) il cui dettato è così schematizzabile:

A) anche alle cessioni dei crediti chiesti a rimborso nella dichiarazione dei redditi si applicano le disposizioni degli artt. 69 e 70 del R.D. 2440/1923; B) al cessionario, che subentra nel diritto al rimborso, spettano gli interessi per intero, e cioè sin da quando sono maturati sul credito stesso;

C) se vi è stato un indebito rimborso, il cessionario risponde in solido con il contribuente/cedente per le somme indebitamente rimborsate. Perché ciò accada, è però, necessario che l'atto con il quale il Fisco procede al recupero delle somme sia notificato anche al cessionario. La norma non chiarisce, comunque, se al cessionario sia da notificare anche l'avviso di accertamento;

D) la cessione va notificata sia all'ufficio delle entrate o al Centro di servizio, sia al concessionario della riscossione presso il quale è tenuto il conto fiscale (art. 78, commi 28 e seguenti, L. 30/12/1991 n. 413).

La cessione non comporta la successione del cessionario nel

rapporto tributario del cedente, ma solo la sostituzione di un soggetto ad un altro ai fini della percezione del rimborso ceduto. L'ultimo comma dell'art. 15 del DDL di semplificazione fiscale (28 luglio 1995) prevede che le vecchie cessioni dei crediti siano riconosciute efficaci nei confronti dell'Amministrazione finanziaria, a condizione che venga rinnovata la notifica all'ufficio delle entrate o al Centro di servizio e al concessionario della riscossione (comma 3 dell'art. 43-bis D.P.R. 602/73).

Possono essere ceduti tutti i crediti risultanti dalle dichiarazioni dei redditi (anche dalle vecchie dichiarazioni). Le cessioni sono, comunque, prive di effetti se, alla data in cui viene effettuato il rinnovo della notifica, sono già stati emessi gli ordini di pagamento.

Diversa, invece, è la disciplina contenuta nell'articolo 16 del disegno di legge (cessione di crediti d'imposta nell'ambito del gruppo). L'art. 43-ter del D.P.R. 600/73 (cessione delle eccedenze nell'ambito del gruppo) è così strutturato:

A) così come si ha l'Iva di gruppo, qui vengono presi in considerazione l'Irpeg e l'Ilor di gruppo. I crediti Irpeg ed Ilor, risultanti dalla dichiarazione dei redditi delle società o enti appartenenti ad un gruppo possono essere ceduti, in tutto od in parte, ad una o più società o all'ente dello stesso gruppo senza l'osservanza delle formalità di cui agli articoli 69 e 70 R.D. 2440/23. Le disposizioni dell'art. 43-ter sull'Irpeg e l'Ilor di gruppo >>