

Economia

Gas, sfida al fondo Dea tra censure al passato e azioni di responsabilità

Il concordato preventivo mantiene l'azienda alla famiglia Grotto

20

In milioni di euro, il valore dei crediti chirografari restituiti dalla proposta di concordato di Grotto spa

34

In milioni di euro, il valore dei crediti acquistati dai fondi di Dea Capital, il 56% dei crediti chirografari

VENEZIA Gas, sfida a Dea con il nuovo concordato preventivo. Tra censure e azioni di responsabilità alle gestioni alle precedenti. È il quadro che esce dalle 95 pagine della proposta di concordato in continuità per Grotto Spa, presentato al Tribunale di Vicenza dagli avvocati Federico Casa, Fabio Sebastiano e Paolo Dal Soglio, con cui l'azienda della moda della famiglia Grotto tenta di chiudere una crisi di nove anni. Prevista con il mantenimento della continuità aziendale, e restituendo così 36 milioni ai creditori sul totale dei 77 di passivo concordatario. E in particolare per un terzo i 62 milioni di crediti chirografari (53 quelli bancari, altri 7 dei fornitori), 20,4 milioni pagati nel 2024.

Senza ricorrere a trasformazioni di crediti in strumenti di capitale, come previsto nel precedente piano, presentato il 17 ottobre 2019 da Angelo Rodolfi, il manager che già aveva impostato il salvataggio di Pasta Zara, che avrebbe consegnato l'azienda, in tandem con Amco (la Sga che ha ereditato 12 milioni di euro delle ex popolari venete) a Dea Capital, e in particolare al fondo di riconversione delle aziende in crisi che aveva acquistato a fine 2017 34 milioni di crediti bancari, e ha la parola decisiva sul salvataggio, avendo il 56% dei crediti chirografari.

Il terzo tentativo di salvataggio, dopo l'accordo saltato nel giugno 2019 e il concordato Rodolfi sconfessato dall'azienda con la nomina, due giorni dopo, di Cristiano Eberle ad amministratore unico, prevede di tirar fuori dalla crisi la storica griffe vicentina del Denim, approfondendo i risultati operati-

vi del 2019, che ha comunque registrato un valore della produzione per 39 milioni e prodotto 3,9 milioni di cassa, in miglioramento rispetto al piano Rodolfi. Da lì il piano prevede di aumentare i ricavi del 3,5% anno su anno dal 2021, e del 10% in particolare sull'online. Risultato: il valore della produzione scende dai 42,3 milioni del 2019 ai 34 del 2020, per risalire poi però a 36 nel 2021 e di lì a 39 nel 2024.

Sul fronte costi, il piano pre-

vede un severo taglio di oltre 7 milioni di euro tra 2019 e 2020, passando da 23 a 15,6 milioni, per salire poi ai 19 milioni per anno. Ciò con la selezione dei clienti, la chiusura della produzione interna, il taglio delle consulenze, la chiusura delle controllate in Giappone e Spagna nel 2020, e il controllo diretto del mercato spagnolo, con ricavi dimezzati.

A ciò il piano di concordato aggiunge vendite immobiliari per 13 milioni di euro, tra ap-

partamenti e terreni, da cedere nel 2021, e la sede centrale di Chiuppano, data per ceduta nel 2023; si aggiunge poi la vendita delle giacenze di magazzino per 7 milioni di euro.

Il risultato prevede di produrre i 35,8 milioni di euro per pagare i creditori, oltre che con le disponibilità iniziali di cassa per 4,6 milioni, per 21 milioni con i flussi di cassa operativi e per 12,6 milioni con le vendite straordinarie, chiudendo il piano nel 2024 con una cassa positiva finale di 2,3 milioni di euro.

Fin qui i numeri. Di un piano immaginato prima che tutto fosse sconvolto dal ciclone coronavirus. Ma i redattori fanno capire che il piano tiene, sulla base dello stress test realizzato dall'advisor finanziario Riccardo Bonivento, con quattro scenari.

Dura infine è la proposta concordataria con le precedenti gestioni. Il piano mette nero su bianco che Grotto spa «intende promuovere un'azione sociale di responsabilità nei confronti dell'ex amministratore delegato Enrico Acciai», arrivato a fine 2015, per un piano di rilancio che prevedeva di far salire i ricavi da 85 a 120 milioni in sei anni. E la relazione annuncia anche «valutazioni su inadempimenti nella predisposizione del piano» su Rodolfi, sui quei 7 milioni di giacenza di magazzino «sicuramente già pre-

sente e che l'ingegner Rodolfi non aveva in alcun modo valorizzato». Senza contare la censura per i 3 milioni di euro pagati a consulenti nei primi piani di ristrutturazione: «In considerazione dell'esito - è la chiosa - non v'è dubbio che l'organo amministrativo avrebbe dovuto essere molto più accorto».

Il quadro finale è, per i professionisti che l'anno redatto, una proposta migliorativa per i creditori, che aumenta da 31 a 36 i milioni per pagare i debiti e riduce il più possibile gli esuberanti di personale, conservando 98 dei 108 addetti. E che mantiene sul territorio la testa e la proprietà dell'azienda, evitando i rischi di vendita. «Grotto è in grado di proseguire l'intervento di ristrutturazione aziendale in corso, mantenendo la gestione diretta dell'attività di impresa», si legge nel piano.

A questo punto, una sfida diretta a Dea? «La proposta mantiene la continuità aziendale, salva il più possibile il lavoro ed è migliorativa per i creditori», taglia corto l'avvocato Sebastiano. Resta tuttavia da vedere se il fondo, con il suo voto decisivo, si riterrà soddisfatto dal piano che restituisce parte dei crediti e lascia la società agli attuali proprietari. Piano che lascia al fondo la responsabilità di un no che farebbe saltare tutto e di avanzare al tribunale un'offerta alternativa migliore per i creditori. L'esito è aperto, guardando a quanto successo con il primo piano di rilancio con l'intervento di un investitore esterno, non andato in porto a giugno 2019, ma su cui c'era un'intesa, e che, come si legge nell'attuale piano concordatario, «prevedeva la cessione del controllo della società all'investitore e a Dea»; e sul piano Rodolfi, in cui, secondo indiscrezioni, Dea avrebbe comunque espresso un mancato gradimento.

Federico Nicoletti
© RIPRODUZIONE RISERVATA



In vendita La sede centrale di Gas, a Chiuppano, anch'essa in vendita

La vicenda

● È stato presentato al Tribunale di Vicenza la proposta di concordato in continuità di Grotto spa, la società che gestisce il noto marchio della moda Gas Jeans.

● Finita in crisi a seguito della crisi del 2008, dopo vari piani di ristrutturazione, l'ultimo piano concordatario prevede di restituire ai creditori chirografari una quota del 33% e di mantenere la proprietà alla famiglia Grotto, a differenza degli ultimi due piani concordatari. Secondo gli stress test lo schema tiene nonostante il pesante clima di crisi

L'intervento

Pmi, contro i rischi della ripartenza a debito fusioni e veicoli per sostenere il capitale

L'accostamento tra crisi d'impresa e patologia umana è spesso usato per spiegare gli stati di difficoltà di un'impresa e individuare strumenti di prevenzione e cura che evitino le situazioni di non ritorno. La morte dell'impresa è la distruzione del suo valore economico; e come nelle vicende umane, crea effetti enormi sugli attori che la circondano e beneficiano della sua attività, i cosiddetti stakeholder. Il pensiero immediato va ai lavoratori, dietro a ciascuno dei quali c'è una famiglia. Il rilievo sociale è visibile poi in altri aspetti economico-finanziari rilevanti, visto che i lavoratori producono consumi, contributi previdenziali e incassi fiscali. Ma gli effetti della dissoluzione imprenditoriale si riverberano anche sull'indotto, le controparti economiche a monte e a valle dell'impresa, influenzate dalla sua attività.

Anche i più lontani dal mondo delle imprese hanno percezione, in questi giorni di chiusura e clausure, dell'importanza di questa catena del valore e degli effetti dirompenti del lockdown. E non deve ingannare l'idea che le conseguenze negative siano confinate in comparti: le interrelazioni delle economie moderne creano effetti negativi ben oltre i contesti settoriali e, nel medio periodo, possono toccare anche gli ambiti considerati protetti.

Per quanto detto è evidente la necessità di un ritorno alla piena operatività del mondo imprenditoriale in tempi stretti, pur sapendo che l'errore in una valutazione che oscilla tra salute ed economia potrebbe portare a nuovi

blocchi. Così com'è evidente il problema che la ripresa in un contesto globalizzato si fonda sul ripristino di normali rapporti commerciali con i partner esteri, a loro volta alle prese con scambi interni attenuati se non identicamente bloccati.

La domanda è come si possa sanare la malattia delle imprese indotta dal Coronavirus. Sono di questi giorni le discussioni nazionali e comunitarie sugli strumenti di sostegno. Potranno arrivare risorse per ridurre i costi di mantenimento nella fase di chiusura, principalmente integrazioni salariali e rinvii dei versamenti contributivi e fiscali. Ma l'attenzione deve andare sulle scelte per sostenere le aziende nella ripartenza e contenere le conseguenze di un anno di risultati negativi per molte di loro, favorendo il ritorno alla normalità negli esercizi successivi.

È fondamentale chiedersi: su quale tessuto economico si innesterebbero queste iniziative? La nostra economia poggia in prevalenza su piccole e medie imprese cronicamente affette da nanismo finanziario, una elevata fragilità della struttura finanziaria con forte dipendenza bancaria, che ne mette in discussione la continuità in congiunture negative.

Stiamo imparando che il Covid19 agisce in modo pesante sui soggetti più deboli, come anziani e pazienti cronici. La trasposizione alle imprese è facile. In un tessuto economico malato d'indebitamento, lo choc da Coronavirus ha avuto un impatto molto più forte rispetto ad altre realtà europee e si è

sovrapposto alle croniche debolezze finanziarie.

Se la diagnosi è corretta, bisogna tenerne conto nella scelta della cura. Sappiamo che gli interventi saranno basati su iniezioni di risorse finanziarie veicolate dalle banche e garantite dallo Stato. Ciò comporterà un aumento dell'indebitamento, portando i ratio patrimoniali a livelli non coerenti rispetto al mantenimento dei rating.

Senza correttivi, le scelte di oggi incideranno in modo decisivo sul recupero delle aziende, soprattutto sulla capacità di rimborsare i debiti. Anche nei casi in cui la ripartenza fosse possibile, lo scenario di medio periodo potrebbe essere il definitivo indebolimento del paziente-azienda, appesantito dagli impegni e incapace di fare nuovi investimenti, sottoposto al rischio default o, al meglio, di acquisizione ostile.

Non potendo ipotizzare contributi a fondo perduto se non marginali dallo Stato, pesantemente gravato dal suo indebitamento, l'auspicio è che si introducano, anche per approssimazioni successive nel tempo, forme di diluizione del debito compatibili con il sistema e, nel contempo, si favorisca lo sviluppo di veicoli sotto l'egida statale operanti sul capitale delle Pmi, con fini di supporto a lungo termine.

La politica e la classe imprenditoriale dovranno favorire la crescita dimensionale delle aziende con le aggregazioni, per costruire le basi con cui il nostro tessuto economico raggiunga una solidità tale, da poter fronteggiare con l'energia di un gigante i virus che potranno contagiare in ogni tempo la congiuntura economica mondiale.

Gianfranco Peracini
Partner Studio Cortellazzo Soatto

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il convegno

Smart working, aumenta in modo esponenziale il livello di stress correlato al lavoro

PADOVA (e.f.) Il clima di tensione generale, e la necessità di adottare lo smartworking stanno causando non pochi problemi alle aziende e ai loro collaboratori. A dimostrarlo sarebbe l'aumento spropositato di accessi alla piattaforma «Informazione fiduciosa», un portale dedicato all'ascolto attivo dei lavoratori, che dall'inizio del lockdown dovuto all'epidemia di Covid-19, ha registrato una crescita di richieste pari al 400% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Orientata all'individuazione di soluzioni per raggiungere il benessere organizzativo, la piattaforma sta ricevendo continue manifestazioni di stress lavoro-correlato. Il tema è emerso durante la videoconferenza dedicata a pregi e difetti dello smartworking, organizzata dagli Avvocati tributaristi del Veneto. In sostanza, il passaggio alla gestione on-line di riunioni e scambi tra lavoratori, appare tutt'altro che semplice, nonostante la tecnologia offra opportunità di maggiore autonomia nell'organizzazione del lavoro. E proprio qui sta l'inghippo: «Se impariamo ad usare questi strumenti trarremo benefici, altrimenti ne diventeremo schiavi - ha detto lo psicologo del lavoro Alessandro De Carlo -. E necessario programmare il lavoro con precisione: si rischia di lavorare ancora di più, senza confini tra tempo libero e impegni lavorativi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA