

**FRANCO TOSI MECCANICA S.p.A.
in Amministrazione Straordinaria.**

**Programma ai sensi dell'art. 27, secondo comma, lettera
a) del D.Lgs. 270/1999**

**COMMISSARIO STRAORDINARIO
Dott. Andrea Lolli**



Franco Tosi Meccanica Spa

In Amministrazione Straordinaria

Sede Legale e Operativa
Piazza Monumento 12
20025 Legnano (Mi) Italia

Tel: +39.0331.522111
Fax: +39.0331.522057
Telex: 330661

C.F. n. 02560670123
P.I. n. 13209170151
C.C.I.A.A. (REA) Milano n. 1618202

Iscrizione al Registro
delle Imprese di Milano
n. 223869/2000

Capitale Sociale

Euro 31.005.518,00 i.v.

INDICE

1.	INTRODUZIONE.....	1
1.1.	LA SCELTA DELLA TIPOLOGIA DEL PROGRAMMA.....	1
1.2	CENNI STORICI SULLA SOCIETA' FTM.....	3
1.3	ATTIVITA' E STRUTTURA ORGANIZZATIVA DELL'IMPRESA.....	4
1.3.1	L'oggetto sociale.....	4
1.3.2	Le attività della Società.....	5
1.3.3.	L'assetto organizzativo.....	7
1.3.4	I livelli occupazionali.....	9
1.4	IL PROFILO SOCIETARIO DEL GRUPPO.....	11
1.4.1	Principali azionisti e composizione degli organi sociali al 25/07/2013.....	11
1.4.2	La società controllata Franco Tosi Turbine India Ltd.....	11
2.	LA PROCEDURA DI AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA IN FTM.....	13
2.1	LA FASE GIUDIZIALE.....	13
2.2	LA FASE INIZIALE DELL'AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA.....	15
2.3	LA FASE SOTTO L'EGIDA DEL COMMISSARIO STRAORDINARIO.....	16
2.3.1	L'attività funzionale al possibile affitto del ramo di azienda.....	18
2.3.2	La nomina dei consulenti strategici.....	18
2.3.3.	L'accertamento dello stato passivo.....	20
3.	CAUSE DELL'INSOLVENZA.....	21
3.1	ANALISI DEGLI ANDAMENTI ECONOMICI E FINANZIARI DELL'AZIENDA NEGLI ULTIMI 4 ESERCIZI.....	21
3.2	L'INDEBITAMENTO DELLA SOCIETA' AL MOMENTO DELLA AMMISSIONE ALLA A.S.....	24
3.3.	LE CAUSE DELLA CRISI AZIENDALE.....	27
3.4	PROSPETTIVE E MODALITA' DI RECUPERO DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO.....	33
3.5	L'IPOTESI DELL'AFFITTO DI AZIENDA.....	35
4.	IL PERIMETRO DEL RAMO DI AZIENDA (“CORE”) OGGETTO DI CESSIONE.....	37
4.1	CRITERI DI DEFINIZIONE DEL PERIMETRO DEL RAMO DI AZIENDA OGGETTO DI CESSIONE.....	37
4.2	ELENCO E DESCRIZIONE DELLE COMMESSE OGGETTO DI CESSIONE CON IL RAMO DI AZIENDA CORE.....	41
4.3	ELENCO E DESCRIZIONE DEGLI ALTRI ASSETS OGGETTO DI CESSIONE CON IL RAMO DI AZIENDA CORE.....	72

4.4.	IL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO DEL RAMO DI AZIENDA CORE.....	76
4.4.1	Criteri di redazione del Piano Economico e Finanziario.....	76
4.4.2	Le previsioni economiche del Ramo di Azienda Core.....	78
4.4.3	Le previsioni finanziarie del Ramo di Azienda Core.....	88
4.5	LA VALUTAZIONE DEL RAMO DI AZIENDA OGGETTO DEL PROGRAMMA DI CESSIONE.....	93
5.	FLUSSI DI CASSA PREVISTI NEL PERIODO ANTECEDENTE LA CESSIONE DEL RAMO DI AZIENDA CORE E MODALITA' DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO.....	96
5.1	LE NECESSITA' FINANZIARIE DELLA SOCIETA'.....	96
5.2	L'ATTIVAZIONE DELLA GARANZIA DEL TESORO.....	99
6.	LA SITUAZIONE PATRIMONIALE DELLA PROCEDURA.....	102
6.1	L'ATTIVO DELLA PROCEDURA.....	102
6.2	IL PASSIVO DELLA PROCEDURA.....	122
6.3	GLI ACCERTAMENTI FISCALI.....	124
7.	GLI ONERI DELLA PROCEDURA.....	128
8.	LE MODALITA' DI CESSIONE E LE PREVISIONI IN ORDINE ALLA SODDISFAZIONE DEI CREDITORI.....	134
9.	RISERVA DI INTEGRAZIONE.....	138
10.	CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.....	139

1. INTRODUZIONE

1.1 LA SCELTA DELLA TIPOLOGIA DEL PROGRAMMA

In data 29 maggio 2013 il Consiglio di Amministrazione della società **FRANCO TOSI MECCANICA S.p.A.** C.F. 02560670123 con sede legale in Legnano, P.zza Monumento 12 ha presentato domanda di Concordato Preventivo (**Ail. 1**) ai sensi dell'art.161 6° comma della Legge Fallimentare, al Tribunale di Milano Sezione Fallimentare che ne ha dichiarato l'inammissibilità in data 26 giugno 2013.

In data 24 luglio 2013 lo stesso Tribunale di Milano ha altresì accertato lo stato di insolvenza della società ai sensi degli art. 2,3,8 del d.lgs. 270/99 e ha nominato l'avv. Gian Paolo Barazzoni Commissario Giudiziale (**Ail. 2**).

Il C.G. in data 31 luglio 2013 ha presentato istanza al Tribunale di Milano per essere autorizzato a indire una gara avente ad oggetto l'affitto della azienda produttiva FRANCO TOSI MECCANICA S.p.A.

In data 26 settembre 2013 il Tribunale di Milano ha dichiarato aperta la procedura di Amministrazione Straordinaria (la "**A.S.**") (**Ail. 3**).

In data 16 ottobre il Ministro dello Sviluppo Economico ha nominato il sottoscritto Andrea Lolli quale Commissario Straordinario (il "**C.S.**" o "**lo scrivente Commissario**") della Società FRANCO TOSI MECCANICA S.p.A. in A.S. (la "**FTM**" o "**la Società**").

In data 27 novembre 2013, su richiesta dello scrivente Commissario veniva disposta dal Ministero la proroga per la presentazione del Programma della Società sino al 26 gennaio 2014.

All'atto del suo insediamento e dall'analisi della documentazione disponibile, lo scrivente Commissario, valutato il disimpegno da tempo operato dal socio di riferimento nel sostenere la Società ora in amministrazione straordinaria (come

meglio illustrato nel successivo paragrafo 3), ha ritenuto non praticabile l'ipotesi di adozione di un programma di ristrutturazione e ha dunque ritenuto di optare per un programma di cessione dei complessi aziendali. Come già rappresentato nella nota informativa del 9 gennaio 2014 (**All. 4**), nel corso della c.d. fase di osservazione e data la cronica carenza di liquidità della Società e le esigenze di sostegno correlate alla necessità di linee di firma indispensabili per la prosecuzione dell'attività di impresa, si è dato corso ad un procedimento selettivo di un eventuale affittuario del ramo di azienda al fine di trovare una pronta soluzione alle predette problematiche.

L'iter selettivo non veniva compiutamente svolto nella fase di osservazione sicchè lo scrivente Commissario ha dovuto altresì verificare la percorribilità di tale sviluppo della procedura alla luce del mutato quadro normativo di riferimento, riscontrando tutte le problematiche meglio descritte nella suddetta nota informativa (e comunque riportate per completezza nel successivo paragrafo 2.3.1).

Allo stato, considerata la prossimità di scadenza del termine, così come prorogato ai sensi dell'art. 54, d.lgs. 270/99, per il deposito del programma, si provvede nei termini al suddetto adempimento, riservandosi eventuali modificazioni e/o integrazioni del Programma anche ad esito del riscontro atteso rispetto alla nota informativa resa dallo scrivente in data 9 gennaio 2014.

Preme evidenziare come in data successiva al deposito del programma (e precisamente in data 7 febbraio 2014) il Ministero dello Sviluppo Economico ha fornito allo scrivente Commissario Straordinario un riscontro alla suddetta nota informativa, evidenziando l'opportunità di predisporre ogni atto necessario e/o utile all'avvio della vendita nel tempo più celere possibile (**ALL. 3 bis**).

1.2 CENNI STORICI SULLA SOCIETÀ FTM

FTM è un'importante e storica società italiana attiva nel mercato mondiale degli impianti destinati alla produzione di energia e in particolare nel campo delle turbine a vapore e idrauliche e nelle apparecchiature di scambio termico.

Fondata da Franco Tosi nel 1881 inizia la produzione di motori a vapore e caldaie utilizzate per la produzione di energia in particolare nel settore tessile.

Agli inizi del 1900 sviluppa una propria tecnologia nel campo delle turbine a vapore e si impone sul mercato nazionale ed internazionale .

Nel dopoguerra in collaborazione con Westinghouse Electric estende la sua attività nel campo delle turbine di media e grande potenza partecipando con un ruolo centrale alla ricostruzione del sistema elettrico nazionale e estendendo la propria attività sui mercati dei Paesi in via di sviluppo.

Nel 1990 Franco Tosi aveva consegnato oltre 1000 turbine a vapore partecipando alla installazione di impianti di produzione di energia per un totale 75.000 MW di potenza installata.

La Società è posseduta dalla famiglia Tosi fino al 1968 quando Italmobiliare assume il controllo della Franco Tosi e sviluppa la sua attività in campo nazionale ed internazionale portandola al sua massima espansione.

Nel 1991 la Franco Tosi è rilevata da Finmeccanica e fusa con Ansaldo Componenti per dare vita ad Ansaldo Energia e continua a sviluppare la propria tecnologia anche in collaborazione con altri produttori.

Nel 2000 Ansaldo Energia viene scorporata e i rami d'azienda della ex- Franco Tosi (ad eccezione delle caldaie) vengono trasferiti alla nuova società "Franco Tosi Meccanica S.p.A." che, a sua volta, viene ceduta alla Casti s.p.a., società facente capo alla famiglia Castiglioni.

La nuova società rinnova gli accordi con la Westinghouse Siemens e mantiene la sua attività in campo nazionale ed internazionale.



Nel 2008 il 75% del capitale sociale viene rilevato dalla società di diritto olandese Gammon Holding BV (di seguito "Gammon"), società interamente partecipata da Gammon India Limited (a sua volta quotata alla Borsa di Mumbai) e attiva nel campo dell'ingegneria, delle costruzioni e delle infrastrutture.

Attualmente il capitale sociale è ripartito fra Gammon che ne detiene l'83,9355%, Casti S.p.A. che detiene il 15,7989% e Gianfranco Castiglioni che detiene lo 0.2656%.

1.3 ATTIVITÀ E STRUTTURA ORGANIZZATIVA DELL'IMPRESA

1.3.1. L'oggetto sociale

L'oggetto della Società è *"l'esercizio in Italia e all'estero sia direttamente che indirettamente, di attività industriali e commerciali, di progettazione, di produzione meccaniche, di lavorazione con processo "lost foam" di prodotti in alluminio di componentistica delle più varie specie, di fornitura, di montaggio, di avviamento e di service nel settore dei beni durevoli ivi inclusi quelli per la produzione e la generazione di energia oltre alla realizzazione di tutte le opere connesse con le attività di cui sopra con espressa esclusione di ogni progetto in contrasto con la legge 23 novembre 1939 n. 1815. La società potrà concedere e ricevere in licenza brevetti, marchi, procedimenti tecnici, programmi e tecnologie e compiere tutte le operazioni immobiliari, mobiliari, commerciali, industriali, finanziarie e bancarie e le altre attività che risulteranno necessarie o utili per il conseguimento degli scopi sociali.*

La società potrà, inoltre, assumere o cedere, ma non ai fini di collocamento, partecipazioni ed interessenze in altre società, enti o imprese sia italiane che straniere costituite o costituende, aventi oggetto analogo, affine, complementare o collegato al proprio o a quello della società alle quali partecipa e potrà prestare garanzie reali e/o personali per obbligazioni sia proprie che di terzi ed in particolare fidejussioni. Con la precisazione che tutte le attività qualificate dalla legge come finanziarie non saranno svolte nei confronti del pubblico.



1.3.2 Le attività della Società

Le attività in essere al momento della ammissione alla A.S. erano riconducibili a due diverse aree:

- **Area “Commesse di Progetto”** che opera nel mercato delle commesse per la progettazione, realizzazione , messa in opera , avviamento e messa a regime di impianti per la produzione di energia;
- **Area “Commesse di Service”** che fornisce ai clienti i servizi di diagnostica, di manutenzione, di revisioni parziale e di riabilitazione di impianti, comprensivi anche della fornitura di ricambistica e dei relativi interventi.

La Società al momento dell’ammissione alla A.S., nell’Area Commesse di Progetto, gestiva varie commesse di cui le principali erano:

- **In Nicaragua:**
 1. Contratto: “**Centro America**”
 - Cliente: ENEL Nicaragua
 - Valore iniziale del contratto: 16,9 milioni di euro
 - Stato del contratto: fase iniziale caratterizzata da forte ritardo con ripetute sollecitazioni da parte del cliente che ha richiesto l’escussione delle fidejussioni a garanzia delle condizioni contrattuali per 2,5milioni di euro relativamente al Performance Bond;
 2. Contratto: “**Santa Barbara**”
 - Cliente: ENEL Nicaragua
 - Valore iniziale del contratto: 22,8 milioni di euro
 - Stato del contratto: fase iniziale caratterizzata da forte ritardo con ripetute sollecitazioni da parte del cliente che ha richiesto l’escussione delle fidejussioni a garanzia delle condizioni contrattuali per 3,4 milioni di euro relativamente al Performance Bond;

Per entrambi i contratti si sta valutando l’interesse a proseguire nel contratto in essere o a rinegoziare un addendum o la sottoscrizione di un nuovo contratto

- **In Congo:**

1. Contratto “**Inga 12**”:

- Cliente: SNEL Congo
- Valore iniziale del contratto: 14,4 milioni di euro
- Stato del contratto: la commessa è nella fase finale con completamento lavori e con un claim di 2,2 milioni di euro in fase avanzate di negoziazione con il Committente.

2. Contratto “**Inga 14**”:

- Cliente: SNEL Congo
- Valore iniziale del contratto: 19,4 milioni di Euro
- Stato del contratto: la commessa è nella fase iniziale.

3. Contratto “**Inga 18**”:

- Cliente: SNEL Congo
- Valore iniziale del contratto: 13,2 milioni di Euro
- Stato del contratto: la commessa è nella fase iniziale.

4. Contratto “**Inga 23**”:

- Cliente: SNEL Congo
- Valore iniziale del contratto: 10,2 milioni di Euro. A seguito di *claim* e varianti attive il valore finale del contratto ammonta a 17,7 milioni di Euro
- Stato del contratto: la commessa è nella fase finale.

- **In Brasile:**

1. Contratto “**Petrobras**”:

- Cliente: REFINARIA ABREU E LIMA SA
- Valore iniziale del contratto: 35,7 milioni di Euro

- Stato del contratto: la commessa è nella fase finale.
- **In Bolivia**:
 1. Contratto “**Misicuni**”:
 - Cliente: EMPRESA NATIONAL DE ELECTRICIDAD (ENDE)
 - Valore iniziale del contratto: 16.2 milioni di Euro
 - Stato del contratto: la commessa è nella prima fase di progettazione ed è caratterizzata da forte ritardo con ripetute sollecitazioni da parte del cliente che ha richiesto l'escussione delle fidejussioni a garanzia delle condizioni contrattuali per Euro 4 milioni.

La Società al momento dell'ammissione alla A.S., nell'Area Commesse di Service gestiva oltre 100 commesse, per un valore totale di circa Euro 8 milioni. A tale area sono riferibili le attività di manutenzione ordinaria e straordinaria, fornitura di ricambi e di servizi.

1.3.3. L'assetto organizzativo

L'assetto organizzativo di FTM è definito come di seguito:

- **Direzione Generale**, a cui rispondono le Direzioni Qualità, Amministrazione Finanza e Controllo, Risorse Umane, Ricerca & Sviluppo, Marketing & Vendite, Operations e l'Unità di Busines Global Service; la Direzione Generale è responsabile dell'organizzazione e dell'attività dell'intera azienda.
- **Direzione Qualità** è responsabile del sistema di assicurazione della qualità per i prodotti e per i processi. Assicura la definizione delle politiche e l'identificazione degli obiettivi di qualità individuando gli strumenti e le procedure necessarie, incluso il manuale di qualità aziendale.
- **Direzione Amministrazione Finanza e Controllo** è responsabile della gestione delle risorse finanziarie ed economiche aziendali. Controlla lo

svolgimento di tutte le attività amministrative e finanziarie; predispone l'elaborazione del Bilancio aziendale, del budget e del reporting.

- **Direzione Risorse Umane** è responsabile della gestione e sviluppo delle risorse umane e degli assetti organizzativi. Gestisce inoltre i servizi generali, lo sviluppo degli strumenti e dei sistemi informatici. La funzione assicura il presidio delle relazioni industriali coerentemente con le linee politiche stabilite dalla Direzione aziendale.
- **Direzione Marketing & Vendite**, è responsabile del raggiungimento degli obiettivi aziendali di fatturato globale e di margine per i nuovi progetti. Definisce le strategie e le politiche di marketing e commerciali.
- **Direzione Ricerca & Sviluppo** è responsabile di definire lo sviluppo dei prodotti aziendali finalizzato alle richieste del mercato, presidia l'evoluzione tecnologica necessaria per mantenere la competitività aziendale.
- **Direzione Operazioni (Operations)** è responsabile della gestione di tutte le attività operative e progettuali relativamente alle commesse acquisite per nuovi impianti. Deve garantire il raggiungimento degli obiettivi e degli impegni aziendali dall'acquisizione dell'ordine al termine del periodo di garanzia. Rispondono alla Direzione Operations le seguenti funzioni: i) Gestione Rischi; ii) Pianificazione Progetti, iii) Gestione Progetti, iv) Acquisti, Ingegneria, v) Produzione, vi) Generatori.
- **Unità di Business Global Service** è responsabile di :
 - promuovere i prodotti service in tutte le sue articolazioni, in particolare: fornitura ricambistica, contratti di manutenzione di lunga durata, interventi di revisioni parziale/totale programmati e/o straordinari, riabilitazione di parti di impianti, interventi di diagnostica/life-extension/miglioramento delle prestazioni, ecc... ;
 - proporre i piani di acquisizioni di nuovi ordini, elaborare le offerte sulla base dei preventivi di costo (materiali e prestazioni) ed effettuare le relative trattative;

- assicurare il presidio tecnico su tutti i prodotti di service predisponendo prodotti adeguati alle necessità del mercato;
- gestire le commesse acquisite nel rispetto degli obiettivi economici assegnati e contrattuali nei confronti dei clienti.

L'Unità di Business Global Service è dotata di una propria struttura organizzativa: Marketing & Vendite/Offerte, Ingegneria e Gestione Progetti.

Inoltre si avvale per la gestione amministrativa delle funzioni Risorse Umane e Amministrazione Finanza e Controllo, per la gestione operativa delle Funzioni Qualità, Ricerca & Sviluppo, Produzione e Montaggio/Avviamento.

1.3.4. I livelli occupazionali

Al momento dell'entrata in A.S. la società occupava circa 400 dipendenti ed impiegati nelle attività di progettazione, realizzazione e installazione di turbine e altri componenti di impianti di produzione di energia e dei servizi di manutenzione degli stessi impianti.

MEDIA ORGANICI 2009 - 2013					
Anno	Dirigenti	Quadri	Impiegati	Operai	TOTALE
2009	5	24	204	326	559
2010	6	22	209	276	513
2011	4	21	216	240	481
2012	5	20	201	224	450
01/01/2013 - 31/07/2013	7	22	172	211	412
2013	7	22	166	210	405

ORGANICI 2009 - 2013					
Data	Dirigenti	Quadri	Impiegati	Operai	TOTALE
31/12/2009	5	25	193	298	521
31/12/2010	6	21	213	249	489
31/12/2011	4	20	208	231	463
31/12/2012	5	21	179	212	417
31/07/2013	7	22	164	211	404
31/12/2013	6	21	153	208	388

Nota: Negli anni 2010 e 2011 si evidenzia un incremento del personale impiegatizio a seguito dell'inserimento in azienda di un significativo numero di giovani ingegneri / laureati da formare, ciò al fine di poter migliorare il mix professionale e promuovere il necessario ricambio generazionale. In particolare le assunzioni hanno interessato le seguenti aree aziendali : Ingegneria / R&D (18), Vendite (3), Gestione Commesse (6), Produzione e Qualità (6).

In data 1 Agosto 2013 l'azienda ha raggiunto l'accordo con le organizzazioni sindacali per il ricorso alla CIGS a decorrere dal 25 Luglio 2013 per un massimo di 397 dipendenti su un organico di 397 lavoratori. Le parti hanno inoltre concordato, previa approvazione del Giudice, di corrispondere ai lavoratori in CIGS, in attesa dell'erogazione dell'INPS, una somma fino ad un massimo di euro 2.500 per ciascun lavoratore a titolo di anticipo del TFR.

Preme evidenziare come in epoca successiva al deposito del Programma sia pervenuto il decreto di ammissione alla CIGS a fare data dal 25 gennaio 2013 al 24 luglio 2014, con autorizzazione al pagamento (**ALL. 3 ter**).

1.4 IL PROFILO SOCIETARIO DEL GRUPPO

1.4.1 Principali azionisti e composizione degli organi sociali al 25/07/2013

Al momento dell'ammissione di FTM alla A.S la compagine societaria era così composta:

Socio	Percentuale di capitale detenuta
Gammon Holdin BV	83,9355%
Casti s.p.a.	15,7989%
Gianfranco Castiglioni	0,2656
	100,00%

Il Consiglio di Amministrazione era così costituito da Rajan Abhijit Jagdish Presidente, Castiglioni Gianfranco Consigliere, Bhansali Rajul Arun Consigliere, Sahai Vinod Behari Consigliere e Amministratore Delegato.

Il Collegio Sindacale era costituito da Morrione Nicoletta Presidente, Grassia Ciro Sindaco Effettivo, Monaldi Laura Maria Sindaco Effettivo.

1.4.2 La società controllata Franco Tosi Turbine India Ltd

FTM possiede l'89,49% del capitale di una società di diritto indiano denominata Franco Tosi Turbines India Ltd, consorziata il 12/7/2010 con Ansaldo Caldaie Boilers India Private Limited.

Franco Tosi Turbines Ltd ha acquisito in data 12/10/2010 il contratto per opere ed impianti in India , a Nagai, ed è responsabile di una parte della fornitura e subappalta a FTM la **fornitura** di Turbina e Generatore per l'ammontare di Euro 14.500.000.

In questo periodo dalla data di acquisizione dell'ordine la rupia indiana si è svalutata di circa il 34% e, non risultando eseguita nessuna copertura di cambio, vanno verificate le eventuali potenziali perdite future.

Attualmente la commessa è sospesa e qualche mese fa l'a.d. di Ansaldo Caldaie Boilers ha fatto visita in FTM e preannunciato la disponibilità a rinegoziare il contratto in senso più favorevole a FTM.



2. LA PROCEDURA DI AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA IN FTM

2.1 LA FASE GIUDIZIALE

Con distinti ricorsi depositati dinanzi al Tribunale di Milano, U.F.P. s.r.l., Consultorio Tecnico Medio ambientale TMA s.r.l. e CO.SE.MI. s.r.l. chiedevano di dichiarare il fallimento di FTM.

Costituitasi in giudizio la Società e pervenuto il parere del Ministero dello Sviluppo Economico, il Tribunale di Milano, ritenuto che non sussistessero elementi per procedere alla nomina di un commissario gestorio ex art. 19 d.lgs. 270/99, con sentenza n. 757/2013 depositata in data 25 luglio 2013 (già allegata per comodità di lettura *sub* **AII. 2**) dichiarava ex art. 3 D.lgs. 270/1999 lo stato d'insolvenza di FTM con sede legale in Legnano, Piazza Monumento n. 12, C.F. P. IVA e numero d'iscrizione presso il Registro delle Imprese di Milano 02560670123 e contestualmente:

- a) nominava Giudice Delegato il dott. Filippo D'Acquino;
- b) nominava Commissario Giudiziale l'Avv. Gian Paolo Barazzoni, in conformità alle indicazioni del Ministro dello Sviluppo Economico;
- c) disponeva che la gestione dell'impresa - fino a quando non si fosse proceduto ex art. 30 D.lgs. 270/1999 - rimanesse in capo all'organo amministrativo in carica;
- d) assegnava termine ai creditori sino al 21.12.2013 per la presentazione delle domande di insinuazione e relativi documenti;
- e) fissava per il giorno 20.01.2014 ad ore 9:30 l'adunanza per l'esame dello stato passivo davanti al Giudice Delegato.

In data 16.09.2013 (e dunque entro il termine concesso in proroga dal Tribunale di Milano con provvedimento del 30-31.07.2013) il Commissario Giudiziale depositava

la Relazione ex art. 28 D.lgs. 270/1999 (**AII. 5**), la quale attestava la sussistenza dei presupposti di cui all'art. 27, comma 2, lett. a), d.lgs. 270/99.

Con decreto in data 26-28.09.2013 (già allegata per comodità di lettura *sub AII. 3*), il Tribunale di Milano, vista la Relazione del Commissario Giudiziale, visto il parere ex art. 29 D.lgs. 270/1999 del Ministero dello Sviluppo Economico in data 24.09.2013, ravvisando concrete prospettive di recupero dell'equilibrio economico delle attività imprenditoriali proprie di FTM, così disponeva: *"I. dichiara aperta la procedura di amministrazione straordinaria della società FRANCO TOSI MECCANICA SPA (CF 02560670123), con sede legale in Legnano, Piazza Monumento n. 12; II. dispone che l'esercizio dell'impresa prosegua sotto la gestione del commissario giudiziale Avv. Gian Paolo Barazzoni, sino alla nomina del commissario straordinario ex art. 38 d.lgs. 270/99; III. Dispone che il Commissario Giudiziale proceda, al termine del proprio ufficio, successivamente alla scadenza del termine di cui all'art. 38, comma 4, d.lgs. cit., alla redazione ed al deposito in cancelleria di un rendiconto di gestione e contabile ex art. 116 l.fall.; riserva al giudice delegato la fissazione dell'udienza per la presentazione delle osservazioni ex art 19, comma 4, d.lgs. cit.; IV. Dà atto che le operazioni di accertamento del passivo proseguono in base alla sentenza dichiarativa dello stato di insolvenza; V. dispone che la cancelleria provveda: a) all'affissione del presente decreto a termini dell'art. 17 l.fall.; b) alla comunicazione del presente decreto: alla società ricorrente Franco Tosi Meccanica s.p.a. e al commissario giudiziale; all'ufficio del registro delle imprese ai sensi dell'art. 19, comma 2, d.lgs. 270/99; al Ministero dello Sviluppo Economico entro tre giorni; alla Regione Lombardia; al Comune di Legnano; c) all'inserimento del presente provvedimento a norma dell'art. 94 d.lgs. 270/99 nel sito del Tribunale di Milano".*

Successivamente, con decreto in data 16.10.2013, comunicato in data 17.10.2013 (prot. Invio 0169963 – 17.10.2013), il Ministro dello Sviluppo Economico nominava quale Commissario Straordinario nella procedura di Amministrazione Straordinaria lo scrivente dott. Andrea Lolli.

2.2 LA FASE INIZIALE DELL'AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA

In questa sede lo scrivente Commissario si limiterà a descrivere gli avvenimenti e gli atti posti in essere a far data dall'insediamento dello scrivente.

Per quanto riguarda tutti gli adempimenti e le attività svolte nella fase di osservazione della procedura si rinvia a quanto riportato dal Commissario Giudiziale nella Relazione dallo stesso depositata.

Nel rinviare a quanto esposto dal Commissario Giudiziale nella propria relazione, preme in questa sede rimarcare brevemente l'attività svolta dal Commissario Giudiziale nell'ottica del possibile affitto del ramo di azienda.

Giova infatti ricordare che in data 31 luglio 2013, il Commissario Giudiziale, ritenuto che la salvaguardia del valore dell'avviamento aziendale e dei livelli occupazionali presupponesse di addivenire in tempi celeri all'affitto dell'azienda depositata un'istanza al Tribunale di Milano (**AII. 6**) chiedendo di essere autorizzato a indire una gara fra soggetti qualificati avente ad oggetto l'affitto dell'azienda o di alcuni rami della stessa oggetto di successiva individuazione (nonché della parte dell'immobile di proprietà della Società strettamente necessario ai fini della conduzione del ramo di azienda).

Con provvedimento emesso in pari data (**AII. 7**), il Tribunale di Milano, nella persona del Giudice Delegato, Dott. D'Aquino, autorizzava il Commissario Giudiziale ai sensi dell'art. 18, d.lgs. 270/99 a porre in essere le opportune procedure competitive per la ricerca di un affittuario del ramo produttivo, disponendo che le manifestazioni di interesse pervenissero al Commissario Giudiziale entro il 6 settembre 2013 ed autorizzando quest'ultimo ad eseguire una gara informale tra gli interessati presso il suo studio entro la settimana successiva, riferendo al Giudice Delegato entro i sette giorni successivi gli esiti della gara.

Ad esito del provvedimento del 31.07.2013, il Commissario Giudiziale provvedeva a pubblicare su quotidiani di rilevanza nazionale e internazionale l'invito a formulare

eventuali manifestazioni di interesse ed a pubblicare sul sito internet della Società un apposito regolamento di gara.

Al fine di consentire ai potenziali interessati un puntuale esame della situazione aziendale il Commissario Giudiziale predisponendo una apposita data room.

A seguito della suddetta pubblicazione sono pervenute alla Società n. 4 manifestazioni di interesse da parte di (i) Termomeccanica Pompe S.p.a.; (ii) Patel Engineering Ltd; (iii) Eta Star International LLC e (iv) Coastal Project LTD.

Le manifestazioni di interesse pervenute non risultavano tuttavia comparabili e pertanto il Commissario Giudiziale provvedeva a sollecitare l'invio di manifestazioni di interesse che, condividendo una medesima impostazione, potessero risultare suscettibili di una comparazione su basi oggettive.

A seguito del suddetto invito sono pervenute in data 23.09.2013 le precisazioni dell'offerta da parte di (i) Termomeccanica Pompe S.p.a.; (ii) Patel Engineering Ltd e (iii) Coastal Project LTD.

L'intervenuta apertura della procedura di amministrazione straordinaria determinava l'interruzione dell'iter selettivo avviato dal Commissario Giudiziale.

2.3 LA FASE SOTTO L'EGIDA DEL COMMISSARIO STRAORDINARIO

All'atto della nomina dello scrivente Commissario emergeva da subito l'esigenza di garantire una presenza assidua in azienda, così da poter riprendere l'iter di selezione del potenziale affittuario già intrapreso dal Commissario Giudiziale, predisporre il Programma in tempi solleciti e garantire un presidio costante in azienda.

Lo scrivente Commissario, unitamente ai propri collaboratori ed ai professionisti incaricati, a far data dal proprio insediamento, ha concentrato la propria opera:

- (i) nel coordinamento e nella gestione dell'attività industriale (ivi compreso lo studio di nuove deleghe gestionali ai diretti collaboratori del Commissario);
- (ii) nell'attuazione di alcuni provvedimenti volti ad assicurare l'operatività della gestione ed in particolare la nomina di due collaboratori nella veste rispettivamente di

Direttore Generale e Responsabile dell'area Operativa e Marketing (ruoli in precedenza svolti da rappresentanti della proprietà che, con l'apertura della amministrazione straordinaria e pertanto venuti a cessare).

(iii) nell'avvio di un approfondito check-up, affidato all'Istituto di Medicina del Lavoro dell'Università di Milano, sull'ambiente di lavoro;

(iv) nella stesura del presente documento;

(v) nella prosecuzione della attività di preparazione della gara di selezione del potenziale affittuario, individuando i correttivi necessari per rendere coerente il possibile affitto con le finalità e le tempistiche proprie della procedura di amministrazione straordinaria e svolgendo una puntuale analisi circa l'effettiva necessità dell'affitto di azienda (attività fatta poi oggetto di apposita nota informativa qui acclusa *sub* **Art. 4**);

(vi) nella preparazione della documentazione funzionale alla futura gara di selezione dell'acquirente del ramo di azienda.

In particolare per ciò che attiene la gestione operativa della Società si sono create le condizioni per garantire la prosecuzione dell'attività aziendale proseguendo nella realizzazione delle commesse in corso, per la cui descrizione si rinvia al successivo par. 4.2.

Si continuerà pertanto ad utilizzare quella parte di asset (capannoni, impianti, macchinari) identificati come oggetto di cessione (par. 4.3) ed il personale oggi utilizzato, proseguendo nella applicazione dell'accordo sindacale del 1° agosto 2013 per il ricorso alla cassa integrazione guadagni straordinaria (CIGS). Sarà particolare cura della gestione del Commissario rispettare tutte le prescrizioni che le leggi impongono al datore di lavoro, con particolare attenzione alle disposizioni in materia di sicurezza e igiene del lavoro e di salute dei lavoratori, verificare l'adeguatezza funzionale e la rispondenza ai requisiti legali di sicurezza (TU DLgs n. 81 del 2008) degli impianti e dei macchinari utilizzati, riprendere la formazione obbligatoria in materia di prevenzione infortunistica (trascurata nell'ultimo periodo della precedente gestione), programmare i corsi di formazione e addestramento per i lavoratori,

prevedendo il ricorso ai finanziamenti dell'INAIL e degli Enti bilaterali costituiti dalle Parti sociali (Fondimpresa). Tali spese, per la parte eccedente i contributi che sarà possibile ottenere, rientreranno nei costi necessari alla prosecuzione dell'attività aziendale. L'amministrazione Straordinaria si impegna ad effettuare tutti i pagamenti necessari per la realizzazione dei piani formativi di cui sopra, in modo da consentire la presentazione del rendiconto finale agli Enti Bilaterali (Fondimpresa).

2.3.1 L'attività funzionale al possibile affitto del ramo di azienda

Con riferimento alla prosecuzione dell'iter di selezione del potenziale affittuario - come già precisato nella nota informativa del 9 gennaio 2014 - è stata cura dello scrivente, da un lato, verificare la percorribilità della iniziativa già intrapresa, analizzando il lavoro già svolto dal Commissario Giudiziale e la possibilità di innestare un contratto di affitto d'azienda nel programma di cessione in via di stesura e, dall'altro lato, analizzare le condizioni economiche e finanziarie dell'impresa, al fine di verificare le possibilità della stessa di proseguire autonomamente e con regolarità, nelle proprie attività, senza passare attraverso un contratto di affitto ed avvalendosi, se del caso, di un finanziamento controgarantito dal Ministero del Tesoro.

Al riguardo si richiama quanto già ampiamente riportato al Ministero dello Sviluppo Economico nella nota informativa sopra indicata (e allegata *sub* **All. 4**).

2.3.2 La nomina dei consulenti strategici

Lo scrivente Commissario straordinario, in considerazione delle problematiche emerse fin dalle prime verifiche della situazione constatata nell'ambito di Franco Tosi, ha ritenuto opportuno acquisire ed avvalersi di professionalità integrative e complementari rispetto alle professionalità del personale dipendente della Società che apparivano funzionali e necessarie per lo svolgimento di attività tecniche e specialistiche nell'ambito della procedura di Amministrazione Straordinaria.

Il Commissario ha proceduto quindi, al conferimento di incarichi connessi alle necessarie verifiche in materia legale, contabile, amministrativa, tributaria, e quanto

occorrente ai fini della procedura, nonché per l'assistenza specialistica per gli atti connessi alla procedura di Amministrazione straordinaria della Società.

Detti incarichi, così come da contratti depositati e conservati agli atti della Società, di durata coerente a quella della nomina commissariale, sono stati quindi sostanzialmente mirati a garantire, contestualmente allo svolgimento delle funzioni commissariali nella gestione e amministrazione dell'impresa FTM e nelle azioni di riorganizzazione, ristrutturazione e salvaguardia della stessa e, in generale, nello svolgimento degli adempimenti propri della procedura di amministrazione straordinaria, ivi comprese le attività di disamina delle domande di insinuazione allo stato passivo funzionali alla formazione del relativo progetto.

Alcune consulenze sono state mirate in particolare a valutare e periziare il valore dei beni componenti la massa attiva.

Vengono di seguito descritti sinteticamente i contenuti delle principali consulenze strategiche conferite.

1. Deloitte

Assistenza nell'ambito della procedura di Amministrazione Straordinaria di Franco Tosi per l'analisi della situazione economica e patrimoniale della società, per l'esame del budget di commessa, per la disamina della redditività prospettica delle commesse già in portafoglio, per l'assistenza agli uffici amministrativi per la determinazione del fabbisogno finanziario e delle relative modalità di copertura, nonché, in generale per la disamina di tutti i profili necessari per la predisposizione del presente Programma ed alla comprensione delle motivazioni sottese alla crisi d'impresa e all'apertura della procedura di amministrazione straordinaria.

2. Studio legale Prof. Avv. Alberto Maffei Alberti

Collaborazione nell'ambito della procedura di Amministrazione Straordinaria della Società per: (i) assistenza "continuativa" al Commissario per consulenza alla struttura in merito agli adempimenti quotidiani inclusa a titolo esemplificativo di assistenza per la contrattualistica, alla gestione dei rapporti giuridici pendenti, assistenza e coordinamento tecnico di *advisor* tecnici, ecc., assistenza e consulenza propedeutica

alla individuazione della tipologia del Programma; (ii) assistenza nell'attività di formazione dello stato passivo; (iii) assistenza nell'attività di predisposizione del Programma; (iv) contenzioso giudiziario.

3. VIDAL & Partners – Dottori Commercialisti e Revisori contabili

Assistenza alla procedura nell'ambito della gestione finanziaria dell'attività e nell'ambito della negoziazione con gli istituti di credito coinvolti a vario titolo nel finanziamento e/o supporto finanziario delle commesse.

2.3.3 L'accertamento dello stato passivo

In data 4 dicembre 2013, considerata la necessità di concentrare le risorse aziendali sulla procedura di selezione del potenziale affittuario (producendo la documentazione necessaria per consentire ai concorrenti di aggiornare lo stato di conoscenza della Società) e sulla predisposizione del programma, lo scrivente Commissario Straordinario ha formulato al Giudice Delegato della Procedura un'apposita istanza volta ad ottenere un differimento dell'udienza di verifica dello stato passivo.

Con provvedimento del 9 dicembre 2013 (**All. 8**), il Giudice Delegato, Dott. D'Aquino, ha disposto che l'adunanza dei creditori, già fissata per il giorno 20/01/2014 ad ore 9:30, fosse differita all'udienza del 10 marzo 2014, ore 9:30, precisando che saranno considerate tempestive le domande pervenute entro il 30° giorno precedente tale data e che il progetto di stato passivo sarà depositato a termini dell'art. 95, comma 2, l.f. almeno quindici giorni prima di detta ultima udienza fissata per l'esame dello stato passivo e nello stesso termine sarà trasmesso ai creditori e ai titolari di diritti sui beni all'indirizzo indicato nella domanda di ammissione.

ALLA DATA DEL 31.12.2013, RISULTAVANO DEPOSITATE CIRCA N. 600 DOMANDE DI INSINUAZIONE ALLO STATO PASSIVO. SUCCESSIVAMENTE AL DEPOSITO DEL PROGRAMMA, LO

SCRIVENTE COMMISSARIO STRAORDINARIO HA PROVVEDUTO A DEPOSITARE IL PROGETTO DI STATO PASSIVO. LE DOMANDE TEMPESTIVAMENTE INSINUATE AMMONTANO A COMPLESSIVI EURO 229.452.485,003. CAUSE DELL'INSOLVENZA

La descrizione particolareggiata delle cause di insolvenza è oggetto specifico e necessario della relazione del Commissario Giudiziale ex art. 28 d.lgs. 270/99 (relazione già allegata *sub* **AII. 5**). Pertanto in questa sede lo scrivente Commissario ritiene opportuno offrire una sintesi dei profili di maggior rilievo già evidenziati dal Commissario Giudiziale, fatte salve, evidentemente, eventuali integrazioni e/o rettifiche che si dovessero rendere necessarie all'esito degli approfondimenti attualmente in corso.

**3.1 ANALISI DEGLI ANDAMENTI ECONOMICI E FINANZIARI
DELL'AZIENDA NEGLI ULTIMI 4 ESERCIZI**

La Relazione del Commissario Giudiziale ha già "riclassificato" i dati economico-patrimoniali relativi agli anni 2009-2012.

Considerando che tali dati sono attualmente al vaglio della società di revisione a tal fine incaricata (Deloitte), lo scrivente Commissario si riserva di integrare e/o modificare i dati sotto riportati mediante apposita nota informativa laddove dall'analisi in corso dovesse emergere la necessità di apportare modifiche in tal senso.

Stato Patrimoniale (migliaia di euro)

	2009	2010	2011	2012
ATTIVO				
Immobilizzazioni immateriali	1.211	1.101	954	785
Immobilizzazioni materiali lorde	177.951	178.685	179.074	178.924
(Fondo ammortamento)	-41.779	-48.396	-53.045	-57.330
Immobilizzazioni materiali nette	136.172	130.290	126.029	121.594
Partecipazioni	0	0	13	13
Crediti verso controllate e collegate (oltre eserc.success.)				
Altri crediti (oltre eserc.success.)	13.504	12.658	10.547	9.686
Totale immobilizzazioni finanziarie	13.504	12.658	10.560	9.698
Totale immobilizzazioni	150.887	144.049	137.542	132.078
Rimanenze	10.016	5.487	6.499	8.935
Crediti commerciali (netti)	58.902	62.478	56.128	41.903
Crediti verso controllate e collegate (entro eserc.success.)	187	1.214	1.034	884
Altri crediti a breve	24.088	23.214	20.522	18.079
Cassa e banche	10.741	16.599	2.833	1.970
Totale circolante	103.935	108.991	87.015	71.770
TOTALE ATTIVO	254.822	253.040	224.557	203.848
PASSIVO				
Capitale sociale	44.356	44.356	44.356	31.006
Riserve e utili non distribuiti	-5.533	-5.357	-9.940	319
Utile (Perdita) d'esercizio	176	-15.583	-3.093	-38.746
Patrimonio Netto	38.999	23.416	31.323	-7.421
Fondi per rischi e oneri	15.064	8.521	8.313	9.272
Trattamento di fine rapporto	9.451	8.881	9.486	8.881
Debiti finanziari (oltre eserc.success.)	6.966	3.351	501	27.725
Debiti verso controllate e collegate (oltre eserc.success.)				
Altri debiti (oltre eserc.success.)	62.155	64.941	63.504	72.185
Passivo a medio-lungo termine	93.636	85.695	81.805	118.064
Fornitori	57.356	70.198	56.213	60.901
Debiti finanziari (entro eserc.success.)	32.555	47.209	36.964	10.124
Debiti verso controllate e collegate (entro eserc.success.)	0	28	59	258
Altri debiti (entro eserc.success.)	32.276	26.494	18.192	21.922
Passivo a breve	122.187	143.929	111.429	93.205
TOTALE PASSIVO E PATRIMONIO NETTO	254.822	253.040	224.557	203.848

Conto Economico (migliaia di euro)	2009	2010	2011	2012
Valore della Produzione				
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	70.516	34.147	62.417	28.827
(+/-) Variazione delle rimanenze	-5.871	33.532	13.292	9.618
Costi capitalizzati	2	1	85	8
Ricavi diversi	984	576	1.016	319
Totale Valore della Produzione (a)	65.630	68.255	76.810	38.772
Costi della produzione				
Acquisti di beni e servizi	44.794	47.770	43.556	31.455
Costi diversi di produzione	1.326	4.028	1.229	1.530
Sub-totale (b)	46.119	51.797	44.785	32.985
Valore Aggiunto (a-b)	19.511	16.458	32.025	5.787
Costo del lavoro	23.572	22.460	22.452	18.477
Margine Operativo Lordo (MOL o EBITDA)	-4.061	-6.002	9.572	-12.690
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	6.682	6.629	4.660	4.509
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	176	172	181	184
Accantonamenti /Svalutazioni	1.602	-3.081	1.029	10.873
Margine Operativo Netto (MON o EBIT)	-12.521	-9.722	3.702	-28.257
(+) Proventi finanziari	597	222	99	125
(-) Oneri finanziari	-6.957	-6.750	-6.800	-5.720
Totale proventi e oneri finanziari	-6.360	-6.528	-6.701	-5.595
Utile prima delle imposte e delle partite straordinarie	-18.882	-16.250	-2.999	-33.851
(+/-) Utili o perdite su realizzazioni				
(+/-) Rivalutazioni e svalutazioni				
(+/-) Proventi e oneri straordinari (*)	17.836			
Totale partite straordinarie	17.836	0	0	0
Utile (Perdita) prima delle imposte	-1.046	-16.250	-2.999	-33.851
Imposte dell'esercizio	-1.222	-667	94	4.895
Utile (Perdita) Netto	176	-15.583	-3.093	-38.746
Numero medio dei dipendenti	559	513	481	450

(*) Proventi di straordinari relativi alla commessa Port Sudan; le attività di tale commessa sono cessate per cause imputabili al committente, per cui FTM ha comunque incassato gli importi previsti contrattualmente, senza sostenere gran parte dei relativi costi previsti.

I principali indici di bilancio della Società negli anni 2009-2013 possono dunque essere sintetizzati come segue:



INDICI DI BILANCIO	2009	2010	2011	2012
ROI		-14%	5%	-49%
ROE		-50%	-11%	-324%
ROS	6%	-14%	5%	-73%
INDICE INDEBITAMENTO	85%	91%	86%	104%

3.2 L'INDEBITAMENTO DELLA SOCIETÀ AL MOMENTO DELL'AMMISSIONE ALLA A.S.

Inoltre, nella Relazione del Commissario Giudiziale si indicava, fra l'altro, l'indebitamento della Società al 31 luglio 2013 che ammontava complessivamente a Euro 215.650.000,00; tale valore - che dovrà essere opportunamente verificato e aggiornato al momento della formazione dello stato passivo - risultava così ripartito:

	TOTALE DEBITO (*)	di cui GARANTITO DA IPOTECHE E PRIVILEGI
Dipendenti / TFR	10.749.430,25	-
Erario ed Enti Previdenziali	54.374.123,41	27.050.061,32
Istituti di credito e Altri Finanziatori	39.097.160,61	31.460.112,07
Privilegiati	1.649.080,84	
Chirografari	40.851.964,61	3.043.462,98
Soci (conto finanziamento)	21.286.164,38	
SUB TOTALE PRESUNTO PASSIVO DI PROCEDURA	168.007.924,10	61.553.636,37
Imposte Differite (**)	22.402.981,20	
Risconti passivi	14.999,00	
Debiti per Lavori in corso	25.224.386,05	
TOTALE	215.650.290,35	61.553.636,37
(*) comprensivo dei seguenti fondi :		
- fondo rischi commesse	11.028.814,21	
- fondo rischi fiscali e previdenziali	1.232.804,59	
	<u>12.261.618,80</u>	
(**) posta contabile derivante dall'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS e da differenze temporanee tra imponibile fiscale e risultato di bilancio		

Volendo concentrare l'attenzione in particolare sugli ultimi due esercizi, di cui si dispone di informazioni e dati relativamente completi e verosimili, emerge che le difficoltà economico finanziarie della FTM erano evidenti da tempo.

Nel 2011 il mercato degli impianti di produzione di energia e, di conseguenza anche il mercato delle turbine ha mostrato segnali di rallentamento soprattutto nei paesi emergenti, Paesi nei quali la presenza di FTM era più forte.

Tali Paesi inoltre hanno adottato un approccio più conservativo rispetto al passato favorendo, in modo particolarmente, gli investimenti locali a protezione delle loro economie interne.

Nonostante ciò nel 2011 la FTM ha mantenuto una sufficiente presenza sul mercato soprattutto nel ruolo di produttore di macchinari per la generazione di energia elettrica e ha rafforzato la propria presenza nel campo della riabilitazione delle centrali esistenti.

Tuttavia nonostante gli sforzi commerciali e la buona fama della Società la mancanza di linee di credito ha influito negativamente sia sulla possibilità di acquisizione di nuovi ordini per nuovi impianti che per la fornitura di parti di ricambio con una perdita di fatturato consistente.

In particolare:

- (i) già il conto economico 2011 della Società presentava un'EBITDA positivo riconducibile essenzialmente al fatto che era stato contabilizzato un ricavo straordinario di 5,5 mln/euro relativo alla cessione dei diritti di utilizzo del marchio in Medio Oriente, e si era registrato un contenimento dei costi fissi della Società. Inoltre in tale bilancio era stato adottato un criterio "ottimistico" nella valutazione dello stato di avanzamento dei lavori in corso .

Nel corso del 2011 il socio Gammon ha versato direttamente alla FTM o indirettamente a copertura di chiusura di linee di credito bancarie (Barclays) finanziamenti per Euro 10.385.171,68.

(ii) sempre nel corso del secondo semestre del 2011, appaiono riferibili alla stessa Gammon finanziamenti a favore della Società sotto varie forme, per complessivi Euro 3.980.000,00.

Dopo un primo accordo, nel 2008, di rateizzazione del debito con Equitalia, nel giugno 2012 è stata conclusa una nuova ipotesi di rateizzazione che successivamente ha consentito la compensazione con il credito IVA 2003-2005.

Su tali profili stanno emergendo complesse problematiche attualmente oggetto di specifiche indagini da parte dello scrivente Commissario, come di seguito meglio specificate.

Ulteriori accordi di ristrutturazione del debito risultano essere stati raggiunti anche con CARIGE e con IFITALIA, così come con i subfornitori più rilevanti.

Il bilancio 2012 pur essendo stato predisposto e presentato al C.d.A. del 31.07.2013 non risulta essere mai stato approvato in quanto la Società è stata *medio tempore* dichiarata insolvente e, in ogni caso, priva di prospettive di continuità aziendale .

Nel corso del 2012 la Gammon ha versato Euro 3.500.000,00 mentre nel corso del 2013 ha versato a titolo di finanziamento ulteriori Euro 475.000,00.

Le linee di credito successivamente sottoscritte in favore di FTM si sono limitate al rapporto con EXIM BANK per un importo complessivo di 30 milioni di euro, che, di fatto, ha sostituito la linea di credito di 30 milioni di euro di State Bank of India che non è stata rinnovata.

Per continuare le poche commesse rimaste sono stati conclusi accordi TPA (c.d. Three Parties Agreement) con i principali clienti e fornitori, permettendo in tal modo che i fornitori fossero pagati direttamente dal cliente.

Per il personale in eccedenza rispetto alle necessità connesse alle commesse in essere è stata richiesta l'applicazione della CIGO/CIGS che ha costituito una sostanziale riduzione di costi fissi.

3.3 LE CAUSE DELLA CRISI AZIENDALE

La prima e principale causa dell'insolvenza della Società pare, allo stato delle informazioni e dell'esame della documentazione disponibile, essere riconducibile alla inadeguata capitalizzazione della Società.

Da una prima analisi della documentazione e dei dati contenuti nella citata relazione del Commissario Giudiziale (attualmente al vaglio dei consulenti della procedura) per la individuazione delle cause dell'insolvenza può essere utile risalire alla situazione economico-finanziaria della Società al momento dell'ingresso nel capitale del nuovo socio Gammon (giugno 2008).

Già il bilancio FTM del 2007 evidenziava un forte indebitamento verso fornitori per un importo di Euro 63.768.897 ed un consistente indebitamento verso l'Erario e altri Enti previdenziali per € 54.668.716.

Per fare fronte a tale situazione, il socio Gammon acquisendo la partecipazione nella Società, si è accollato il debito del Gruppo Casti verso FTM pari ad € 31.446.280,00, già appostati in bilancio come credito esigibile ed ha effettuato un aumento di capitale immediatamente versato per € 8.553.720,00; inoltre Gammon ha attivato anche nuove linee di credito tramite i suoi buoni rapporti con il sistema bancario indiano.

Questa iniezione di liquidità ha permesso il pagamento dei crediti di vari fornitori già allora da tempo in sofferenza e ha pertanto permesso alla FTM di riprendere l'attività che si era precedentemente pressoché bloccata, con positive ripercussioni sul fatturato e sulla situazione finanziaria della Società.

Non altrettanto si poteva dire sull'andamento economico in quanto queste iniezioni finanziarie non erano accompagnate da un analogo intervento sugli aspetti industriali e gestionali e sulle cause che avevano determinato la crisi della Società; pertanto dopo poco tempo gli effetti della mancata riorganizzazione e ristrutturazione industriale si sono riproposti con particolare evidenza.

Come già riportato nella citata Relazione del Commissario Giudiziale per comprendere le ragioni del dissesto e il suo sviluppo può essere opportuno riportare alcuni punti dei verbali del Consiglio di Amministrazione di FTM in questi anni e in particolare nel triennio 2008/2011 dal maggio 2008 ad oggi.

Sono numerosi infatti i ripetuti riferimenti alla necessità di una adeguata ricapitalizzazione e di un rifinanziamento della Società; in particolare:

[OMISSIS]

[OMISSIS]



Franco Tosi Meccanica Spa
In Amministrazione Straordinaria
Sede Legale e Operativa
Piazza Monumento 12
20025 Legnano (MI) Italia

Tel: +39.0331.522111
Fax: +39.0331.522057
Telex: 330661

C.F. n. 02560670123
P.I. n. 13209170151
C.C.I.A.A. (REA) Milano n. 1618202

Iscrizione al Registro
delle Imprese di Milano
n. 223869/2000

Capitale Sociale
Euro 31.005.518,00 i.v.

[OMISSIS]



Franco Tosi Meccanica Spa
In Amministrazione Straordinaria
Sede Legale e Operativa
Piazza Monumento 12
20025 Legnano (MI) Italia

Tel: +39.0331.522111
Fax: +39.0331.522057
Telex: 330661

C.F. n. 02560670123
P.I. n. 13209170151
C.C.I.A.A. (REA) Milano n. 1618202

Iscrizione al Registro
delle Imprese di Milano
n. 223869/2000

Capitale Sociale
Euro 31.005.518,00 i.v.

Nonostante queste chiare indicazioni e l'assunzione degli impegni da parte dei Soci non fu effettuato nessun rifinanziamento né nessuna ricapitalizzazione e la situazione divenne sempre più difficoltosa e grave.

Particolare attenzione va riservata, fra l'altro, all'inadempienza di Gammon degli impegni sottoscritti da Rajul Bhansali nella sua nota del 26 maggio 2011 (**Ail. 9**) e citati espressamente nel Consiglio di Amministrazione del 31 Maggio 2011.

Inoltre occorre osservare come nessuno abbia mai chiesto il rispetto degli impegni assunti in tali sedi e dei relativi conseguenti adempimenti.

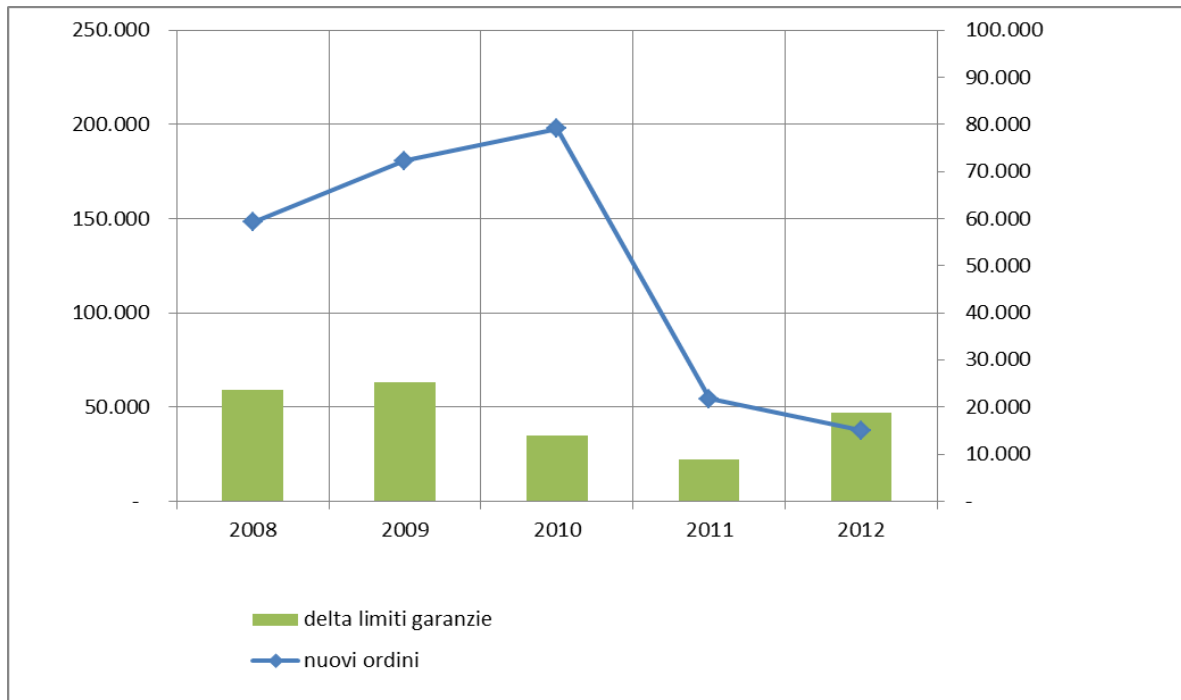
Il secondo decisivo motivo che ha portato FTM all'insolvenza va riscontrato nella crisi di liquidità della Società e nella difficoltà a reperire finanziamenti necessari allo svolgimento delle attività connesse alle commesse acquisite. La chiusura del mercato bancario italiano e la crescente diffidenza e cautela del mercato bancario indiano e internazionale hanno, infatti, ulteriormente ridotto la liquidità della Società con la conseguenza della impossibilità a fare fronte alle necessarie garanzie e lettere di credito a supporto alle attività della società stessa.

Ciò ha avuto conseguenze negative sia sulla possibilità di reperire nuovi ordini e nuove commesse sia di provocare ritardi nelle consegne dei progetti in corso.

Tutto ciò ha determinato una consistente diminuzione del fatturato nel corso dell'anno 2012 tale da non coprire neppure i costi fissi e generali della Società, associata ad una ridotta capacità competitiva dell'azienda nei confronti dei fornitori; tali elementi hanno prodotto un EBITDA pesantemente negativo.

Tale insufficienza di commesse, vista la struttura finanziaria delle commesse internazionali per la fornitura di impianti che richiedono impegni finanziari consistenti per fare fronte alle rilevanti garanzie da sottoscrivere sia a favore dei clienti che dei fornitori, è iscrivibile alla carenza di liquidità e alle difficoltà di accedere a linee di finanziamento.

L'andamento negativo degli ordini emerge chiaramente dal seguente grafico che mette in relazione la disponibilità di affidamenti e di garanzie bancarie con i nuovi ordini:



Nel triennio 2008-2011 il C.d.A. della Società era composto da: Abhijit Jagdish Rajan, Rajul Arin Bhansali, Gianfranco Castiglioni, Marina Elisa Affri, Mario Scandellari, Ferruccio Resta e Franco Cattaneo. In questo CdA due componenti (Rajan e Bhansali) erano stati indicati dal socio Gammon, due componenti dal Gruppo Casti (Castiglioni e Affri) mentre gli altri erano a tutti gli effetti manager indipendenti.

Nel 2011 quando la crisi era ormai palese il C.d.A. era composto da: Rajan Abhijit Jagdish, Bhansali Rajul Arin, Castiglioni Gian Franco, Affri Marina Elisa, Duggirala Shiva P., Sahai Vinod e Claudio Maria Castiglioni.

In tale periodo la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione era affidata a Rajan Abhijit Jagdish. Le direttive di natura finanziaria venivano impartite dal

Bhansali Rajul Arin. La gestione ordinaria era diretta dal nuovo amministratore delegato Duggirala Shiva P.

3.4 PROSPETTIVE E MODALITÀ DI RECUPERO DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO

Volendo valutare lo stato della Società e le prospettive e le modalità di recupero dell'equilibrio economico della Società sembra utile ed indicativo partire da un rapido esame del mercato mondiale delle turbine che gli analisti di settore individuano, ancora oggi, in circa 100.000 MW all'anno per le turbine a vapore e in circa 25.000 MW anno per le turbine idrauliche.

In questo mercato FTM è presente con turbine a vapore fino a 850 MW e turbine idrauliche fino a 400 MW e con varie apparecchiature di scambio termico. Inoltre FTM è in grado di fornire completa e totale manutenzione e assistenza dei prodotti forniti.

In questo mercato dominato da pochi grandi leader mondiali come Alstom, Siemens, General Electric, Toshiba, Mitsubishi e altri operatori la maggior parte dei quali cinesi, per la sua riconosciuta eccellenza tecnologica, FTM, è riuscita a mantenere una sua nicchia di mercato stimabile attorno al 2%. realizzando impianti in oltre 40 Paesi e installando oltre 1000 turbine.

Negli ultimi anni, per fare fronte alla crisi mondiale che si è tradotta anche in una consistente riduzione degli ordini per nuovi impianti e per dare risposta alla nuova domanda di manutenzione e rewamping degli impianti da tempo in attività e ormai obsoleti e usurati, FTM ha sviluppato servizi di manutenzione ed assistenza degli impianti installati e di vendita di ricambistica. Oggi tale settore rappresenta circa il 25-30% dell'attività attuale della società con un fatturato superiore a 10 milioni di euro.

Per una corretta valutazione delle prospettive di recupero dell'equilibrio economico della società è necessario fare riferimento, inoltre, alle professionalità e alle competenze sviluppate da FTM nella produzione di turbine a vapore ed idrauliche.

Nel mondo FTM è stata sempre considerata come azienda di primario valore sia dai clienti della Società, sia dagli operatori più importanti del settore della *power generation* e ancora oggi può vantare collaborazioni in *joint ventures* con i più qualificati *leader* di settore.

Inoltre, anche grazie alle sue competenze e alla straordinaria dotazione di impianti e attrezzature, FTM ha svolto attività di assistenza e servizio per molti clienti fra i quali anche alcuni concorrenti di fama mondiale quali Mitsubishi, General Electric, Ansaldo, Shangai Turbine e Dongfang Turbine.

La Società era ed è infatti nota e apprezzata dagli operatori del settore per varie ragioni collegate ai punti di forza della Società che possono così essere riassunti:

- un marchio conosciuto in tutto il mondo (sia pur con le problematiche esposte *infra*);
- un'ottima reputazione nel settore (seppure ultimamente compromessa);
- una significativa lista di referenze che costituiscono un prezioso accreditamento nel settore;
- un parco turbine installate tra i più grandi al mondo (circa 1000 impianti per una potenza installata pari a circa 75.000 MW) strategico per l'attività di *Service*;
- una struttura commerciale e un network relazionale articolato;
- una notevole struttura di R&S capace di sviluppare nuovi prodotti (grazie anche alla collaborazione con il Politecnico di Milano);
- una dotazione di impianti e attrezzature industriali difficilmente rintracciabili, anche a livello mondiale, in altri operatori del settore;
- un know-how, professionalità e una cultura aziendale in grado di soddisfare qualsiasi esigenza della clientela;
- la profonda conoscenza degli operatori e fornitori a cui affidare in *outsourcing* la produzione di componenti a basso contenuto tecnologico.

In riferimento alla dotazione di personale e alla sua qualifica e professionalità si evidenzia che attualmente FTM sono ancora presenti e operanti competenze di alto livello qualitativo con elevato grado di unicità soprattutto nei "posti chiave" aziendali.

Tale dotazione è il risultato di lunghi anni di formazione, esperienza, training on the job, affiancamento con il personale più esperto.

3.5 L'IPOTESI DELL'AFFITTO DELL'AZIENDA

In considerazione dell'analisi delle cause dell'insolvenza e dell'indebitamento al momento individuato la Relazione del Commissario Giudiziale concludeva che: *“se si unisce tale dato a quanto esposto nei precedenti capitoli a proposito delle motivazioni dello stato di insolvenza, l'assoluta carenza di mezzi propri e la indisponibilità di linee di credito appare evidente come la crisi sia definitiva ed irreversibile. Non è immaginabile un recupero dell'equilibrio economico della attività né vi può essere autonoma prosecuzione dell'impresa”*.

Specificando inoltre che, a suo parere, *“il recupero dell'equilibrio economico delle attività imprenditoriali può essere realizzato tramite la cessione dei complessi aziendale almeno per la parte oggi utilizzata”*.

Veniva pertanto individuata la soluzione della cessione dell'azienda quale unica strada ipotizzabile per salvaguardare la prosecuzione dell'attività di impresa.

Dalle informazioni ricevute si riscontra che da tempo diversi imprenditori nazionali e internazionali avevano dichiarato la propria disponibilità ad entrare nel capitale sociale della FTM e che tali trattative non avevano avuto esito favorevole.

Pertanto viste le difficoltà a procedere sulla strada della cessione della Società a nuovi imprenditori in grado di rifinanziare le attività in essere e sopperire alla crisi di liquidità si era ipotizzata la soluzione dell'affitto del ramo d'azienda per fare fronte alle immediate urgenze soprattutto finanziarie.

A tal fine il Commissario Giudiziale avviava, come già accennato, l'iter di selezione del potenziale affittuario.

Tale soluzione pareva essere gradita agli operatori industriali in quanto vari soggetti imprenditoriali avevano manifestato interesse.

Come emerge anche dalla Relazione del Commissario Giudiziale: *“hanno presentato manifestazione di interesse le seguenti società: Patel Engineering Ltd, TM.P. SpA – Termomeccanica Pompe, Eta Star International LLC, Coastal Projects Ltd”*.

Si è detto disponibile a partecipare solo alla gara per l’acquisto la Società DEMONT di Savona.

Si sono dette interessate al ramo di azienda che produce le turbine idroelettriche le società italiane Alpiah – Camuna e la Voith tedesca.”

Il motivo principale che faceva considerare necessario il ricorso all’affitto d’azienda era da riscontrarsi nella “struttura finanziaria delle commesse” che richiede un impegno finanziario straordinario e la conseguente capacità di procurarsi tali risorse.

Tale “struttura” in effetti può essere sommariamente riassunta come segue:

- (i) una volta aggiudicatasi la commessa la Società fattura un primo anticipo il cui incasso è condizionato all’emissione di una nuova fidejussione a favore del cliente valida fino al momento della spedizione della merce (**“advanced bond”**);
- (ii) vengono normalmente richieste anche altre fidejussioni legate sia alla buona esecuzione della commessa (**“performance bond”**), sia a copertura delle successive garanzie di funzionamento (**“guarantee bond”**);
- (iii) contemporaneamente, a seguito della progettazione, vengono emessi gli ordini ai fornitori che devono essere accompagnati da lettere di credito a garanzia del pagamento dei materiali o delle prestazioni richieste e spesso accompagnati da anticipi di pagamento.

Tutto questo richiedeva ovviamente una considerevole capacità di accesso al credito – che FTM non possedeva - per l’emissione di tali garanzie che erano in una certa misura già scadute ovvero prossime alla loro scadenza.

4. IL PERIMETRO DEL RAMO DI AZIENDA (“CORE”) OGGETTO DI CESSIONE

4.1 CRITERI DI DEFINIZIONE DEL PERIMETRO DEL RAMO D’AZIENDA OGGETTO DI CESSIONE

Nell’ambito delle determinazioni assunte dallo scrivente Commissario in merito all’adozione del presente Programma di Cessione dei complessi aziendali, è stato identificato un complesso dei beni oggetto di attività di impresa che, in considerazione della tipologia di attività svolta e delle relative prospettive reddituali e finanziarie, presenta le specificità per essere incluso in un ramo di azienda attinente alla “gestione caratteristica” di FTM, e pertanto oggetto di cessione (in seguito il “Ramo d’Azienda Core” e/o semplicemente “Ramo”). Vale la pena anticipare brevemente che, com’è facile immaginare, la consistenza e la qualità di tale Ramo, si siano immediatamente rivelate come molto problematiche e, a volte, quasi irrimediabilmente compromesse dall’attività svolta in FTM negli ultimi anni.

Infatti, negli ultimi anni il portafoglio ordini, oltre che essersi progressivamente assottigliato, ha visto anche accentuarsi una progressiva impossibilità, da parte della Società, ad una sua adeguata gestione. Relativamente alle commesse residue, infatti, la loro gestione ha portato, nella migliore delle ipotesi, ad accumulare gravi ritardi nel loro sviluppo industriale fino a giungere, in altri, all’avvio, da parte dei Clienti, di vere e proprie procedure di “termination” (annullamento per “colpa”) dei contratti ed alla conseguente escussione delle garanzie a suo tempo depositate (advanced e performance bond). Di tali aspetti si fornirà, in seguito, più dettagliato conto nella descrizione di ogni singola commessa.

Per la definizione del Ramo di Azienda Core, sono stati individuati una serie di criteri utilizzati come riferimento anche nello sviluppo di nuove attività commerciali. Tali criteri sono stati i seguenti:



- a) Redditività delle commesse: sono state incluse le commesse per le quali sono emerse, a seguito di un'analisi specifica dei relativi budget, prospettive di redditività positiva;
- b) Generazione di cassa delle commesse: sono state incluse le commesse per le quali ci si attende un impatto non significativo in termini di avanzamento (e di redditività), ma il cui ciclo finanziario è previsto positivo a seguito della dinamica di capitale circolante delle stesse; rientrano in questo insieme le commesse vicine alla fase di completamento delle opere;
- c) Prosecuzione delle commesse: sono state incluse le commesse per le quali la prosecuzione appare opportuna, al fine di facilitare la continuazione delle relazioni commerciali con le committenti, favorire eventuali integrazioni al lavoro già svolto oppure l'ottenimento di nuove commesse di lavorazione, ma anche al fine di evitare eventuali risoluzioni contrattuali;
- d) Limitazione rischio "black list": nella definizione del perimetro del Ramo si è inoltre considerata l'opportunità della prosecuzione delle commesse al fine di evitare o ridurre significativamente il rischio di essere inclusi in "black list" da parte dei committenti, delle banche finanziatrici delle operazioni ed in generale del sistema Paese destinatario della commessa;
- e) Attività di "Service": è stata inoltre valutata la valenza strategica della commesse di Progetto anche in ottica futura, considerando le attività integrative e successive al completamento, tipicamente costituite dai servizi di manutenzione e assistenza. Sono inoltre state incluse tutte le commesse di Service che, come meglio specificato successivamente, presentano sotto diversi aspetti una gestione caratterizzata da minori profili di criticità e, generalmente, più profittevole, rispetto alle commesse di Progetto;
- f) Unitarietà: ove applicabile e rilevante, si è infine tenuto conto, nella definizione dei criteri adottati, anche dell'esistenza di più commesse ascrivibili allo stesso committente, privilegiando una logica unitaria di gestione dei rapporti commerciali.

Per converso, si è preliminarmente deciso di non includere nel Ramo d'Azienda Core oggetto di cessione le seguenti categorie di commesse:

- i. “Commesse critiche”, per le quali non paiono sussistere i presupposti di economicità connessi alla gestione reddituale o finanziaria, oppure dove la presenza di contenziosi, o di particolari elementi di problematicità, possano comportare il venir meno di un presupposto di convenienza economica in relazione alla loro prosecuzione.
- ii. “Commesse in chiusura”, per le quali non è previsto alcun avanzamento di produzione, ma la sola liquidazione degli importi connessi allo smobilizzo del relativo capitale circolante. Tali commesse non sono state incluse nel ramo di azienda “Core” in quanto il beneficio atteso è esclusivamente legato all’incasso di crediti commerciali o alla liquidazione dei relativi lavori eseguiti, che pertanto si ritiene debba direttamente andare a beneficio del ceto creditorio.

La decisione di esclusione delle Commesse critiche dal Ramo di Azienda Core oggetto del presente Programma è stata effettuata a valle di una attenta analisi costi – benefici, connessa all’esigenza di preservare il valore del Ramo oggetto di cessione e, pertanto, di aumentare le possibilità di alienazione del Ramo stesso.

Come evidenziato nella tabella successiva, allo stato attuale esistono quattro commesse, significative in termini di attività da svolgere, che al momento non sono state inserite nel Ramo d'Azienda Core in quanto caratterizzate da profili di rischiosità ed incertezza che potrebbero compromettere l'equilibrio economico e finanziario dell'intero Ramo.

Si tratta delle commesse denominate: “Santa Barbara”, “Centroamerica”, “Misicuni” e “Nagai”.

Più in particolare, va precisato che:

- (i) per Nagai pare non sussistano le condizioni economiche di fondo per continuarne lo sviluppo;

- (ii) per quanto riguarda Misicuni, infatti, fin dallo scorso 22 ottobre è stata data comunicazione a FTM della volontà, da parte del Cliente, di recedere dal contratto a causa della dichiarazione, il 24 luglio, dello stato di insolvenza della società. Comunicazione cui ha immediatamente seguito la richiesta di escussione delle fideiussioni emesse da FTM;
- (iii) per le commesse del Nicaragua “Santa Barbara” e “Centroamerica il “warning” di rescissione del contratto da parte di ENEL Nicaragua (motivato dai forti ritardi nello sviluppo delle commesse) è datato 24 ottobre e la “termination” è datata 1° novembre 2013.

Ad eccezione della Commessa Nagai, sono attualmente in corso contatti diretti per verificare la possibilità di riaprire una prospettiva di recupero di tali rapporti.

Principali Commesse di Progetto (Ramo NON Core)

WBS	Descrizione	Committente	Paese	Valore contratto			
				Totale	Prodotto (*)	% Da Produrre	
81488	Santa Barbara	Enel	Nicaragua	22.809,3	7.014,3	30,8%	15.795,0
81489	Centro America	Enel	Nicaragua	16.940,8	2.920,2	17,2%	14.020,6
81658	Misicuni	Ende	Bolivia	16.162,4	1.011,3	6,3%	15.151,1
81447	Nagai	FTT	India	14.117,0	8.020,8	56,8%	6.096,2
Altre commesse minori				127.306,8	121.677,8	95,6%	5.628,9
Totale Ramo NON Core				197.336,3	140.644,4	71,3%	56.691,8

Note: (*) produzione cumulata al 30 settembre 2013
 Fonte: Informazioni fornite dal Management

Qualora tuttavia, nei prossimi mesi, dovessero concretizzarsi le condizioni per una ridefinizione dei termini contrattuali con i rispettivi Committenti, in modo tale da garantire nuovamente un equilibrio economico e finanziario delle stesse a fronte dell'esclusione di alcun rischio di coinvolgimento della Procedura rispetto ai presumibili pregiudizi economici e patrimoniali che possano derivare dalla precedente gestione, non è escluso che le commesse di cui sopra possano essere riconsiderate ed inserite nel Perimetro del Ramo di Azienda Core.

L'eventuale sviluppo negoziale sarà in ogni caso oggetto di apposite note informative e/o istanza di autorizzazione presso gli organi di sorveglianza e controllo della

Procedura. Viceversa in nel permanere delle attuali condizioni la Procedura è orientata ad operare lo scioglimento da detti contratti.

In relazione alle Commesse in chiusura, la mancata inclusione del beneficio connesso all'esaurimento del ciclo finanziario delle commesse nel Ramo oggetto di cessione è motivata dall'esigenza di assicurare una diretta canalizzazione dei relativi flussi finanziari a beneficio del ceto creditorio, senza che tale beneficio sia oggetto di valutazione da parte di un terzo acquirente.

Per le Commesse critiche e per le Commesse in chiusura che, come detto, non saranno incluse nel Ramo oggetto di cessione, il presente Programma prevede quindi alternativamente:

1. lo scioglimento e/o la cessione, qualora le condizioni esterne lo richiedano, oppure la successiva riattivazione delle stesse sulla base di nuovi contratti una volta anche ridefiniti e rinegoziati i parametri contrattuali con i rispettivi Committenti;
2. l'esaurimento del relativo ciclo finanziario, attraverso la liquidazione degli importi residui connessi al capitale circolante netto.

4.2 ELENCO E DESCRIZIONE DELLE COMMESSE OGGETTO DI CESSIONE CON IL RAMO DI AZIENDA CORE

Al fine di individuare il perimetro del Ramo di Azienda Core, ramo che possa mantenere nel tempo un equilibrio economico – finanziario e pertanto essere oggetto di cessione, sono state dettagliatamente esaminate le commesse attive.

Area Commesse di Progetto

Tutte le Commesse di Progetto sono state dettagliatamente analizzate e, in applicazione dei criteri di natura economica, finanziaria e strategica sopra esposti, sono state individuate 6 commesse per le quali è stata assunta la decisione di prosecuzione e di inclusione nel Ramo:



Elenco Commesse di Progetto (Ramo Core)

WBS	Descrizione	Committente	Paese	Valore contratto			
				Totale	Prodotto (*)	% Da Produrre	
81414	Inga 12	Snel	Congo	14.401,6	13.408,2	93,1%	993,5
81605	Inga 14	Snel	Congo	19.412,0	2.731,3	14,1%	16.680,7
81641	Inga 18	Snel	Congo	13.175,7	779,0	5,9%	12.396,7
80841	Inga 23	Snel	Congo	17.719,7	16.991,1	95,9%	728,6
81393	Petrobras	Refinaria Abreu	Brasile	35.704,0	30.489,6	85,4%	5.214,4
81492	Daelim	Daelim	Sud Corea	8.819,0	8.209,5	93,1%	609,5
Totale Ramo Core				109.232,1	72.608,7	66,5%	36.623,3

Note: (*) produzione cumulata al 30 settembre 2013

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Complessivamente, il portafoglio ordini ascrivibile a queste commesse ammonta ad Euro 109,2 milioni, di cui Euro 72,6 milioni già prodotti al 30 settembre 2013 e Euro 36,6 milioni ancora da produrre.

Principali Indicatori Commesse Ramo Core

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	109.232	(72.356)	36.876	33,8%	(14.643)	22.234	20,4%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	72.609	(47.471)	25.138	34,6%	(13.138)	12.000	16,5%
A finire	36.623	(24.885)	11.738	32,1%	(1.505)	10.233	27,9%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	31.367	(21.476)	9.891				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	5.257	(3.409)	1.848				
Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali	
Al 30 settembre 2013	62.935	71.010	(8.075)	7.958	(1.139)	(3.570)	
Flusso cassa commessa a finire (***)			6.913				
Arco di Piano (4Q13-FY14)			879				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			6.034				

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti/penali

Come indicato nella tabella sopra esposta, ai ricavi previsti per gli avanzamenti di commesse ancora da produrre corrisponde un valore aggiunto di circa Euro 11,7 milioni da conseguire a finire, pari al 32% in termini di incidenza sul fatturato.

In termini di flussi di cassa attesi (al netto dei costi del personale diretto), dalla prosecuzione e conclusione di queste commesse sono invece previsti Euro 6,9 milioni circa, ottenuti dalla somma del valore aggiunto da produrre, dall'incasso dei

crediti in essere al netto degli anticipi ricevuti, dei debiti da saldare e dei rischi per penali.

Preme quindi evidenziare, come più ampiamente descritto nel successivo paragrafo 4.3.3, che esiste una parziale asimmetria tra la dinamica economica e la dinamica finanziaria delle commesse del Ramo principalmente riconducibile all'effetto degli anticipi ricevuti che, al 30 settembre 2013, superano la produzione effettivamente svolta alla stessa data. Tale effetto, come più analiticamente descritto successivamente amplifica inoltre, in particolare nel 2014, il naturale sfasamento temporale tra il ciclo economico e finanziario delle commesse, incidendo in misura negativa sull'equilibrio finanziario del Ramo. Rispetto a Euro 6,9 milioni circa complessivamente previsti, il flusso di cassa atteso nell'arco di Piano (dall'ultimo trimestre del 2013 sino al 31 dicembre 2014) non raggiunge infatti la quota di Euro 1 milione attestandosi più precisamente ad Euro 879 migliaia.

Esaurite le premesse, di seguito, per ognuna delle commesse incluse nel Ramo di Azienda Core è riportata una breve descrizione del progetto, unitamente a delle considerazioni in merito all'avanzamento dei lavori, ai rischi ed alle opportunità specifiche di ogni commessa, oltre ai principali indicatori economici, patrimoniali e finanziari delle stesse.

Commessa INGA 12

81414 – CENTRALE IDROELETTRICA DI INGA 1 – RIABILITAZIONE DEL GRUPPO 12 (Société Nationale de Electricité Sarl – SNEL)

Scopo: Lo scopo della Commessa riguarda la riabilitazione del Gruppo 1-2 della Centrale idroelettrica della diga INGA 1, la fornitura di nuovo materiale e attrezzature, la sostituzione degli strumenti. In particolare la Commessa prevede l'ingegneria, l'approvvigionamento, produzione, spedizione, ricevimento e stoccaggio dei materiali in cantiere, lo smontaggio, costruzione, montaggio, supervisione, avviamento, prove,

gestione del progetto e del sito, formazione del personale operativo e di manutenzione dell'impianto sulle apparecchiature oggetto dello scopo di fornitura.

Cliente: Società Nazionale de Electricità (SNEL) S.a.r.l. – Avenue de la Justice 2381 – Kinshasa – Repubblica Democratica del Congo.

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 19 marzo 2010;

Date di consegna: Contrattuali: Consegna Provvisoria (di seguito "**PAC**") agosto 2012.

L'aggiornamento del contratto del novembre 2013 prevede la conclusione della commessa per il febbraio 2014 con retroattività del PAC ad aprile 2013.

Valore dell'Ordine: Il prezzo originale del Contratto, escluse le imposte locali, è di Euro 14.401.000,00.

FTM ha inoltrato a SNEL (il quale allo stato non ha manifestato la sua formale accettazione) una richiesta di revisioni delle condizioni contrattuali concernente il prolungamento dei lavori in sito e le attività non previste dal del contratto, che ha portato il valore della Commessa a complessivi Euro 16.608.180,00. Si segnala che tale opportunità, proprio in quanto "non consolidata", non è stata considerata negli sviluppi economici di commessa.

Si evidenzia infine che il progetto è finanziato da BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) e da IDA (Association Internationale de Développement).

Avanzamento Progetto:

Al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi sostenuti da FTM è pari al 93% circa; l'impianto infatti è sostanzialmente concluso ed è stato già riavviato all'inizio del 2013, raggiungendo la *milestone* del parallelo con la rete elettrica già alla fine di febbraio 2013.

Il completamento delle attività funzionale al completamento della commessa non è ancora avvenuto a causa delle situazione di tensione finanziaria che la Società sta attraversando.

Principali indicatori economici e patrimoniali:

Inga 12

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	14.402	(11.054)	3.348	23,2%	(1.259)	2.089	14,5%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	13.408	(10.234)	3.174	23,7%	(1.230)	1.945	14,5%
A finire	993	(820)	174	17,5%	(30)	144	14,5%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	993	(820)	174				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	-	-	-				

Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali
Al 30 settembre 2013	12.416	11.658	758	141	-	-
Flusso cassa commessa a finire (***)			1.073			
Arco di Piano (4Q13-FY14)			990			
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			83			

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti

A vita intera la commessa presenta un valore aggiunto del 23% circa ed una marginalità del 15% circa. Considerato il significativo avanzamento di commessa, il valore aggiunto atteso a finire è limitato ad Euro 174 migliaia.

Dal punto di vista patrimoniale, al 30 settembre 2013, a fronte di una produzione di oltre Euro 13,4 milioni (di cui circa Euro 1 milione a titolo definitivo), e di anticipi ricevuti per Euro 11,7 milioni circa, i lavori in corso su ordinazione netti ammontano ad Euro 758 mila ed i crediti commerciali risultano pari ad Euro 141 mila.

Il flusso di cassa residuo a finire di tale commessa (al netto dei costi del personale diretto) ammonta ad Euro 1.073 migliaia, e deriva dalla somma del valore aggiunto a finire ancora da produrre (pari a circa Euro 174 migliaia) e dal realizzo/incasso dei Lavori in Corso (di seguito anche solo “**LIC**”) Netti/ crediti in essere (pari complessivamente ad Euro 990 migliaia circa) .

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: dato l'avanzamento di commessa, non sono più attivi bond di questo tipo.

PERFORMANCE BOND: è attiva una garanzia per Euro 1.440.163,70, emessa da State Bank of India, scaduta il 30 aprile 2013. Il bond è effettivo dalla ricevuta del primo anticipo. Il performance bond resta valido 12 mesi dopo il PAC con valore ridotto al 50%. Allo stato attuale è quindi da rinnovare una garanzia per circa Euro 720.000,00.

Rischi:

- ✓ Difficoltà nel raggiungimento della *milestone* finale di consegna a causa della situazione di tensione finanziaria di FTM, che si ripercuote negativamente sull'avanzamento e sulla conclusione della commessa.
- ✓ Si è accumulato un ritardo di circa 8 mesi; contrattualmente il rischio massimo è costituito da penali pari al 10% del valore di contratto (0,15% al giorno pro rata per componente). Rischio considerato come “moderato” considerato lo stato di avanzamento della Commessa e la pendenza di trattative per il prolungamento dei lavori.

Opportunità:

- ✓ Claim in discussione, relativo al prolungamento dei lavori in sito e alle attività fuori dallo scopo del contratto, per Euro 2.206.543,00 , che porta il valore a

Euro 16.608.180,00. Si segnala che tale opportunità non è stata considerata negli sviluppi economici di commessa.

Conclusioni:

Il progetto INGA 12 presenta margini e flussi finanziari a finire positivi. La commessa si trova in una fase conclusiva e, anche per questo motivo, il flusso di cassa residuo atteso (pari ad Euro 1.070 migliaia) è significativamente superiore al valore aggiunto ancora da produrre e si concentra prevalentemente nel 2014. Considerando inoltre l'ipotetica conclusione positiva del *claim* attivo i flussi finanziari associati alla commessa potrebbero ulteriormente migliorare di circa Euro 2.200 migliaia circa. Inoltre la commessa, come evidenziato anche successivamente, si inserisce nell'ambito di altri progetti che la Società sta sviluppando per conto di Snel nella Repubblica Democratica del Congo. Sia il cliente SNEL, sia il mercato della Repubblica Democratica del Congo risultano strategici per FTM.

* * *

Commessa INGA 14

81605 – CENTRALE IDROELETTRICA DI INGA 1 – RIABILITAZIONE DEL GRUPPO 14 (Société Nationale de Electricité Sarl – SNEL)

Scopo: Lo scopo della Commessa riguarda la riabilitazione del Gruppo 1-4 della Centrale idroelettrica della diga INGA 1, la fornitura di nuovo materiale e attrezzature, la sostituzione degli strumenti; in particolare la Commessa include l'ingegneria, l'approvvigionamento, produzione, spedizione, ricevimento e stoccaggio dei materiali in cantiere, lo smontaggio, costruzione, montaggio, supervisione, avviamento, prove, gestione del progetto e del sito, formazione del personale operativo e di manutenzione dell'impianto sulle apparecchiature oggetto dello scopo di fornitura.



Cliente: Société Nationale de Electricité (SNEL) S.a.r.l. – Avenue de la Justice 2381
– Kinshasa – Repubblica Democratica del Congo.

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 13 ottobre 2011;

Data di efficacia (Coming into Force): 4 gennaio 2013, data di ricevimento della lettera di credito da parte del Committente per un valore di 8.313.470,20; la scadenza di tale garanzia è fissata a febbraio 2014. Come evidenziato anche successivamente, la data di scadenza della lettera di credito non sarà sufficiente a coprire il periodo di pagamento delle forniture e dei servizi prestati da FTM.

Date di consegna: considerando che il dato contrattuale contempla la consegna entro 23 mesi dall'entrata in vigore del contratto e che la lettera di credito è stata rilasciata nel gennaio 2013 la data di consegna dovrebbe essere fissata a dicembre 2015 (termine ultimo che tuttavia risulta oggetto di negoziazione tra le parti).

Alla luce dell'aggiornamento del contratto intervenuto nel novembre 2013 il PAC è previsto nel giugno 2015.

Valore dell'Ordine: Il prezzo del Contratto, escluse le imposte locali, è di Euro 19.411.996,00.

Si evidenzia che il progetto è finanziato dal BAD (Banca Africana di Sviluppo) per un importo di Euro 17.740.892,00.

Avanzamento Progetto:

Al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 14% circa.

Attualmente la commessa sta attraversando una fase di *stand-by* a causa della situazione di tensione finanziaria della Società che si ripercuote sulla possibilità di ottenere da parte degli istituti bancari lettere di credito da rilasciare nei confronti dei fornitori per attivare gli ordini.



In particolare, una SBLC (stand-by letter of credit) di Euro 4.700.000 della Exim Bank è aperta verso Banco Popolare; il Banco Popolare dovrebbe rilasciare lettere di credito per i fornitori per un valore pari a 3,9 milioni.

Principali indicatori economici e patrimoniali:

Inga 14

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	19.412	(12.613)	6.799	35,0%	(917)	5.882	30,3%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	2.731	(1.675)	1.057	38,7%	(229)	828	30,3%
A finire	16.681	(10.938)	5.743	34,4%	(688)	5.054	30,3%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	13.236	(8.672)	4.564				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	3.445	(2.266)	1.179				

Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali
Al 30 settembre 2013	2.731	6.344	(3.613)	519	(425)	-
Flusso cassa commessa a finire (***)			2.224			
Arco di Piano (4Q13-FY14)			1.004			
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			1.220			

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prevedibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti

A vita intera la commessa presenta un valore aggiunto del 35% circa ed una marginalità del 30% circa. Considerato il ridotto avanzamento di commessa, il valore aggiunto atteso a finire si attesta intorno ad Euro 5,7 milioni.

Dal punto di vista patrimoniale, al 30 settembre 2013 la commessa presenta un saldo dei lavori in corso netti negativo per circa Euro 3,6 milioni, dal momento che gli anticipi ricevuti (pari complessivamente ad Euro 6,3 milioni) superano abbondantemente la produzione cumulata sino alla stessa data (pari ad Euro 2,7 milioni).

Pertanto il flusso di cassa residuo a finire di tale commessa (al netto dei costi del personale) è inferiore al valore aggiunto ancora da produrre e si attesta intorno ad Euro 2,2 milioni. Si evidenzia infine che, per effetto della dinamica degli anticipi sopra esposta e del naturale sfasamento tra il ciclo economico ed il ciclo finanziario, il

flusso di cassa complessivamente previsto si dovrebbe concentrare per circa Euro 1 milione nell'arco di Piano (entro il 2014) e per il residuo nei periodi successivi.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: E' in essere una garanzia per Euro 5.322.267,60, emessa dal Banco Popolare, con scadenza 28 febbraio 2014, da rinnovare fino al 31 dicembre 2014. Il bond è efficace al ricevimento del primo acconto, sarà ridotto del valore di ogni consegna e sarà annullato quando la quantità di materiale spedito sarà pari al valore del bond.

PERFORMANCE BOND: E' in essere una garanzia Euro 1.941.199,60, emessa da State Bank of India, con scadenza 31 maggio 2015. Il bond è effettivo dalla ricevuta del primo anticipo. Il performance bond resta valido fino al PAC e verrà sostituito dal *guarantee bond* dello stesso importo.

Rischi:

- ✓ Fase di stand-by che potrebbe prolungarsi in mancanza di adeguate garanzie (lettere di credito e/o fidejussioni) da rilasciare a fornitori per attivare gli ordini.
- ✓ Progetto che ha già accumulato un ritardo di circa 7 mesi, ancorché non sia ancora stata definita con certezza la data contrattuale di consegna. Rischio massimo penali 10% valore contratto (0,125% al giorno pro rata per componente). Rischio moderato considerato le relazioni commerciali con il cliente.
- ✓ La lettera di credito rilasciata dal Committente (a garanzia) per Euro 8.313.470,20 scade a febbraio 2014. Considerato il ritardo cumulato e la data di consegna prevista (giugno 2015) la lettera di credito non sarà sufficiente a coprire il periodo di pagamento delle forniture e dei servizi prestati da FTM. Da negoziare con il Committente il rinnovo della lettera di credito.

Opportunità:

- ✓ Per superare lo stallo connesso alla mancanza di garanzie, alcuni fornitori sarebbero disposti ad attivare gli ordini accettando pagamento in *back to back* (ossia connessi agli incassi ricevuti dal Committente) tramite mandati irrevocabili all'incasso. Occorre negoziare tale opportunità con i principali fornitori e gli istituti di credito.
- ✓ Buoni rapporti commerciali con le massime autorità dello stato, della SNEL e di tutti gli uffici del Ministero dell'Energia. FTM è presente in Congo da oltre 8 anni e ci sono progetti di sviluppo molto importanti.
- ✓ Mercato strategico per la Società. La Banca Mondiale e la Banca di Sviluppo Africana prevedono di finanziare ingenti investimenti in questa area.

Conclusioni:

Il progetto INGA 14 presenta margini e flussi finanziari a finire positivi. Il flusso di cassa di commessa a finire si attesta intorno ad Euro 2,2 milioni circa. A causa della dinamica degli anticipi, e per effetto del limitato avanzamento di commessa, il flusso finanziario atteso è significativamente inferiore al valore aggiunto ancora da produrre (pari a circa Euro 5,7 milioni) e si dovrebbe concentrare per circa Euro 1 milione nell'arco di Piano (entro il 2014) e per il residuo nei periodi successivi. Come già evidenziato, si segnala che sia SNEL sia il continente africano (ed in particolare la Repubblica Democratica del Congo) sono strategici per i futuri sviluppi di FTM.

* * *

Commessa INGA 18

81641 – CENTRALE IDROELETTRICA DI INGA 1 e 2 – RIABILITAZIONE SISTEMI REFRIGERAZIONE M18 (Société Nationale de Electricité Sarl – SNEL)

Scopo: Lo scopo della Commessa riguarda la riabilitazione dei sistemi di refrigerazione delle Centrali idroelettriche delle dighe di INGA 1 e 2; in particolare la



Commessa include l'ingegneria, l'approvvigionamento, produzione, spedizione, ricevimento e stoccaggio dei materiali in cantiere, lo smontaggio, costruzione, montaggio, supervisione, avviamento, prove, gestione del progetto e del sito, formazione del personale operativo e di manutenzione dell'impianto sulle apparecchiature oggetto dello scopo di fornitura.

Cliente: Société Nationale de Electricité (SNEL) S.a.r.l. – Avenue de la Justice 2381 – Kinshasa – Repubblica Democratica del Congo.

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 9 febbraio 2012;

Data Coming into Force: 31 dicembre 2012, data di ricevimento della lettera di credito da parte del Committente per un valore di 7.328.756,40; la scadenza di tale garanzia è fissata a dicembre 2013. Come evidenziato anche successivamente, la data di scadenza della lettera di credito non sarà sufficiente a coprire il periodo di pagamento delle forniture e dei servizi prestati da FTM.

Date di consegna: considerando che il dato contrattuale contempla la consegna entro 12 mesi dall'entrata in vigore del contratto e che la lettera di credito è stata rilasciata nel dicembre 2013 la data di consegna dovrebbe essere fissata a dicembre 2013 (termine ultimo che tuttavia risulta oggetto di negoziazione tra le parti).

Alla luce dell'aggiornamento del contratto perfezionato nel novembre 2013, il PAC è previsto nel dicembre 2014.

Valore dell'Ordine: Il prezzo del Contratto, escluse le imposte locali, è di Euro 13.175.694,00.

Si evidenzia che il progetto è finanziato dal BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) e dall'IDA (Association Internationale de Développement)



Avanzamento Progetto:

La commessa si trova in una fase iniziale: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 6% circa.

Attualmente la commessa sta attraversando una fase di *stand-by* a causa della situazione di tensione finanziaria della Società che si ripercuote sulla possibilità di ottenere da parte degli istituti bancari lettere di credito da rilasciare nei confronti dei fornitori per attivare gli ordini.

Principali indicatori economici e patrimoniali:

Inga 18

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	13.176	(8.419)	4.757	36,1%	(614)	4.142	31,4%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	779	(443)	336	43,2%	(92)	245	31,4%
A finire	12.397	(7.977)	4.420	35,7%	(523)	3.897	31,4%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	11.074	(7.272)	3.802				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	1.323	(705)	618				
Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali	
Al 30 settembre 2013	779	4.407	(3.628)	214	-	-	
Flusso cassa commessa a finire (***)			1.006				
Arco di Piano (4Q13-FY14)			(1.916)				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			2.922				

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti

A vita intera la commessa presenta un valore aggiunto del 36% circa ed una marginalità del 31% circa. Considerato il ridotto avanzamento di commessa, il valore aggiunto atteso a finire si attesta intorno ad Euro 4,4 milioni.

Tuttavia dal punto di vista patrimoniale, la commessa al 30 settembre 2013 presenta un saldo dei lavori in corso netti negativi per circa Euro 3,6 milioni dal momento che gli anticipi ricevuti (pari complessivamente ad Euro 4,4 milioni) superano abbondantemente la produzione cumulata sino alla stessa data (pari ad Euro 0,8 milioni).

Pertanto il flusso di cassa residuo a finire di tale commessa (al netto dei costi del personale) è inferiore al valore aggiunto ancora da produrre e si attesta intorno ad Euro 1 milione. Si evidenzia tuttavia che, per effetto della dinamica degli anticipi sopra esposta e del naturale sfasamento tra il ciclo economico ed il ciclo finanziario, nell'arco di Piano (sino al 31 dicembre 2014) è previsto un flusso di cassa negativo per complessivi Euro 1,9 milioni mentre nei periodi successivi si dovrebbe assistere ad un'inversione della dinamica finanziaria che dovrebbe consentire di generare flussi positivi per circa Euro 2,9 milioni.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: E' in essere una garanzia per Euro 3.952.708,20, emessa da State Bank of India, già scaduta il 31 marzo 2013, da rinnovare fino al 30 settembre 2014. Il bond è efficace al ricevimento del primo acconto, sarà ridotto del valore di ogni consegna e sarà annullato quando la quantità di materiale spedito sarà pari al valore del bond.

PERFORMANCE BOND: E' in essere una garanzia per Euro 1.976.354,10, emessa da State Bank of India, con scadenza 31 marzo 2014, da rinnovare fino al 31 dicembre 2014. Il bond è effettivo dalla ricevuta del primo anticipo. Il performance bond resta valido fino al PAC, alla sua scadenza viene emesso il *guarantee bond* con validità di 12 mesi dal PAC e comunque con scadenza alla data di Consegna Finale (di seguito "**FAC**").

Rischi:

- ✓ Fase di stand-by che potrebbe prolungarsi in mancanza di adeguate garanzie (lettere di credito e/o fidejussioni) da rilasciare a fornitori per attivare gli ordini.
- ✓ Il progetto ha già accumulato un ritardo di circa 12 mesi, ancorché non sia ancora stata definita con certezza la data contrattuale di consegna. Rischio massimo penali 10% valore contratto (0,2% al giorno pro rata per componente). Rischio moderato considerato le relazioni commerciali in essere con il cliente.

- ✓ La lettera di credito rilasciata dal Committente (a garanzia) per Euro 7.328.756,40 scade a dicembre 2013. Considerato il ritardo cumulato e la data di consegna prevista (dicembre 2014), la lettera di credito non sarà sufficiente a coprire il periodo di pagamento delle forniture e dei servizi prestati da FTM. Da negoziare con il Committente il rinnovo della lettera di credito.

Opportunità:

- ✓ Per superare lo stallo connesso alla mancanza di garanzie, alcuni fornitori sarebbero disposti ad attivare gli ordini accettando pagamento in *back to back* (ossia connessi agli incassi ricevuti dal Committente) tramite mandati irrevocabili all'incasso. Occorre negoziare tale opportunità con i principali fornitori e gli istituti di credito.

Conclusioni:

Il progetto INGA 18 presenta margini e flussi finanziari a finire positivi. Il flusso di cassa di commessa a finire si attesta intorno ad Euro 1 milione circa. Tuttavia a causa della dinamica degli anticipi, e per effetto del limitato avanzamento di commessa, il flusso finanziario atteso è significativamente inferiore al valore aggiunto ancora da produrre (pari a circa Euro 4,4 milioni). In termini temporali inoltre, nell'arco di Piano (sino al 31 dicembre 2014) è previsto un flusso di cassa negativo per complessivi Euro 1,9 milioni mentre nei periodi successivi si dovrebbe assistere ad un'inversione della dinamica finanziaria che dovrebbe consentire di generare flussi positivi per circa Euro 2,9 milioni. Come già evidenziato, si segnala che sia SNEL sia il continente africano sono strategici per i futuri sviluppi di FTM.

* * *

Commessa INGA 23

81841 – CENTRALE IDROELETTRICA DI INGA 2 – RIABILITAZIONE DEL GRUPPO 23 (Société Nationale de Electricité Sarl – SNEL)



Scopo: La Commessa comprende l'ingegneria, l'approvvigionamento di materiale compreso il trasporto e l'imballaggio, servizio in loco (smontaggio e montaggio del materiale fornito) per la riabilitazione (Turbina - Generatore - Impianti elettrici e meccanici Balance of Plant - sottostazione elettrica) del Gruppo 2-3 della Centrale Idroelettrica di INGA 2 per ripristinare la potenza originaria dell'Unità.

Cliente: Société Nationale de Electricité (SNEL) S.a.r.l. – Avenue de la Justice 2381 – Kinshasa – Repubblica Democratica del Congo.

Date Contrattuali:

Data firma contratto: aprile 2006;

Data Coming into Force: aprile 2006

Date di consegna: Contrattuali: 14 mesi dall'Entrata in Vigore del contratto;

L'impianto è stato consegnato nel luglio del 2010 ed è attualmente in servizio regolare.

Valore dell'Ordine: Il prezzo originale del Contratto era di Euro 10.158.300,00, escluse le imposte locali.

Due *claim* di FTM relativi al prolungamento dei lavori in sito e alle attività fuori dallo scopo del contratto, hanno incrementato il valore di Euro 4.615.000 (giugno 2008) e di Euro 2.699.182 (aprile 2011) e hanno prolungato la durata del contratto in modo da evitare penali. È stata inoltre richiesta una macchina per il trattamento dell'olio per un valore di Euro 90.100.

A fronte dei ritardati pagamenti è stato riconosciuto infine un interesse pari a Euro 157.148. Complessivamente a vita intera il valore dell'ordine ammonta quindi a Euro 17,7 milioni.



Si evidenzia che il progetto è finanziato dal BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) e dall'IDA (Association Internationale de Développement).

Avanzamento Progetto:

La commessa è sostanzialmente conclusa: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 96% circa.

L'impianto è stato consegnato nel luglio del 2010 ed è attualmente in servizio regolare.

Le attività ancora da concludere riguardano la formazione del personale sulle apparecchiature di controllo dell'impianto. In termini di costi, oltre alle attività di formazione, residuano da sostenere altri costi commerciali nei confronti di alcuni fornitori di servizi.

Si evidenzia infine che relativamente all'ultima variante del contratto del novembre 2013, dal punto di vista finanziario residuano da incassare 17 rate mensili da Euro 120.000,00 (per un importo complessivo di circa Euro 2.040.000,00). A fronte di tali ricavi il contratto prevede oneri per aziende locali pari a circa Euro 40.000,00 mensili per n. 17 mensilità per un importo complessivo pari a circa Euro 680.000,00.

Principali indicatori economici e patrimoniali:



Franco Tosi Meccanica Spa
In Amministrazione Straordinaria
Sede Legale e Operativa
Piazza Monumento 12
20025 Legnano (MI) Italia

Tel: +39.0331.522111
Fax: +39.0331.522057
Telex: 330661

C.F. n. 02560670123
P.I. n. 13209170151
C.C.I.A.A. (REA) Milano n. 1618202

Iscrizione al Registro
delle Imprese di Milano
n. 223869/2000

Capitale Sociale
Euro 31.005.518,00 i.v.

Inga 23

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	17.720	(15.017)	2.703	15,3%	(1.092)	1.611	9,1%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	16.991	(14.364)	2.627	15,5%	(1.082)	1.545	9,1%
A finire	729	(653)	76	10,4%	(10)	66	9,1%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	239	(214)	25				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	490	(439)	51				

Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali
Al 30 settembre 2013	8.310	8.699	(389)	2.027	(40)	-
Flusso cassa commessa a finire (***)			1.674			
Arco di Piano (4Q13-FY14)			433			
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			1.241			

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti

A vita intera la commessa presenta un valore aggiunto del 15,3% circa ed una marginalità del 9,1% circa. Dal momento che la commessa è sostanzialmente terminata, il valore aggiunto atteso a finire è limitato ad Euro 76 migliaia.

Dal punto di vista patrimoniale, al 30 settembre 2013, gli anticipi ricevuti superano di poco la produzione cumulata sino alla stessa data (al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo), mentre residuano da incassare ingenti crediti (pari a circa Euro 2 milioni) corrispondenti alle 17 rate mensili, relative all'ultima variante di contratto, come indicato in precedenza.

Il flusso di cassa residuo a finire di tale commessa (al netto dei costi del personale) ammonta quindi ad Euro 1,7 milioni circa e corrispondente sostanzialmente al flusso derivante dall'incasso dei crediti in essere al netto degli anticipi ricevuti e dei debiti da saldare.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: attualmente non sono in essere garanzie di questo tipo (e non sono neppure da rinnovare).

PERFORMANCE BOND: attualmente non sono in essere garanzie di questo tipo (e non sono neppure da rinnovare).



Rischi:

- ✓ A causa della situazione di tensione finanziaria in cui versa la Società, e la fase di stand-by in cui si trovano le altre commesse in corso in Congo per conto di SNEL, il Committente sta ritardando il pagamento delle ultime rate.

Opportunità:

- ✓ Come già evidenziato in precedenza, la Società vanta buoni rapporti commerciali con le massime autorità dello stato, della SNEL e di tutti gli uffici del Ministero dell'Energia. FTM è presente in Congo da oltre 8 anni e ci sono progetti di sviluppo molto importanti.
- ✓ Mercato strategico per la Società. La Banca Mondiale e la Banca di Sviluppo Africana prevedono di finanziare ingesti investimenti in questa area.

Conclusioni:

Il progetto INGA 23 presenta margini e flussi finanziari a finire positivi ed in particolare residua da incassare un rilevante credito pari al Euro 1,7 milioni circa (al netto degli anticipi ricevuti) che sostanzialmente rappresenta l'intero flusso di cassa atteso dalla conclusione della commessa. Ancorché non residuino significative attività ancora da svolgere, la valutazione di includere comunque tale commessa nel Ramo Core deriva dalla logica unitaria di gestione dei rapporti commerciali, in modo da evitare che la mancata conclusione delle residue e minimali attività a finire su questa commessa possa ripercuotersi negativamente sulle altre ed importanti commesse attualmente in corso in Congo per conto di SNEL.

* * *



Brevi note conclusive sulle commesse INGA

Come evidenziato nelle schede descrittive di ogni progetto, le commesse che FTM sta sviluppando per conto di SNEL in Congo rappresentano oltre l'80% (circa Euro 30,8 milioni) del portafoglio di produzione del Ramo di Azienda Core (in totale circa Euro 36,6 milioni) e, come più volte segnalato, sia SNEL sia il Congo rappresentano un cliente ed un mercato strategico per il futuro di FTM.

Inoltre occorre considerare che sussistono buoni rapporti commerciali con le massime autorità dello stato, della SNEL e di tutti gli uffici del Ministero dell'Energia; FTM è presente in Congo da oltre 8 anni e sono in discussione progetti di sviluppo molto rilevanti.

A ciò aggiungasi che la Banca Mondiale e la Banca di Sviluppo Africana prevedono di finanziare ingenti investimenti in questa area.

Come già indicato commentando ciascun singolo progetto, si segnala che esistono alcune criticità ed opportunità che lo scrivente Commissario sta complessivamente affrontando al fine di dare proficua continuità alle commesse in oggetto. In particolare i principali punti che sono in fase di discussione e negoziazione con le parti interessate sono relative a:

- 1.** rinnovo garanzie al cliente: a causa della situazione di tensione finanziaria creatasi, la Società non ha ancora rinnovato alcune garanzie scadute. E' in corso di valutazione la rinuncia da parte del Cliente a tali garanzie, potendo in ogni modo contare sulla protezione offerta dalla normativa in ambito di amministrazione straordinaria;
- 2.** rinnovo lettere credito dal cliente: allo stesso modo anche il Committente in alcuni casi non ha rinnovato le proprie lettere di credito concesse a garanzia delle prestazioni erogate da FTM;
- 3.** attivazione accordi *back to back* o con *"Mandati irrevocabili di pagamento"*: per superare lo stallo connesso alla mancanza di garanzie, stiamo definendo con i

- principali fornitori, ipotesi di pagamento secondo la formula del back to back (ossia pagamenti direttamente connessi agli incassi ricevuti dal Committente) tramite mandati irrevocabili all'incasso. Sono in corso negoziazioni che coinvolgano, contestualmente, i principali fornitori e gli istituti di credito;
4. ritardi consegna: sono in corso discussioni al fine di concordare nuovi cronoprogrammi operativi e ridefinire le date di consegna degli impianti, sanando i ritardi pregressi che si sono accumulati;
 5. crediti pregressi e futuri: allo stesso modo, sono in corso di definizione dei piani di rientro dei crediti scaduti così come l'impegno a rispettare i termini di pagamento relativi alle produzioni/fatturazioni ancora da conseguire;
 6. *claim* attivo: è in corso di ultimazione la formalizzazione del *claim* attivo (pari a circa Euro 2,2 milioni) che coinvolge il progetto di Inga 12.

Data la molteplicità e la complessità dei punti oggetto di discussione è evidente che una soluzione non potrà che essere raggiunta valutando congiuntamente tutte le problematiche oggetto di discussione in una logica di confronto aperto tra tutte le parti interessate. A tal fine si segnala che i contatti con SNEL non si sono mai interrotti, che lo scrivente Commissario ha già incontrato più volte delegazioni formate da rappresentanti del Committente e delle banche finanziatrici e che ulteriori incontri sono previsti nelle prossime settimane.

Per finalizzare tutti questi punti in un nuovo accordo generale con il Cliente, è prevista un'imminente missione in Congo del Sottoscritto e collaboratori.

*

Ad integrazione di quanto sopra esposto, si precisa che nei giorni 24, 25 e 26 febbraio 2014, una nostra delegazione si è recata in Congo e ha sottoscritto, con la società SNEL, accordi commerciali che prevedono:

1. la riconferma a FTM delle commesse relative ad INGA 12, INGA 14 e INGA 18, la rinuncia da parte di SNEL, della richiesta di penali di qualsiasi natura e

- la ridefinizione di nuovi termini temporali per la conclusione delle commesse stesse;
2. il riconoscimento a FTM, dei crediti maturati e da previsti nella descrizione delle singole commesse;
 3. il riconoscimento ad FTM di un contratto “aggiuntivo” per circa € 2.200.000,00 che formalizza e riconosce il “Claim” richiesto da FTM ma mai formalmente sottoscritto da SNEL;
 4. la richiesta a FTM di una nuova offerta per la fornitura di ulteriori ricambi e per l'erogazione di servizi permanenti di formazione al personale addetto alla gestione delle centrali.

* * *

Commessa PETROBRAS

81393 – PETROBRAS – Turbine a vapore da 50 MW (REFINARIA ABREU)

Scopo: Lo scopo della Commessa riguarda la fornitura di n° 3 turbogeneratori da 50MW ognuno con relativi accessori da installarsi nella raffineria NRET Petrobras – Brasile; la Commessa comprende inoltre le attività di ingegneria, la fornitura dei materiali, il trasporto/l'imballaggio e servizi in sito (assistenza al montaggio e alla messa in servizio).

Cliente: REFINARIA ABREU E LIMA SA - CITADE DE IPOJUCA - ESTADO DE PERNAMBUCO - NA RODOVIA PE 60, S/NO - KM 10 CEP 55590-00.

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 8 aprile 2010.

Data Coming into Force: 8 aprile 2010.



Date di consegna: Contrattuali: i) Unità 1 – 01 agosto 2011; ii) Unità 2 – 31 agosto 2011; iii) Unità 3 – 29 novembre 2011

Previste (aggiornamento novembre 2013): avvenuta consegna 3 turbine: i) Unità 1 – gennaio 2013; ii) Unità 2 – settembre 2013; iii) Unità 3 – settembre 2013.

Previsto consegna altri materiali residuali entro febbraio 2014.

Valore dell'Ordine: Il prezzo del Contratto è di Euro 35.704.000, escluse le imposte locali, come per la seguente ripartizione:

Descrizione	Unità 1	Unità 2	Unità 3	Totale
Componenti	11.597.881	11.597.881	11.223.030	34.418.792
Parti di ricambio				1.125.208
Assistenza				160.000
Totale	11.597.881	11.597.881	11.223.030	35.704.000

Avanzamento Progetto:

La commessa si trova in una fase finale: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari all'85 % circa.

In termini di attività svolte si evidenzia che è avvenuta la consegna dei 3 turbogeneratori, mentre residua la fornitura degli ulteriori materiali a completamento per circa 4 milioni.

Tuttavia tali consegne sono avvenute con circa due anni di ritardo (come evidenziato nella sezione relativa alla date contrattuali) rispetto ai termini di contratto; per tale motivo, da un punto di vista operativo la commessa sta attraversando una fase di *stand-by*, mentre dal punto di vista commerciale sono in corso le negoziazioni con il cliente volte a ridefinire i nuovi termini di consegna e l'applicazione delle penali.

Principali indicatori economici e patrimoniali:

Petrobras

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	35.704	(20.057)	15.647	43,8%	(9.366)	6.281	17,6%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	30.490	(15.963)	14.527	47,6%	(9.163)	5.364	17,6%
A finire	5.214	(4.094)	1.120	21,5%	(203)	917	17,6%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	5.214	(4.094)	1.120				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	-	-	-				

Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali
Al 30 settembre 2013	30.490	31.520	(1.030)	4.279	(674)	(3.570)
Flusso cassa commessa a finire (***)			125			
Arco di Piano (4Q13-FY14)			125			
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			-			

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti

A vita intera la commessa presenta un valore aggiunto del 44% circa ed una marginalità del 18% circa. Considerato il significativo avanzamento di commessa ed il mix di attività ancora da svolgere, il valore aggiunto atteso a finire si attesta intorno ad Euro 1,1 milioni.

Tuttavia dal punto di vista patrimoniale, la commessa al 30 settembre 2013 presenta un saldo dei lavori in corso netti negativi per circa Euro 1 milione dal momento che gli anticipi ricevuti (pari complessivamente ad Euro 31,5 milioni) superano la produzione cumulata sino alla stessa data (pari ad Euro 30,5 milioni).

Come descritto meglio successivamente, dal punto di vista patrimoniale la commessa evidenzia crediti commerciali per circa Euro 4,3 la cui l'esigibilità è direttamente collegata all'avanzamento del progetto ed alle trattative in corso con la Committente al fine di negoziare la riduzione delle penali. La commessa infatti ha accumulato circa 2 anni di ritardo, ed il rischio effettivo di penali (pari al 10% del valore del contratto e pari a circa Euro 3,6 milioni) era già stato considerato dalla FTM stessa appostando in bilancio uno specifico fondo rischi.

Considerando prudenzialmente per intero il rischio di penali, dal punto di vista finanziario il risultato a finire della commessa è sostanzialmente neutro. Il flusso di cassa atteso si attesta infatti intorno ad Euro 0,1 milioni. Ad ogni modo, qualora il Cliente dovesse accettare una, seppur ipotetica rinegoziazione e riduzione, anche parziale, della penalità, il flusso di cassa si incrementerebbe in misura corrispondente. Dal punto di vista finanziario, invece, va segnalata una particolarità relativa proprio a questa commessa che ha gestito il finanziamento e le garanzie di pagamento verso i fornitori, attraverso lo strumento dei Three Party Agreement (TPA). Attraverso tale strumento, infatti, utilizzato sia prima che successivamente l'avvio dell'Amministrazione Straordinaria, i pagamenti ai fornitori vengono effettuati direttamente dal Committente sotto forma di anticipi alla Società, immediatamente compensati con le fatture emesse da FTM. E' in fase di approfondimento il problema della definizione della corretta imputazione delle operazioni di TPA già in corso al momento della dichiarazione di insolvenza.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: 10.000.000,00 euro emessi da EXIM Bank in data 29 maggio 2012 e già rinnovati sino al 28 febbraio 2014 con importo ridotto a 6.000.000,00 euro. Da non rinnovare dopo la scadenza se non in modo parziale in relazione alle residue merci da spedire.

PERFORMANCE BOND: non previsti. Il Cliente, tuttavia, sulla base degli accordi contrattuali, ha operato sui pagamenti pregressi "ritenute" complessive per il 10%.

Rischi:

- ✓ Il progetto ha cumulato ritardi di circa 2 anni nella fornitura dei 3 turbogeneratori. Il rischio massimo di penali (stanziato in apposito fondi rischi in bilancio) ammonta al 10% del valore del contratto pari a circa Euro 3,57 milioni.

Opportunità:

- ✓ Al fine di completare il progetto, il Cliente (che in passato si è sempre fortemente opposto a tale ipotesi) potrebbe accettare una riduzione delle penali al fine di privilegiare la completa realizzazione della commessa.

Conclusioni:

Dal punto di vista finanziario a finire la commessa è sostanzialmente neutra. Il flusso di cassa atteso si attesta infatti intorno ad Euro 0,1 milioni.

Tale flusso considera infatti integralmente il rischio di penale (peraltro già anche considerato nell'ultimo bilancio predisposto da FTM) per Euro 3,57 milioni, che riduce proporzionalmente i crediti in essere al 30 settembre 2013 e pari a circa Euro 4.6 milioni.

Ad ogni modo, qualora il Cliente dovesse accettare una rinegoziazione ed una riduzione, anche parziale, della penalità, il flusso di cassa si incrementerebbe in misura corrispondente.

Si evidenzia infine che la scelta di includere comunque tale commessa nel perimetro del Ramo (per le obbligazioni eventualmente ancora aperte alla data) deriva anche dalla valutazione strategica di concludere positivamente i lavori in corso, salvaguardare i rapporti commerciali con il cliente e mantenere un presidio nel mercato brasiliano.

*

Ad integrazione di quanto sopra esposto, si precisa che nei giorni 19 e 20 febbraio 2014, si sono svolti, presso la FTM, intense trattative con una qualificata delegazione di Petrobras che hanno portato ad un consolidamento dei rapporti in essere, alla definizione di nuovi accordi commerciali e di nuovi programmi.

In particolare, l'accordo sottoscritto ha previsto la continuazione delle lavorazioni in corso la cui data di completamento è stata posticipata oltre il termine massimo inizialmente previsto per il 28 febbraio 2014.

Con tale accordo, inoltre, a fronte delle penali di 3,6 milioni contrattualmente maturate in conseguenza dei notevoli ritardi accumulati negli anni precedenti, sono stati affidati nuovi lavori alla FTM per 5,0 milioni di Euro (Euro 3,6 milioni per fornitura ricambi e circa Euro 1,3 milioni per prestazioni di manodopera specializzata sul cantiere). Tali nuovi lavori (oltre ad un'ulteriore riduzione della voce prevista per oneri finanziari su anticipazioni cliente) miglioreranno sensibilmente il quadro a finire di questa commessa il cui flusso di cassa atteso è previsto che passi da Euro 0,1 milioni ad Euro 2,7 milioni. Termine previsto lavori, compreso nuove forniture, maggio 2015

* * *

Commessa DAELIM

81492 – DAELIM - Turbogeneratore a Vapore da 25 MW (DAELIM INDUSTRIAL CO., LTD)

Scopo: Lo scopo di fornitura include ingegneria, fabbricazione, trasporto in sito, montaggio, prove e messa in servizio di un turbogeneratore da 25 MW e relativi ausiliari.

Cliente: DAELIM INDUSTRIAL CO. LTD. 146-12, Susong-Dong, Jongno-Gu, Seoul, 110-732, Korea.

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 28 ottobre 2010.

Data Coming into Force: 28 ottobre 2010.

Date di consegna: Contrattuali: 20 gennaio 2012 (FOB)

Effettiva (aggiornamento novembre 2013): 08 giugno 2013 (FOB ultima spedizione)



Valore dell'Ordine: Il prezzo del Contratto, escluse le imposte locali, è di Euro 8.738.000,00, Un'aggiunta d'ordine del 28 aprile 2012 ha portato il valore a 8.819.000,00.

Avanzamento Progetto:

La commessa è sostanzialmente conclusa: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 93% circa.

Tutti i materiali sono stati consegnati presso la centrale e rimane solo da completare il montaggio. I principali costi risultano riferirsi a fornitori di servizi esterni utilizzati per il montaggio e oneri commerciali da pagare all'agente.

Principali indicatori economici e patrimoniali:

Daelim

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	8.819	(5.197)	3.622	41,1%	(1.394)	2.228	25,3%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	8.210	(4.793)	3.417	41,6%	(1.342)	2.074	25,3%
A finire	609	(404)	206	33,7%	(52)	154	25,3%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	609	(404)	206				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	-	-	-				
Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali	
Al 30 settembre 2013	8.210	8.382	(173)	779	-	-	
Flusso cassa commessa a finire (***)			812				
Arco di Piano (4Q13-FY14)			243				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			569				

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti

A vita intera la commessa presenta un valore aggiunto del 41% circa ed una marginalità del 25% circa. Considerato il significativo avanzamento di commessa il valore aggiunto atteso a finire è limitato ad Euro 200 migliaia circa.

Dal punto di vista patrimoniale, al 30 settembre 2013, gli anticipi ricevuti superano di poco la produzione cumulata sino alla stessa data mentre residuano da incassare

crediti commerciali per circa Euro 800 migliaia, che sostanzialmente rappresentano il flusso di cassa atteso a finire.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: attualmente non sono in essere garanzie di questo tipo (e non sono neppure da rinnovare).

PERFORMANCE BOND: attualmente non sono in essere garanzie di questo tipo (e non sono neppure da rinnovare).

Rischi:

- ✓ Il progetto ha cumulato ritardi di circa un anno nella fornitura della turbina. Per tale motivo potrebbe sussistere un rischio di penali per ritardata consegna pari al 5% del valore contrattuale. Si segnala che il Cliente non ha mai avanzato la richiesta di penali ma esistono tuttavia accordi (al momento solo verbali) di cancellazione a fronte della fornitura di supporto alle attività di importazione della macchina in Iran e attività extra di ingegneria.

Opportunità:

- ✓ Attività extra di montaggio e avviamento in sito (Iran): la commessa è passata al Service.

Conclusioni:

Dal punto di vista economico-produttivo la commessa è sostanzialmente conclusa. Dal punto di vista finanziario residuano da incassare crediti per circa Euro 0,8 milioni, che sostanzialmente rappresentano l'intero flusso di cassa atteso a finire.

Oltre che per una ragione finanziaria, la scelta di includere tale commessa nel perimetro del Ramo deriva dalla valutazione strategica di concludere positivamente i lavori in corso, ampliare le opportunità del Service e consolidare le relazioni commerciali con il Cliente.

* * *

Area Commesse di Service

Oltre allo sviluppo ed alla realizzazione di nuovi impianti (Area Commesse di Progetto) la società offre servizi di manutenzione, assistenza, ricambi ed altri servizi post vendita che sono gestiti da una specifica divisione, denominata appunto Commesse di Service.

Attualmente la Società ha in essere un centinaio circa di tali contratti con un valore del portafoglio residuo (al 30 settembre 2013) pari a circa Euro 10,2 milioni.

Come si evince dalla tabella sottostante, si evidenzia inoltre che ad eccezione di alcuni ordini "speciali", il valore unitario medio degli ordini si aggira intorno ad Euro 200 mila.

[OMISSIS]

La gestione di tali ordini ed in generale delle attività riferite alle Commesse di Service risulta, rispetto alla Area Commesse di Progetto, meno critica e più profittevole sotto diversi aspetti; ragion per cui è stata assunta la decisione di prosecuzione e di inclusione nel ramo d'azienda di tutti gli ordini attualmente attivi. In particolare le attività delle Commesse di Service (nel complesso) presentano le seguenti caratteristiche:

- ✓ Marginalità: i servizi sono mediamente a più alto valore aggiunto e la redditività media (calcolata a partire da ricavi meno i costi esterni) si aggira intorno al 50%.
- ✓ Fabbisogno finanziario: il fabbisogno è limitato considerando la durata degli ordini e la dinamica sostanzialmente neutra del capitale circolante. Non sono inoltre

richieste (ad eccezione di casi particolari) garanzie specifiche, non gravando quindi ulteriormente sulle struttura finanziaria.

✓ Opportunità. il mercato del Service risulta inoltre strategico anche dal punto di vista commerciale. In una situazione di generale crisi finanziaria, gli investimenti dei gestori di impianti (generalmente i clienti della Divisione Progetti) si sono rivolti, più che a impianti nuovi, a mantenere in buona efficienza gli impianti esistenti, ad apportare le modifiche necessarie ad allungare il periodo di vita utile del macchinario, nonché ad adeguare il macchinario esistente a operare in condizioni di esercizio che sono cambiate nel corso del tempo. Tutto questo si traduce, continuamente, in nuove opportunità commerciali

✓ Continuità: a fianco della nuove opportunità commerciali il Service può contare inoltre sull'enorme parco macchine installato nel mondo (circa 75 GW in un migliaio di unità) e fare leva su questo fattore per continuare a garantire volumi crescenti di attività.

Trattative in Corso

Ancorché non quantificate puntualmente e non considerate ai fini della redazione del Piano economico e finanziario, la Società ha in essere un ventaglio molto ampio di trattative commerciali in corso. Anche nel corso dei mesi successivi all'ingresso in Amministrazione Straordinaria, la Società non ha mai interrotto le negoziazioni con i propri clienti e ha continuato, seppure a regimi in parte ridotti, la propria attività commerciale. Attualmente quindi, per quanto riguarda la Area Commesse di Progetto la Società sta partecipando a gare/trattative del valore di oltre Euro 200 milioni, mentre per quanto attiene alla Area Commesse di Service il valore delle negoziazioni in corso ammonta a circa Euro 100 milioni.

Come in parte anticipato e descritto anche successivamente, l'effettivo sviluppo ed il valore della trattative commerciali in corso volte ad incrementare il portafoglio esistente non è stato considerato ai fini della redazione del Piano economico e

finanziario, ma andrà certamente quantificato e valutato nel momento in cui verrà avviato il procedimento per la cessione del Ramo d'Azienda Core.

*

Dal 30 settembre 2013 al 31 dicembre 2013 le commesse di Progetto hanno evidenziato un avanzamento in linea con le previsioni formulate nel Programma. Negli ultimi 3 mesi del 2013 non si sono quindi verificati scostamenti significativi rispetto ai budget presentati ed illustrati nel Programma. Dal punto di vista quantitativo la produzione maturata nell'ultimo trimestre del 2013 è pari a circa Euro 2,8 milioni in lieve miglioramento rispetto alle ipotesi contenute nel Programma (Euro 2,2 milioni).

Anche le commesse di Service hanno evidenziato negli ultimi 3 mesi del 2013 un andamento allineato alle previsioni contenute nel Programma. Dal punto di vista quantitativo si evidenzia anche in questo caso un lieve miglioramento della produzione: nell'ultimo trimestre del 2013 i ricavi prodotti (o meglio il valore della produzione realizzato) ammontano a circa Euro 1 milione rispetto ad una previsione di Euro 0,8 milioni.

4.3 ELENCO E DESCRIZIONE DEGLI ALTRI ASSETS OGGETTO DI CESSIONE CON IL RAMO DI AZIENDA CORE

Oltre alle commesse relative alle attività industriale ed ampiamente descritte nel paragrafo 4.2, nel Ramo di Azienda Core oggetto di cessione sono stati inclusi altri assets che risultano funzionali al Ramo stesso.

In particolare tali assets includono:

1. Gli impianti, i macchinari e le attrezzature funzionali all'esercizio dell'attività caratteristica;
2. Le rimanenze di magazzino (materie prime e semilavorati);
3. I crediti commerciali delle commesse oggetto di cessione.

Come si evince infatti dalla tabella sottostante, l'attivo della Procedura è stato idealmente suddiviso in due Rami d'Azienda: i) Core; ii) Non Core.

Al netto delle attività di pertinenza del Ramo di Azienda Non Core (pari complessivamente ad Euro 111,9 milioni e dettagliatamente descritte nel successivo Capitolo 6) il valore contabile degli altri assets del Ramo Core ammonta ad Euro 40,1 milioni circa.

Attivo della Procedura

€000	Contabile 30/09		Core				
	Totale	Non-Core	Core	Lordo	Svalutazioni	Rettifiche	Netto
<i>Terreni e fabbricati</i>	67.984	67.984	-	-	-	-	-
<i>Impianti e macchinari</i>	30.265	378	29.887	29.887	(7.936)	-	21.952
Immobilizzazioni materiali	98.249	68.362	29.887	29.887	(7.936)	-	21.952
Immobilizzazioni immateriali	647	647	-	-	-	-	-
Partecipazioni	13	13	-	-	-	-	-
Differite attive	-	-	-	-	-	-	-
Altri crediti non correnti	9.350	9.350	-	-	-	-	-
Totale attività non correnti	108.259	78.372	29.887	29.887	(7.936)	-	21.952
Rimanenze	1.547	-	1.547	1.547	-	-	1.547
Lavori in corso	7.670	6.912	758	758	-	-	758
Crediti commerciali	19.252	11.292	7.960	7.960	(3.570)	-	4.390
Altri crediti	4.168	4.168	-	-	-	-	-
Disponibilità liquide	2.126	2.126	-	-	-	-	-
Crediti tributari correnti	9.075	9.075	-	-	-	-	-
Totale attività correnti	43.838	33.573	10.265	10.265	(3.570)	-	6.695
Totale Attivo	152.097	111.945	40.152	40.152	(11.506)	-	28.647

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Nel seguito per ognuna delle attività più significative "Core" sono esposti i valori rappresentati in bilancio e, ove possibile, i presumibili valori di realizzo (dalla cessione/utilizzo degli stessi) unitamente ad una breve descrizione degli assets.

Immobilizzazioni materiali

Il valore corrente di utilizzo degli impianti, dei macchinari e delle attrezzature, funzionali all'esercizio dell'attività caratteristica è stato stimato da Yard Valtech S.r.l. (di seguito anche solo "Yard"), su specifico mandato assegnato dallo scrivente

Commissario. I beni oggetto di stima sono stati visionati durante il sopralluogo svoltosi il 3 dicembre 2013 presso gli stabilimenti di Legnano. Per la stima del valore corrente di utilizzo degli impianti, macchinari ed attrezzature, Yard ha proceduto alla determinazione del valore a nuovo verificando ove possibile le reali date di costruzione e di messa in funzione dei cespiti.

Da tale perizia risulta che il valore di corrente di utilizzo delle immobilizzazioni materiali alla data del 31 dicembre 2013 si attesti intorno ad Euro 21,9 milioni rispetto ad un valore contabile pari a Euro 29,9 milioni circa.

Per una descrizione completa dei beni in oggetto e dei criteri utilizzati a fini valutativi si rinvia alla Perizia redatta da Yard.

Rimanenze

Le rimanenze sono costituite da materiali acquistati e non direttamente imputati a specifiche commesse in corso di lavorazione; esse comprendono prevalentemente lamiere, tondi, trafilati e palette per turbine.

Sulla base di una analisi svolta dal Management nel mese di novembre (e riportata nella tabella sottostante) i materiali che compongono il magazzino risultano per circa un terzo utilizzabili per le commesse attualmente in corso e per le future commesse che verranno gestite dal Ramo (pari a circa euro 0,9 milioni).

La parte residua costituita da materiale ferroso che potrà essere venduto come rottame (allo stato interamente svalutati) e i materiali obsoleti e/o specifici, destinati a commesse ormai abbandonate o perse, vengono considerati quali beni non funzionali all'esercizio dell'attività di impresa e realizzati dalla procedura al di fuori della vendita del Ramo di Azienda Core.

Crediti commerciali

Nel Ramo sono stati inclusi i crediti commerciali attinenti ed ascrivibili alle commesse di Produzione considerate ai fini del Ramo stesso.



Pertanto, come dettagliato nella tabella sottostante, al 30 settembre 2013 i crediti commerciali del Ramo ammontano complessivamente ad Euro 7,9 milioni di cui si presume indicativamente un realizzo integrale (Euro 4,4 milioni) al netto della penalità stanziata a fronte dei ritardi cumulati nella realizzazione della Commessa Petrobras (Euro 3,6 milioni).

Crediti commerciali

€000	A scadere	Scaduto				Totale	Stima esigibilità
		0-30	31-60	61-90	>90		
<i>Petrobras (*)</i>	-	-	192	668	3.419	4.279	709
<i>Snel (INGA)</i>	87	167	-	229	2.420	2.903	2.903
<i>Daelim</i>	-	-	-	437	342	779	779
Crediti Ramo Core	87	167	192	1.334	6.181	7.960	4.390

Note: (*) esigibilità considerata al netto del Fondo rischi contrattuali pari ad Euro 3.570 migliaia.

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Come descritto in precedenza (si rinvia al precedente paragrafo 4.2.) l'esigibilità di tale credito, è direttamente collegata all'avanzamento del progetto ed alle trattative in corso con la Committente al fine di negoziare la cancellazione delle penali. Come già segnalato infatti, la Commessa Petrobras ha accumulato circa 2 anni di ritardo ed il rischio effettivo di penali (pari al 10% del valore del contratto e pari a circa Euro 3,6 milioni) era già stato considerato dalla FTM stessa appostando in bilancio uno specifico fondo rischi. Prudenzialmente il valore di presumibile realizzo è stato quindi stimato intorno ad Euro 700 migliaia considerando integralmente il rischio di penalità.

Le problematiche concernenti il marchio "Franco Tosi".

Per scrupolo di completezza è opportuno evidenziare che da tempo è in corso un contenzioso con Italmobiliare S.p.A. (e altri soggetti) relativamente alla titolarità ed alla possibilità di utilizzo da parte di FTM del nome "Franco Tosi", sia come denominazione sociale, sia come marchio.

Il giudizio è stato promosso nel 2001 su iniziativa di Italmobiliare S.p.A. nei confronti di FTM (e altri soggetti), al fine di far accertare e dichiarare dal competente Tribunale di Milano la titolarità in capo alla parte attrice del nome “Franco Tosi”, come denominazione sociale e come marchio, ed al fine di sentir dichiarare le convenute responsabili per violazione dei diritti di privativa industriale e per atti di concorrenza sleale, con conseguenziale inibitoria dell’uso del nome “Franco Tosi”.

Con sentenza n. 3839/2004 il Tribunale di Milano, accoglieva le domande proposte dalle attrici e dichiarava l’illiceità dell’utilizzo del nome “Franco Tosi” da parte di FTM, di Casti s.p.a. e Franco Tosi Alluminio s.p.a., sia come denominazione sociale, sia come marchio, inibendone l’uso e pronunciando le ulteriori misure consequenziali domandate dalle attrici.

Contro tale sentenza le società convenute proponevano appello, chiedendo l’integrale riforma della sentenza di primo grado.

Con sentenza n. 113/2008, la Corte di Appello di Milano respingeva l’appello, confermando la sentenza di primo grado.

Avverso detta sentenza, FTM (e gli altri soggetti soccombenti) proponevano tempestivo ricorso in Cassazione.

In data 20 gennaio 2014 si è celebrata l’udienza di discussione dinanzi alla Suprema Corte.

Con riferimento a detto contenzioso, lo scrivente C.S., ha avviato contatti con la controparte per verificare eventuali soluzioni e accordi extra-giudiziali che, in caso di sviluppo positivo, formeranno oggetto di apposita istanza.

4.4 IL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO DEL RAMO DI AZIENDA CORE

4.4.1 Criteri di redazione del Piano Economico e Finanziario

Il Piano Industriale di seguito illustrato contiene le previsioni economiche e finanziarie del Ramo di Azienda Core che lo scrivente Commissario ritiene si possano attuare durante l’esercizio provvisorio dell’attività d’impresa.



Di conseguenza il Piano Industriale ha un orizzonte temporale di 15 mesi (dal 1° ottobre 2013 al 31 dicembre 2014), che dovrebbe sostanzialmente coincidere con l'esercizio provvisorio dell'attività d'impresa fissato, nel caso del Programma di cessione, nel termine di un anno dall'approvazione del Programma stesso.

Nello specifico sono illustrati anche i risultati consuntivi realizzati nei primi 9 mesi del 2013 (ancorché riferibili alla Società nel suo intero e non al solo Ramo di Azienda Core) e le prospettive dell'ultimo trimestre dell'anno (in questo caso del solo Ramo). Infine le previsioni complessive del Ramo per il 2014 sono articolate per singolo trimestre e, per quanto riguarda la situazione finanziaria del primo semestre, anche per singolo mese.

Le principali assunzioni alla base del Piano Industriale sono così sintetizzabili:

Assunzione economiche

- a) Ricavi e valore aggiunto Area Commesse di Progetto: sono stati sviluppati singolarmente sulla base dell'avanzamento specifico di ogni commessa e delle residue attività da svolgere. In particolare, per quanto riguarda la riattivazione degli ordini nei confronti dei fornitori, si è ipotizzato di finalizzare, tra la fine del 2013 e l'inizio del 2014, i principali accordi di *back to back* con i fornitori e gli istituti di credito in modo da riavviare le attività su quelle commesse che stanno attraversando una fase di *stand-by*, come descritto in precedenza;
- b) Ricavi e valore aggiunto Area Commesse di Service: è stata prevista una graduale ripresa delle attività che dovrebbe consentire di evadere nel corso del 2014 il portafoglio ordini attualmente in essere, al netto dei progetti specifici che presentano una durata pluriennale;
- c) Costo del personale: si è ipotizzato una significativa e progressiva riduzione della forza lavoro impiegata (ed un corrispondente incremento dell'utilizzo della CIG), coerente con i nuovi e ridotti volumi di attività del Ramo;

d) Altri costi operativi: sono stati stimati sulla base della struttura dei costi esistente, del *track record* consuntivato e delle iniziative di *cost saving* avviate.

Assunzioni Finanziarie

- a) Flussi di cassa Area Commesse di Progetto: anche in questo caso sono stati sviluppati singolarmente per singola commessa, considerando l'avanzamento raggiunto, gli anticipi ricevuti, ed i crediti/debiti in essere;
- b) Flussi di cassa Area Commesse di Service: le ipotesi di *cash-in* e *cash-out* sono state elaborate sulla base delle condizioni di incasso e pagamento in essere e considerando inoltre le disponibilità finanziarie complessive del Ramo;
- c) Flussi di cassa del Personale: gli esborsi finanziari riflettono la riduzione programmata dalla forza lavoro impiegata;
- d) Altri incassi: le previsioni finanziarie riflettono sia gli incassi derivanti dai ricavi della gestione accessoria (vendite di materiale ferroso) sia gli incassi previsti dalle attività di recupero crediti intraprese.

4.4.2 Le previsioni economiche del Ramo di Azienda Core

Di seguito il conto economico del ramo d'azienda nel periodo 2013 – 2014:



Conto economico previsionale				Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano
€k	FY13	FY14	FY13		FY14				
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	
Ricavi Progetti	18.769	29.153	16.555	2.214	4.671	6.533	11.828	6.121	
Ricavi Service	4.994	7.335	4.205	789	1.262	1.893	2.051	2.129	
Ricavi	23.762	36.487	20.760	3.003	5.933	8.426	13.879	8.250	
Costi esterni Progetti	(11.711)	(19.797)	(10.032)	(1.679)	(3.330)	(4.274)	(8.138)	(4.056)	
Costi esterni Service	(2.536)	(4.056)	(2.100)	(436)	(698)	(1.047)	(1.134)	(1.178)	
Costi esterni	(14.248)	(23.853)	(12.132)	(2.115)	(4.027)	(5.320)	(9.272)	(5.233)	
Valore Aggiunto Progetti	7.057	9.356	6.523	535	1.341	2.259	3.690	2.065	
Valore Aggiunto Service	2.457	3.278	2.105	353	564	846	917	952	
Valore Aggiunto	9.515	12.634	8.627	887	1.905	3.105	4.607	3.017	
Costi personale	(12.543)	(7.171)	(10.304)	(2.239)	(1.991)	(1.734)	(1.700)	(1.745)	
Altri costi operativi	(6.787)	(5.612)	(5.011)	(1.776)	(1.631)	(1.259)	(1.259)	(1.465)	
Altri ricavi e proventi	1.502	-	926	576	-	-	-	-	
EBITDA	(8.312)	(148)	(5.761)	(2.551)	(1.717)	112	1.648	(192)	
<i>Valore Aggiunto Progetti</i>	<i>37,6%</i>	<i>32,1%</i>	<i>39,4%</i>	<i>24,2%</i>	<i>28,7%</i>	<i>34,6%</i>	<i>31,2%</i>	<i>33,7%</i>	
<i>Valore Aggiunto Service</i>	<i>49,2%</i>	<i>44,7%</i>	<i>50,1%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>	
Valore Aggiunto	40,0%	34,6%	41,6%	29,5%	32,1%	36,9%	33,2%	36,6%	
EBITDA	(35,0%)	(0,4%)	(27,8%)	(85%)	(29%)	1%	12%	(2%)	

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Ricavi

Al 30 settembre 2013 i ricavi già consuntivati dalla Società ammontano complessivamente a Euro 20.760 migliaia di cui Euro 16.555 migliaia relativi alle commesse di Progetto ed Euro 4.205 migliaia attribuibili alla commesse di Service. Nell'ultimo trimestre del 2013 si ipotizza di realizzare complessivamente ricavi per Euro 3.003, raggiungendo in questo modo ricavi per Euro 23.762 migliaia nel corso dell'intero 2013. Nel 2014 la previsione di sviluppo dei ricavi ammonta ad Euro 36.487 migliaia.

Area Commesse di Progetto

In particolare per quanto riguarda la divisione Progetti i ricavi attesi si basano, come evidenziato in precedenza, sullo sviluppo economico per singolo progetto delle 6 commesse che sono state incluse nel Ramo d'Azienda Core.



Dettaglio Ricavi per Progetto				Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano
€	FY13	FY14	FY13		FY14				
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	
Inga 12	1.283	735	1.025	258	735	-	-	-	
Inga 14	1.064	12.796	624	441	1.011	2.467	4.574	4.744	
Inga 18	428	11.013	367	61	697	3.644	5.339	1.333	
Inga 23	127	239	127	(0)	105	45	45	45	
Petrobras	7.877	3.797	6.459	1.418	1.700	226	1.871	-	
Daelim	1.521	573	1.484	37	422	151	-	-	
Altre commesse Non Core	6.469	-	6.469	-	-	-	-	-	
Ricavi Progetti	18.769	29.153	16.555	2.214	4.671	6.533	11.828	6.121	

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Come illustrato nella tabella sopra esposta, nell'ultimo trimestre del 2013 sono attesi ricavi per Euro 2.214 migliaia, mentre nel 2014 sono previsti complessivamente ricavi per Euro 29.153 migliaia.

Come descritto in precedenza nel paragrafo 4.2 le commesse principali che presentano i maggiori sviluppi in termini di ricavi sono le Commesse Inga 14 (Euro 12.706 nel FY14), Inga 18 (Euro 11.013 migliaia) e Petrobras (Euro 3.797 migliaia). Inga 14 ed Inga 18 in particolare si trovano in una fase ancora iniziale di progetto: rispettivamente, al 30 settembre 2013 l'avanzamento in termini di costi è pari al 14% circa per quanto riguarda Inga 14 ed al 6% circa per quanto attiene ad Inga 18. La maggior parte delle attività (e dei ricavi) di entrambe queste commesse si dovrebbe sviluppare nel 2014 mentre il completamento è previsto nella seconda metà del 2015 con ricavi previsti nell'anno per circa Euro 4.800 migliaia

La Commessa Petrobras si trova invece in una fase di ultimazione: l'avanzamento di progetto, al 30 settembre 2013 è pari all'85% circa ed è prevista la consegna dei materiali residuali entro febbraio 2014 e la consegna finale nel mese di luglio.

Le altre commesse incluse nel Ramo (Commesse Inga 12, Inga 23 e Daelim) si trovano già in fase conclusiva. I ricavi attesi nell'ultima parte del 2013 e nel 2014 sono relativi ad attività di completamento. Complessivamente nel FY14 dallo sviluppo di queste 3 commesse sono attesi ricavi per Euro 1.500 circa.

Area Commesse di Service

Come evidenziato in precedenza, al 30 settembre 2013 il portafoglio delle Commesse di Service ammonta ad Euro 10.214 migliaia: per la maggior parte di queste attività è previsto il completamento nell'ultima parte del 2013 e nel corso del 2014 (ricavi attesi pari ad Euro 8.150 migliaia circa) mentre per una quota minore (circa Euro 2.100 migliaia), associata a commesse pluriennali, è prevista l'ultimazione nel corso del 2015.

Per quanto attiene alla quota di ricavi da sviluppare tra la fine del 2013 ed il 2014 si ipotizza uno sviluppo graduale che dovrebbe coincidere con il sostanziale miglioramento della situazione finanziaria del Ramo. In particolare sono previsti ricavi per Euro 789 migliaia nell'ultimo trimestre del 2013, Euro 1.262 migliaia nel primo trimestre del 2014, Euro 1.893 migliaia nel secondo trimestre del 2014 ed Euro 2.000 circa sia nel terzo sia nel quarto trimestre dell'anno.

Valore Aggiunto

Il valore aggiunto è il primo indicatore di redditività, calcolato, sia per le Commesse di Progetto sia di Service come differenza tra i ricavi ed i costi esterni.

Per quanto riguarda le Commesse di Progetto i principali costi esterni sono relativi a:

- Progettazione esterna;
- Materiali e lavorazioni decentrate;
- Turbina, alternatore, condensatore e generatore;
- B.O.P. (Balance of Plant);
- Direzione lavori in cantiere;
- Imballo e trasporti;
- Oneri commerciali diretti.

Per quanto riguarda invece le Commesse di Service, i costi esterni includono prevalentemente spese relative a materiali, ricambi, componenti finiti e manodopera esterna.

Al 30 settembre 2013 la Società ha consuntivato complessivamente un valore aggiunto pari ad Euro 8.267 migliaia (di cui Euro 6.523 migliaia relativi alle Commesse di Progetto ed Euro 2.105 migliaia attribuibili alla commesse di Service) corrispondente, ad un 41,6% in termini percentuali rispetto ai ricavi. Nell'ultimo trimestre del 2013 si ipotizza di realizzare complessivamente una marginalità aggiunta di Euro 885 migliaia, raggiungendo in questo modo un valore aggiunto pari ad Euro 9.512 migliaia nel corso dell'intero 2013 (pari al 40% in termini di incidenza sui ricavi). Nel 2014 la previsione di sviluppo del valore aggiunto ammonta ad Euro 12.612 migliaia corrispondente ad un margine percentuale del 35% circa.

Area Commesse di Progetto

Per quanto riguarda l'Area Commesse di Progetto anche in questo caso, il valore aggiunto stimato si basa, come evidenziato in precedenza, sullo sviluppo economico per singolo progetto delle 6 commesse che sono state incluse nel Ramo di Azienda Core.

€	Dettaglio Valore Aggiunto per Progetto		Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano
	FY13	FY14	FY13		FY14			
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14
Inga 12	(908)	116	(966)	58	116	-	-	-
Inga 14	385	4.404	224	160	405	876	1.546	1.577
Inga 18	207	3.777	182	25	265	1.243	1.786	484
Inga 23	18	25	18	(0)	11	5	5	5
Petrobras	3.767	848	3.495	272	412	82	354	-
Daelim	731	186	712	19	133	53	-	-
Altre commesse Non Core	2.857	-	2.857	-	-	-	-	-
Valore Aggiunto Progetti	7.057	9.356	6.523	535	1.341	2.259	3.690	2.065
Inga 12	(70,7%)	15,8%	(94,2%)	22,4%	15,8%	-	-	-
Inga 14	36,2%	34,4%	36,0%	36,4%	40,1%	35,5%	33,8%	33,2%
Inga 18	48,4%	34,3%	49,5%	41,2%	38,0%	34,1%	33,4%	36,3%
Inga 23	14,5%	10,4%	14,5%	100,0%	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%
Petrobras	47,8%	22,3%	54,1%	19,2%	24,2%	36,4%	18,9%	-
Daelim	48,1%	32,5%	48,0%	52,5%	31,5%	35,4%	-	-
Altre commesse Non Core	44,2%	-	44,2%	-	-	-	-	-
Valore Aggiunto Progetti	37,6%	32,1%	39,4%	24,2%	28,7%	34,6%	31,2%	33,7%

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Come illustrato nella tabella sopra esposta, nell'ultimo trimestre del 2013 il valore aggiunto atteso si attesta intorno ad Euro 535 migliaia, mentre nel 2014 il valore aggiunto previsto è pari ad Euro 9.356 migliaia.

Come descritto in precedenza, anche in questo caso le commesse principali che presentano i maggiori sviluppi in termini di valore aggiunto sono Inga 14 (Euro 4.404 nel FY14), Inga 18 (Euro 3.777 migliaia nel FY14) e Petrobras (Euro 848 migliaia nel FY14). Come evidenziato anche precedentemente, Inga 14 ed Inga 18 in particolare si trovano in una fase ancora iniziale di progetto: per entrambe queste commesse, la maggior parte delle attività, dei ricavi e del relativo valore aggiunto si dovrebbe sviluppare nel 2014 mentre il completamento è previsto nella seconda metà del 2015.

Le altre commesse incluse nel Ramo (Inga 12, Inga 23, Petrobras e Daelim) si trovano già in fase conclusiva. Il valore aggiunto complessivamente atteso nell'ultima parte del 2013 e nel 2014 è relativo ad attività di completamento e dovrebbe rispettivamente attestarsi intorno ad Euro 1.500 migliaia di cui Euro 350 migliaia circa nell'ultima parte del 2013 ed Euro 650 migliaia nel corso del 2014.

Area Commesse di Service

Come evidenziato in precedenza l'Area Commesse di Service presenta mediamente un valore aggiunto superiore rispetto alle commesse di Progetto: al 30 settembre 2013 il valore aggiunto consuntivato è pari ad Euro 2.105 migliaia corrispondente ad un 50% circa in relazione ai ricavi delle vendite. Nelle previsioni dell'ultimo trimestre del 2013 e nelle assunzioni formulate per lo sviluppo economico del 2014 è stato stimato prudenzialmente un valore aggiunto medio pari al 45% circa dei ricavi della divisione. Complessivamente quindi il valore aggiunto che le Commesse di Service dovrebbero produrre nel corso dell'ultima parte del 2013 e nel 2014 dovrebbe attestarsi intorno ad Euro 3.600 migliaia circa, di cui Euro 350 nell'ultimo trimestre del 2013 ed Euro 3.250 nel corso del 2014.

Costo del Personale

Come evidenziato dalla tabella sottostante, nei primi 9 mesi del 2013 il costo consuntivo del personale è stato pari ad Euro 10.304 migliaia corrispondente ad una forza media attiva di 279 risorse.

Costo del Personale			Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano
Personale	FY13	FY14	FY13		FY14			
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14
Dirigenti (N° Attivi)	6	6	7	6	6	6	6	6
Quadri (N° Attivi)	21	16	21	19	18	15	15	16
Impiegati (N° Attivi)	123	73	134	90	80	72	68	70
Operai (N° Attivi)	99	25	117	45	33	22	22	23
Tot. Personale (N° Attivi)	249	120	279	160	137	115	112	115
Dirigenti (Costo Medio Attivi)	131	131	98	33	33	33	33	33
Quadri (Costo Medio Attivi)	88	88	66	22	22	22	22	22
Impiegati (Costo Medio Attivi)	47	47	35	12	12	12	12	12
Operai (Costo Medio Attivi)	40	40	30	10	10	10	10	10
Tot. Personale (Costo Medio Attivi)	50	55	37	13	14	14	14	14
Dirigenti (Costo Totale Attivi)	846	786	649	197	197	197	197	197
Quadri (Costo Totale Attivi)	1.830	1.412	1.412	418	396	330	337	350
Impiegati (Costo Totale Attivi)	5.798	3.415	4.740	1.058	940	846	804	825
Operai (Costo Totale Attivi)	3.953	1.002	3.503	450	330	220	220	232
Tot. Personale (Costo Totale Attivi)	12.426	6.615	10.304	2.122	1.863	1.593	1.557	1.603
Tot. Personale (Costo Totale CIG)	117	556	[...]	117	129	142	144	141
Tot. Costo del Personale	12.543	7.171	10.304	2.239	1.991	1.734	1.700	1.745

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Nelle previsioni dell'ultimo trimestre del 2013 la forza attiva che si prevede di impiegare (in parte desunta da dati consuntivi dei mesi di ottobre e novembre) è pari mediamente a 160 risorse a cui corrisponderebbe un costo complessivo del personale pari ad Euro 2.239 migliaia. Complessivamente quindi, nell'anno 2013 il costo del personale si dovrebbe attestare intorno ad Euro 12.543 migliaia (corrispondente ad una media di 250 circa persone attive)

Nel corso del 2014 è prevista una significativa e progressiva riduzione della forza lavoro impiegata (ed un corrispondente incremento del ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni) come evidenziato dalla tabella sottostante.

Evoluzione N° Personale		Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano	
N°	FY13	FY14	FY13		FY14			
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14
Totale Personale FTM	[...]	392	[...]	392	392	392	392	392
Struttura	[...]	41	[...]	45	42	40	40	40
Marketing e Vendita	[...]	13	[...]	21	18	12	12	12
Commesse di Progetto	[...]	16	[...]	29	24	14	11	14
Commesse di Service	[...]	51	[...]	65	53	50	50	50
Totale Personale Attivo	-	120	-	160	137	115	112	115
Totale Personale in CIG	[...]	272	[...]	233	255	277	280	277

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Coerentemente con il perimetro di attività individuato nel ramo d'azienda si prevede infatti che il numero dei dipendenti necessari per supportare il volume di attività possa progressivamente ridursi dalla fine del 2013 da 160 unità sino a 115 unità nel corso del 2014. In particolare tale decremento interesserebbe tutte le funzioni, sia quelle centrali di struttura (da 45 a 40 risorse), sia le attività di marketing e di vendita in funzione della ridotta attività commerciale (da 21 a 12 risorse), sia le commesse di progetto in virtù del completamento di alcuni progetti (da 19 a 14 risorse) sia infine le commesse di Service (da 65 a 50 risorse).

In misura corrispondente alla ipotizzata riduzione del forza lavoro, si dovrebbe verificare una speculare e progressiva contrazione del costo del personale che dovrebbe risultare pari a Euro 2.000 migliaia circa nel corso del primo trimestre del 2014 e attestarsi intorno ad Euro 1.700 migliaia nei trimestri successivi.

Altri costi operativi

Per quanto attiene agli altri costi operativi, nei primi 9 mesi del 2013 la Società ha consuntivato complessivamente costi per Euro 5.011 migliaia come dettagliato nella tabella sottostante.



Altri costi operativi €000	FY13	FY14	Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano
			FY13		FY14			
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14
Energia elettrica	(935)	(1.152)	(701)	(234)	(288)	(288)	(288)	(288)
Gas metano	(610)	(618)	(394)	(216)	(382)	(10)	(10)	(216)
Altre utenze	(127)	(147)	(69)	(59)	(37)	(37)	(37)	(37)
Utenze	(1.672)	(1.917)	(1.164)	(508)	(707)	(335)	(335)	(541)
IMU	(607)	(674)	(455)	(152)	(169)	(169)	(169)	(169)
Imposte rifiuti	(97)	(97)	(73)	(24)	(24)	(24)	(24)	(24)
Pulizia immobili	(188)	(223)	(132)	(56)	(56)	(56)	(56)	(56)
Costi immobile	(892)	(995)	(661)	(232)	(249)	(249)	(249)	(249)
Assicurazioni e spese banca	(1.160)	(813)	(870)	(290)	(203)	(203)	(203)	(203)
Manutenzioni e riparazioni	(242)	(537)	(182)	(61)	(134)	(134)	(134)	(134)
Consulenze	(1.948)	(713)	(1.485)	(463)	(178)	(178)	(178)	(178)
Spese Viaggio	(308)	(200)	(231)	(77)	(50)	(50)	(50)	(50)
Costi Mensa/Ticket	(202)	(272)	(151)	(50)	(68)	(68)	(68)	(68)
Costi vari	(362)	(165)	(267)	(95)	(41)	(41)	(41)	(41)
Altri costi generali	(2.819)	(1.350)	(2.134)	(685)	(338)	(338)	(338)	(338)
Totale Altri costi operativi	(6.787)	(5.612)	(5.011)	(1.776)	(1.631)	(1.259)	(1.259)	(1.465)

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Sulla base della struttura dei costi esistente, del *track record* consuntivato e delle iniziative di *cost saving* avviate, a partire dall'ultimo trimestre del 2013 e nel corso del 2014 è previsto complessivamente un certo risparmio di costi. In particolare nel 4Q13 sono previsti costi operativi per Euro 1.776 migliaia, mentre a regime nel 2014 mediamente i costi generali e di struttura dovrebbero attestarsi intorno ad Euro 1.400 a trimestre (Euro 5,6 milioni il costo previsto complessivamente nel FY14). Rispetto al FY13 quindi, la riduzione di costi ipotizzata nel corso del 2014 ammonta ad oltre Euro 1 milione ed è principalmente imputabile alla contrazione dei costi per consulenze (impattata nel corso del 2013 da costi straordinari e/o non ricorrenti) parzialmente bilanciata da alcuni incrementi previsti in particolare nell'ambito delle manutenzioni e delle utenze.

EBITDA

L'EBITDA o margine operativo lordo, rappresenta un ulteriore indicatore di redditività ed è stato calcolato a partire dal valore aggiunto a cui sono stati sottratti i costi del personale ed i costi generali della struttura.

Principali indicatori economici			Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano
€k	FY13	FY14	FY13		FY14			
			9m13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14
Ricavi	23.762	36.487	20.760	3.003	5.933	8.426	13.879	8.250
Valore Aggiunto	9.515	12.634	8.627	887	1.905	3.105	4.607	3.017
Costi fissi	(17.827)	(12.783)	(14.389)	(3.439)	(3.622)	(2.993)	(2.959)	(3.209)
EBITDA	(8.312)	(148)	(5.761)	(2.551)	(1.717)	112	1.648	(192)
Valore Aggiunto	40,0%	34,6%	41,6%	29,5%	32,1%	36,9%	33,2%	36,6%
EBITDA	(35,0%)	(0,4%)	(27,8%)	(85,0%)	(28,9%)	1,3%	11,9%	(2,3%)

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Come evidenziato nella tabella sopra esposta, nel corso dei primi 9 mesi del 2013 la Società ha consuntivato una perdita in termini di EBITDA pari ad Euro 5.761 migliaia. Nel corso dell'ultimo trimestre del 2013 si prevede che la perdita operativa si attesti intorno ad Euro 2.551 migliaia, per effetto dei limitati volumi di attività che non permettono una adeguata copertura dei costi fissi e di struttura.

A partire dal primo trimestre del 2014 si prevede un progressivo miglioramento dell'EBITDA, che dovrebbe positivamente risentire dell'effetto combinato di:

1. ripresa delle Commesse di Progetto ed in particolare delle Commesse Inga 14 e Inga 18 che, come evidenziato in precedenza, costituiscono la maggior parte dei ricavi e del valore aggiunto della divisione;
2. continuità e progressivo incremento delle Commesse di Service;
3. progressiva riduzione della forza lavoro in coerenza con il perimetro ridotto delle attività (rispetto alla situazione antecedente ed al trend complessivo del 2013) incluse nel Ramo di Azienda Core.
4. contenimento di alcuni costi fissi e di struttura come descritto in precedenza.

Complessivamente quindi, nel corso del 2014 il Ramo di Azienda Core dovrebbe essere in grado di raggiungere un sostanziale equilibrio economico, salvo evidenziare nel corso dell'ultimo trimestre un'ulteriore flessione attribuibile al calo dei volumi conseguente al completamento di alcune Commesse di Progetto.

4.4.3 Le previsioni finanziarie del Ramo di Azienda Core

Se da un punto di vista economico il Ramo presenta nel 2014 un sostanziale equilibrio, dal punto di vista finanziario la situazione presenta maggiori criticità. Tale asimmetria deriva principalmente dalla dinamica dei flussi di cassa associata alle commesse di Progetto ed in particolare dall'effetto combinato di:

1. Anticipi ricevuti: se infatti complessivamente, come evidenziato in precedenza al paragrafo 4.2 e riepilogato nuovamente nella tabella sotto riportata, le commesse di progetto presentano un valore aggiunto (margine economico) a finire pari ad Euro 11,7 milioni, dal punto di vista finanziario la cassa attesa a finire ammonta ad Euro 6,9 milioni circa. La differenza (pari a circa Euro 4,8 milioni) è principalmente riconducibile all'effetto degli anticipi ricevuti, che al 30 settembre 2013 superano la produzione effettivamente svolta alla stessa data (per circa Euro 8 milioni); tale dinamica è solo parzialmente mitigata da una dinamica positiva delle restanti voci del capitale circolante (pari complessivamente a circa Euro 3,2 milioni)

Principali Indicatori Commesse Ramo Core

Dati Economici	Ricavi	Costi Esterni	Valore Aggiunto	Valore Aggiunto %	Costi Interni	Margine	Margine %
Vita Intera	109.232	(72.356)	36.876	33,8%	(14.643)	22.234	20,4%
Al 30 settembre 2013 (YTD)	72.609	(47.471)	25.138	34,6%	(13.138)	12.000	16,5%
A finire	36.623	(24.885)	11.738	32,1%	(1.505)	10.233	27,9%
Arco di Piano (4Q13-FY14)	31.367	(21.476)	9.891				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)	5.257	(3.409)	1.848				
Dati Patrimoniali	LIC (*)	Anticipo	LIC Netti	Crediti	Debiti (**)	Penali	
Al 30 settembre 2013	62.935	71.010	(8.075)	7.958	(1.139)	(3.570)	
Flusso cassa commessa a finire (***)			6.913				
Arco di Piano (4Q13-FY14)			879				
Oltre Arco Piano (FY15-FY16)			6.034				

Note: (*) Lavori in corso al netto dei ricavi maturati a titolo definitivo; (**) stima debiti prededucibili post insolvenza

(***) al netto dei costi del personale: Flusso cassa = Valore Aggiunto a finire + realizzo/incasso di LIC Netti/crediti - pagamento debiti/penali

2. Sfasamento temporale tra la dinamica economica e finanziaria: l'effetto degli anticipi ricevuti amplifica inoltre, in particolare nel 2014, il naturale sfasamento temporale tra il ciclo economico e finanziario delle commesse. Il 2014 risulta quindi particolarmente penalizzato dal punto di vista finanziario dal momento che nell'arco di Piano dalla gestione delle Commesse di Progetto si prevede di generare cassa per meno di Euro 1 milione (e precisamente Euro 879 migliaia) rispetto ad Euro 6,9 milioni circa complessivamente previsti.

Si segnala che tali previsioni non includono le risorse finanziarie che si dovrebbero generare qualora si riuscisse a finalizzare ed incassare il *claim* attivo del valore di circa Euro 2,2 milioni relativo alla commessa di Inga 12, come in precedenza menzionato.

Complessivamente quindi, i flussi di cassa attesi nell'arco di Piano sono riepilogati nella tabella sotto esposta.

Flussi di cassa previsionali €k	Actual/Bdg	Piano	Piano	Piano	Piano	Totale dal FY13
	FY13	FY14				
	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14	
Incassi Commesse di Progetto	812	5.212	3.212	13.415	3.522	26.174
Pagamenti Commesse di Progetto (*)	(707)	(4.533)	(2.806)	(13.608)	(3.642)	(25.295)
Flusso Cassa Comm. Progetto	105	680	406	(193)	(120)	879
Incassi Commesse di Service	1.319	880	1.500	1.800	1.800	7.299
Pagamenti Commesse di Service	(422)	(700)	(900)	(900)	(900)	(3.822)
Flusso Cassa Comm. Service	897	180	600	900	900	3.477
Altri ricavi	1.101	925	300	-	-	2.326
Recuperi crediti	1.484	1.541	559	1.128	850	5.563
Altri incassi	2.585	2.466	859	1.128	850	7.889
Costo del personale	(2.642)	(1.676)	(1.680)	(1.742)	(2.066)	(9.807)
Costi generali di sede	(1.342)	(1.808)	(1.304)	(1.238)	(1.526)	(7.218)
Altri pagamenti	(3.985)	(3.485)	(2.984)	(2.980)	(3.592)	(17.025)
Flusso cassa netto	(398)	(159)	(1.119)	(1.145)	(1.961)	(4.781)
Cassa netta cumulata (**)	799	640	(478)	(1.623)	(3.584)	(3.584)

Note: (*) al netto dei costi del personale

(**) situazione di cassa iniziale al 30 settembre pari ad €k 1.197

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Oltre alla dinamica finanziaria delle commesse di Progetto che, come sopra evidenziato incidono complessivamente nell'arco di Piano per Euro 879 migliaia, sul risultato globale della gestione finanziaria del Ramo incidono anche:

✓ I flussi attesi dalle Commesse di Service: come segnalato in precedenza (si rinvia al paragrafo 4.2 sezione i per ulteriori dettagli) le attività di Service oltre a vantare una marginalità relativa superiore rispetto alle commesse di Progetto, presentano anche una dinamica del capitale circolante sostanzialmente neutra. Nell'arco di Piano a fronte di un valore aggiunto (margine economico) pari a circa Euro 3,6 milioni, il flusso di cassa atteso dalla gestione di tali commesse ammonta a circa Euro 3,5 milioni. Questi progetti presentano infatti una durata mediamente molto inferiore rispetto alla commesse di Progetto, gli anticipi sono contenuti e lo sfasamento temporale tra la dinamica economica e la dinamica finanziaria è più limitato;

Altri incassi: in questa voce sono inclusi sia i proventi finanziari derivanti dai ricavi della gestione accessoria sia gli incassi previsti dalle attività di recupero crediti.

Preme tuttavia precisare che, al fine di sostenere e rafforzare, per quanto possibile, l'equilibrio finanziario del Ramo di Azienda Core, i flussi finanziari del Ramo caratteristico, considerano, oltre ai crediti delle commesse in corso di esecuzione anche altre posizioni creditorie e i ricavi accessori (più propriamente di pertinenza del Ramo Non Core) il cui smobilizzo e la cui gestione, dovrebbe migliorare la situazione finanziaria del Ramo Core stesso. Si evidenzia infine, che l'attuale suddivisione dei crediti e delle attività accessorie nei due rami d'azienda al momento identificati, andrà necessariamente aggiornata e rivisitata in prossimità dell'attivazione del procedimento per la vendita del Ramo di Azienda Core, anche alla luce della situazione finanziaria complessiva della Società.

Nell'arco di Piano sono previsti incassi per complessivi Euro 7,9 milioni circa (di cui Euro 2,6 milioni circa già sostanzialmente consuntivanti nell'ultimo trimestre del 2013) principalmente imputabili a:

- a. Ricavi della gestione accessoria: pari complessivamente ad Euro 2,3 milioni (di cui Euro 1,1 milione circa già sostanzialmente realizzato nel 4Q13) a loro volta sostanzialmente ascrivibili a: i) incassi derivanti dalla vendita di materiale ferroso e/o rottami (previsti complessivamente Euro 1,2 milioni circa di cui circa Euro 0,6 milioni già consuntivati); ii) altri ricavi straordinari e rimborsi per Euro 0,6 milioni circa (di cui Euro 0,5 milioni già realizzati); iii) altri incassi per Euro 500 migliaia imputabili alla vendita "one-off" di alcuni elaborati tecnici relativi a tecnologie e realizzazioni degli anni '60, senza più, a giudizio del Management, alcun valore commerciale diretto per la Società ma che, invece, oltre al flusso di cassa citato, potrebbero riaprire collaborazioni con Committenti il cui rapporto si è chiuso da molti anni.
- b. Recupero crediti: dalle attività di smobilizzo dei crediti sono attesi incassi nell'arco di Piano per complessivi Euro 5,6 milioni circa, di cui Euro 1,4 milioni già sostanzialmente consuntivati nel 4Q13. Tali previsioni finanziarie derivano in parte dal naturale incasso di crediti esigibili (pari

complessivamente ad Euro 3,1 milioni circa e principalmente riferibili a commesse chiuse e/o in corso di completamento) ed in parte risultano da alcune iniziative specifiche di recupero crediti avviate dallo scrivente Commissario. Queste ultime in particolare dovrebbero produrre complessivamente nell'arco di Piano cassa per Euro 2,5 milioni circa per effetto di accordi transattivi e piano di rientro in via di definizione.

✓ Altri pagamenti: incidono complessivamente nell'arco di Piano per circa Euro 17 milioni e sono costituiti dagli esborsi finanziari relativi ai costi del personale (pari a circa Euro 9,8 milioni) ed ai costi generali e di struttura (pari a circa Euro 7,2 milioni). Per entrambe queste tipologie di pagamenti, l'esborso finanziario previsto nell'arco di Piano riflette sostanzialmente il costo ipotizzato a conto economico. Si tratta infatti tipicamente di pagamenti a breve e/o brevissimo termine con un limitato sfasamento tra la dinamica economica e la dinamica finanziaria. Pertanto per ulteriori dettagli in merito alla composizione ed al trend di tali costi si rinvia al precedente paragrafo relativo alle previsioni economiche.

Ultimata la descrizione delle voci e delle componenti che determinano le previsioni finanziarie del Ramo, preme sin d'ora evidenziare, come più ampiamente dettagliato nel successivo capitolo 5 dedicato al fabbisogno, che il Ramo presenta una limitata autonomia finanziaria.

Al 30 settembre 2013 le disponibilità liquide (non vincolate) su cui poteva contare il Ramo ammontavano ad Euro 1,2 milioni circa. Nell'ultimo trimestre del 2013, è previsto (ma già sostanzialmente consuntivato alla data della presente relazione) un assorbimento di cassa per circa Euro 0,4 milioni riducendo a circa Euro 0,8 milioni le disponibilità di cassa.

A seguito dell'effetto combinato dei fattori sopra evidenziati, nel primo trimestre del 2014 è previsto un limitato assorbimento di cassa (pari a circa Euro 160 migliaia)

mentre uno squilibrio finanziario più marcato è atteso nel secondo trimestre del 2014 (pari a circa Euro 1,2 milioni). Come meglio evidenziato nel capitolo successivo, in cui è riportata anche la dinamica mensile del fabbisogno dei primi 6 mesi del 2014, sulla base delle assunzioni formulate, il Ramo di Azienda Core perderebbe la sua autonomia finanziaria verso il mese di maggio 2014 entrando in crisi di liquidità nel successivo mese di giugno.

4.5 LA VALUTAZIONE DEL RAMO D'AZIENDA OGGETTO DEL PROGRAMMA DI CESSIONE

Al momento si ritiene che non sia possibile effettuare una valutazione attendibile del Ramo di Azienda Core oggetto della cessione, dato che tale valutazione è strettamente dipendente da una serie di elementi non ancora definiti.

Più in particolare intendiamo riferirci a:

- a. L'avanzamento delle commesse già acquisite, il cui stato dovrà essere valutato nel momento in cui verrà avviato il procedimento per la cessione del ramo d'azienda;
- b. L'eventuale variazione del portafoglio delle commesse da ricomprendersi nel Ramo di Azienda Core, per effetto del perfezionamento di accordi in relazione alle c.d. commesse critiche, come descritto in precedenza al paragrafo 4.1;
- c. L'effettivo sviluppo della trattative commerciali in corso volte ad incrementare il portafoglio esistente, il cui ammontare potrà essere valutato solo al momento in cui verrà avviato il procedimento per la cessione del ramo d'azienda.

Una valutazione attendibile del ramo oggetto di cessione potrà pertanto essere effettuata solo in prossimità dell'attivazione del procedimento per la vendita dell'azienda in esercizio.

Tuttavia si ritiene opportuno sin d'ora evidenziare un possibile approccio valutativo del valore del Ramo. Considerando infatti la finalità della valutazione nonché le indicazioni fornite dalla normativa si ritiene che il metodo di valutazione misto patrimoniale-reddituale meglio si adatti alla situazione specifica. Il presupposto su cui si basa tale metodo è che il valore di un'azienda sia costituito dai valori correnti delle attività e delle passività che costituiscono il patrimonio aziendale del Ramo e da una componente denominata avviamento positivo/negativo (Goodwill/Badwill) inteso come valore attuale del "surplus" / "deficit" di redditività che il Ramo è in grado di generare rispetto al reddito normale medio atteso dagli investitori in capitale di rischio nel settore di riferimento. In questo modo, in conformità con quanto disposto dal comma 1 dell'articolo 63 del D.Lgs. 270, il quale prevede che *"per le aziende e i rami d'azienda in esercizio la valutazione effettuata a norma dell'articolo 62, comma 3, tiene conto della redditività, anche se negativa, all'epoca della stima e nel biennio successivo"*, verranno considerati ai fini valutativi i risultati reddituali previsti nel breve termine.

Sinteticamente allo stato attuale, si ritiene che la situazione patrimoniale di riferimento del Ramo possa presumibilmente essere costituita da:

1. Il valore corrente delle immobilizzazioni materiali strumentali all'esercizio dell'attività caratteristica, costituito dall'insieme degli impianti, dei macchinari e della attrezzature funzionali;
2. Il valore di realizzo delle rimanenze di magazzino;
3. Il valore del capitale circolante delle commesse in corso di lavorazione;
4. Eventuali altri crediti e/o altri attivi patrimoniali relativi alle commesse;
5. Il valore delle passività (sostanzialmente TFR e debiti per ferie) verso il personale dipendente allocato al Ramo Core.

Ai fini di una corretta applicazione del metodo patrimoniale/reddituale, alla situazione patrimoniale così determinata andrà sommata o sottratta la componente economica

di avviamento positivo o negativo del Ramo determinata tenendo conto della redditività del biennio successivo alla data di valutazione.

Resta altresì da valutare, ove possibile, il valore del “brand” e in generale dell’avviamento di FTM.



5. FLUSSI DI CASSA PREVISTI NEL PERIODO ANTECEDENTE LA CESSIONE DEL RAMO DI AZIENDA CORE E MODALITÀ DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

5.1. LE NECESSITÀ FINANZIARIE DELLA SOCIETÀ

E' opportuno premettere che nel periodo antecedente la cessione del Ramo d'Azienda Core (delineato e dettagliatamente descritto nel precedente capitolo 4) le necessità finanziarie della Società dovrebbero sostanzialmente coincidere con il fabbisogno stesso del Ramo, dal momento che le altre attività/passività non caratteristiche non incluse nel perimetro "Core" (sostanzialmente il complesso immobiliare ed altri attivi residui come descritto nel successivo capitolo 6) non dovrebbero generare flussi finanziari significativi nel breve periodo.

Considerato inoltre quanto già evidenziato nel precedente paragrafo 4.3, la limitata autonomia finanziaria del Ramo d'Azienda, e quindi per estensione della stessa Società, suggerisce di limitare per quanto possibile il periodo antecedente la cessione del Ramo "Core".

Nello specifico pare quindi opportuno concentrare l'attenzione sui flussi di cassa prospettici dei prossimi mesi (sino alla fine del mese di giugno 2014) evidenziando il fabbisogno stimato e riassumendo brevemente le criticità e le opportunità insite nelle previsioni formulate. Come dettagliato nella tabella sottostante si evidenzia in particolare:

Flussi di cassa previsionali

€k	ott-13	nov-13	dic-13	gen-14	feb-14	mar-14	apr-14	mag-14	giu-14
	Actual	Actual	Budget	Piano	Piano	Piano	Piano	Piano	Piano
Incassi Comm. Progetto	-	812	-	349	510	4.353	579	890	1.743
Pagamenti Comm. Progetto(*)	(207)	(173)	(327)	(322)	(742)	(3.469)	(411)	(812)	(1.583)
Flusso Cassa Comm. Progetto	(207)	639	(327)	27	(232)	884	168	78	160
Incassi Comm. Service	663	358	298	209	321	350	400	500	600
Pagamenti Comm. Service	(24)	(148)	(250)	(150)	(250)	(300)	(300)	(300)	(300)
Flusso Cassa Comm. Service	639	210	48	59	71	50	100	200	300
Altri ricavi	897	-	204	600	225	100	100	100	100
Recuperi crediti	1.336	4	144	238	1.012	292	357	188	14
Altri incassi	2.233	4	348	838	1.237	392	457	288	114
Costo del personale	(961)	(920)	(762)	(654)	(538)	(484)	(589)	(538)	(554)
Costi generali di sede	(267)	(334)	(741)	(954)	(516)	(339)	(306)	(320)	(679)
Altri pagamenti	(1.228)	(1.254)	(1.503)	(1.608)	(1.054)	(823)	(894)	(858)	(1.232)
Flusso cassa netto	1.437	(401)	(1.434)	(684)	22	503	(168)	(292)	(658)
Cassa netta cumulata (**)	2.634	2.233	799	115	137	640	472	180	(478)
Clienti - Garanzie bancarie	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	9.995	11.971	11.251	11.251
Fornitori - accordi back to back	5.617	5.617	5.617	5.617	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Note: (*) al netto dei costi del personale (**) situazione di cassa iniziale al 30 settembre pari ad €k 1.197
 Fonte: Informazioni fornite dal Management

- Al 30 novembre 2013 (dato consuntivo) la Società vantava disponibilità liquide per circa Euro 2,2 milioni. Rispetto alla situazione iniziale del 30 settembre 2013 quindi, nel corso dei mesi di ottobre e novembre la Società ha generato cassa per circa Euro 1 milione, beneficiando principalmente di una dinamica favorevole degli altri incassi (recupero crediti e altri ricavi) per circa Euro 2,2 milioni, dell'andamento positivo dei flussi associati alle commesse di Progetto e di Service (pari complessivamente a circa Euro 1,3 milioni) che hanno più che consentito di coprire i costi del personale e di struttura (pari complessivamente a circa Euro 2,5 milioni).
- Nel mese di dicembre 2013 le ipotesi formulate (già strutturate sulla base di alcuni dati consuntivi) inducono a prevedere che il flusso di cassa netto del mese sia negativo per circa Euro 1,4 milioni (pari sostanzialmente ai pagamenti dei costi fissi) riducendo di fatto le disponibilità liquide intorno ad Euro 0,8 milioni;

3. Nel mese di gennaio 2014 è previsto un ulteriore assorbimento di cassa pari a circa Euro 0,7 milioni che intaccherebbe in misura rilevante (sino quasi ad annullarle) le disponibilità liquide iniziali. In particolare si evidenzia che tale risultato risente dei seguenti fattori:
 - a. Una sostanziale neutralità delle commesse di Progetto e di Service;
 - b. Un contributo positivo derivante dalla dinamica degli altri incassi per circa Euro 0,8 milioni di cui circa Euro 0,5 milioni connessi alla vendita "one-off" di alcuni elaborati tecnici;
 - c. Un assorbimento complessivo pari a circa Euro 1,6 milioni per effetto dei pagamenti dei costi del personale e di struttura;
4. Nei successivi 4 mesi, da febbraio a maggio 2014, la Società dovrebbe complessivamente evidenziare un sostanziale, ancorché delicato, equilibrio di cassa che dovrebbe consentire di mantenere positive, ma molto limitate, disponibilità liquide.
5. A partire dal mese di giugno 2014 (e nei periodi successivi, come indicato in precedenza) sulla base delle ipotesi ed assunzioni formulate, la Società non sarebbe più in grado di mantenere una propria autonomia finanziaria.

In conclusione si evidenzia che la Società dovrebbe essere in grado di mantenere nei primi mesi del 2014 un certo, ma estremamente delicato, equilibrio finanziario. Considerando inoltre le limitate disponibilità liquide iniziali (circa Euro 0,8 milioni a fine dicembre 2013) e i notevoli volumi di incassi e pagamenti previsti mensilmente (in media pari ad oltre Euro 2 milioni per mese) anche un minimo sfasamento temporale nel ciclo monetario potrebbe incidere in misura significativa sulla situazione finanziaria della Società.

In definitiva la Società presenta una situazione di tensione finanziaria costante che, almeno sino al momento dell'attivazione della garanzia del Tesoro come meglio descritto successivamente, potrebbe essere alleviata, qualora si riuscisse nel

brevissimo termine (tra gennaio e febbraio 2014) a finalizzare ed incassare il *claim* attivo del valore di circa Euro 2,2 milioni relativo alla Commessa Inga 12 come in precedenza menzionato.

In assenza di tale risorse addizionali, non incluse nelle previsioni finanziarie precedentemente descritte, la situazione finanziaria della Società rimarrebbe molto fragile anche in considerazione dell'ammontare significativo di garanzie bancarie (concesse ai Committenti a fronte di anticipi e a garanzia degli adempimenti contrattuali come descritto in precedenza) scadute che necessiterebbero di essere rinnovate. Al 31 dicembre 2013 le garanzie già scadute ammontano (come evidenziato nella tabella sopra esposta) a circa Euro 4,6 milioni (riferibili sostanzialmente ai progetti Inga 14 e Inga 18) e nei mesi di marzo ed aprile 2014 andranno in scadenza garanzie rispettivamente per ulteriori Euro 5,3 milioni ed Euro 2 milioni circa. Come evidenziato in precedenza, proprio a causa della situazione di tensione finanziaria che la Società sta attraversando, lo scrivente Commissario si è attivato (nell'ambito delle negoziazioni in corso con SNEL in merito ai progetti Inga) proponendo al Committente di rinunciare (in tutto e/o in parte) a tali garanzie, potendo in ogni modo contare sulla protezione offerta dalla normativa in ambito di amministrazione straordinaria.

5.2 L'ATTIVAZIONE DELLA GARANZIA DEL TESORO

Alla luce della situazione di tensione finanziaria che la Società sta attraversando, al fine di garantire un'adeguata copertura del fabbisogno e di assicurare una protezione da eventuali e possibili sfasamenti temporali nel ciclo di incassi e pagamenti nonché a slittamenti nella definizione di alcuni accordi transattivi e piani di rientro in via di formazione, si ritiene necessario chiedere agli istituti di credito la concessione di affidamenti per un ammontare stimabile in circa Euro 10 milioni.

Sarà inoltre necessario attivare ulteriori affidamenti, da utilizzarsi per fidejussioni bancarie e/o assicurative, indispensabili sia per il rinnovo delle garanzie scadute ed

in scadenza (qualora, come sopra evidenziato, la negoziazione in corso con SNEL, relativamente a questo specifico punto, non andasse a buon fine) sia per la partecipazione a nuove gare, per un importo stimato in Euro 10 milioni circa.

È intenzione dello scrivente Commissario avviare regolari relazioni di mercato con gli istituti di credito che hanno sostenuto la società in passato e con quelli che hanno già anticipato la loro disponibilità a dotare la società delle risorse finanziarie necessarie per la ripresa di un normale volano di attività, sotto la “protezione” della procedura di Amministrazione Straordinaria.

In relazione a quanto sopra, appare opportuno anticipare sin da ora che è intenzione dello scrivente Commissario, condizionatamente all'approvazione del Programma, subordinatamente alla preventiva decisione favorevole della Commissione Europea ed in conformità a quanto stabilito dall'art. 55 del D.Lgs. 270/1999 e dal D.M. 23 dicembre 2004 n. 319, formalizzare la richiesta di concessione della garanzia statale prevista dall'art. 2-bis della legge 3 aprile 1979, n. 95, come novellato dall'articolo 3 della legge 31 marzo 1982, n.119.

La richiesta, già formalizzata nei in data 8 gennaio 2014 e nel rispetto dei requisiti stabiliti dal D.M. 23 dicembre 2004, n. 319, è stata formulata per complessivi Euro 20 milioni, misura che appare congrua alla luce delle considerazioni sui fabbisogni finanziari della Società sopra rappresentati.

Si precisa peraltro che in data 14 gennaio 2014 la Commissione Europea riscontrava la richiesta inviata da FTM chiedendo talune delucidazioni che venivano inviate alla Commissione in data 21 gennaio 2014.

Il sottoscritto Commissario ritiene che la concessione di tale garanzia sia utile per la piena realizzazione degli obiettivi del presente Programma e confida pertanto nella positiva valutazione di congruità da parte del Ministero e della Commissione Europea.

Preme evidenziare come successivamente al deposito del Programma perveniva una nuova richiesta di chiarimenti da parte del competente Ufficio della Commissione Europea, alla quale lo scrivente Commissario Straordinario replicava

tempestivamente. Successivamente a tale ultimo riscontro nessuna ulteriore richiesta di chiarimenti è pervenuta da parte della Commissione Europea. In data 12 marzo 2013 è pervenuta la delibera della Commissione Europea di autorizzazione all'attivazione della garanzia del tesoro



6. LA SITUAZIONE PATRIMONIALE DELLA PROCEDURA

6.1. L'ATTIVO DELLA PROCEDURA

Coerentemente con la scelta adottata in merito al programma di cessione dei beni, l'attivo complessivo della Procedura è stato idealmente suddiviso in due rami d'azienda.

I beni oggetto di attività di impresa che, come definito in precedenza al Capitolo 4 al quale si rinvia, presentano specificità reddituali, finanziarie e strategiche sono stati inclusi in un ramo di azienda attinente alla "gestione caratteristica". Gli *assets* residui che non presentano le caratteristiche individuate ai fini dell'inclusione nel perimetro oggetto di cessione sono stati considerati di pertinenza di un ramo d'azienda residuale.

Tali assets includono sostanzialmente :

- a. Il complesso immobiliare di proprietà della Società, costituito in parte da immobili funzionali all'esercizio dell'attività industriale del Ramo di Azienda Core (che potrebbe essere oggetto di locazione una volta ceduto il ramo delle attività caratteristiche) ed in parte da immobili non funzionali e destinati ad essere dismessi;
- b. Gli impianti non funzionali all'esercizio dell'attività industriale e non inclusi nel Ramo di Azienda Core;
- c. Il capitale circolante delle commesse non incluse nel Ramo Core, costituito a sua volta in particolare da:
 - i. I crediti commerciali relativi a commesse chiuse, in corso di chiusura e/o commesse critiche.
 - ii. Il valore residuale dei lavori in corso connesso alle commesse critiche, in fase di cessione/scioglimento ed in chiusura.

iii. Altri crediti di natura non commerciale relativi principalmente ai rimborsi da ricevere dall'INPS a fronte delle retribuzioni anticipate ai dipendenti in CIGS.

d. Le disponibilità liquide.

La tabella sottostante riporta la situazione dell'attivo patrimoniale della Procedura al 30 settembre 2013 pari complessivamente ad Euro 152 milioni circa. Al netto delle attività di pertinenza del Ramo di Azienda Core (pari complessivamente ad Euro 40,1 milioni e sostanzialmente costituite dai macchinari strumentali e da parte dei crediti commerciali) il valore contabile degli altri assets residui ammonta ad Euro 111,9 milioni circa.

Attivo della Procedura

€000	Contabile 30/09		Contabile 30/09		Non-Core			
	Totale		Core	Non-Core	Lordo	Svalutazioni	Rettifiche	Netto
<i>Terreni e fabbricati</i>	67.984	-	67.984		67.984	-	1.417	69.402
<i>Impianti e macchinari</i>	30.265	29.887	378		378	(378)	4.747	4.747
Immobilizzazioni materiali	98.249	29.887	68.362		68.362	(378)	6.164	74.149
Immobilizzazioni immateriali	647	-	647		647	(647)	-	-
Partecipazioni	13	-	13		13	(13)	-	0
Differite attive	-	-	-		-	-	-	-
Altri crediti non correnti	9.350	-	9.350		9.350	(9.350)	-	-
Totale attività non correnti	108.259	29.887	78.372		78.372	(10.388)	6.164	74.149
Rimanenze	1.547	1.547	-		-	-	-	-
Lavori in corso	7.670	758	6.912		6.912	(6.699)	-	213
Crediti commerciali	19.252	7.960	11.292		11.292	(3.641)	-	7.651
Altri crediti	4.168	-	4.168		4.168	(3.520)	-	647
Disponibilità liquide	2.126	-	2.126		2.126	(164)	-	1.962
Crediti tributari correnti	9.075	-	9.075		9.075	(7.683)	-	1.392
Totale attività correnti	43.838	10.265	33.573		33.573	(21.707)	-	11.866
Totale Attivo	152.097	40.152	111.945		111.945	(32.094)	6.164	86.015

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Nel seguito per ognuna delle attività più significative "Non-Core" sono esposti i valori rappresentati in bilancio e, ove possibile, i presumibili valori attesi dalla loro liquidazione unitamente ad una breve descrizione degli stessi.

a) Le immobilizzazioni materiali

Terreni e Fabbricati

La totalità dei terreni e fabbricati di proprietà della Società sono stati inclusi nel Ramo d'Azienda Non Core, sebbene una parte del complesso immobiliare (il settore Nord nello specifico) sia funzionale all'esercizio dell'attività caratteristica e sarà presumibilmente oggetto di uno specifico contratto di locazione una volta ceduto il Ramo d'Azienda Core. Le aree restanti invece, al momento prevalentemente inutilizzate, saranno oggetto di cessione. Complessivamente, al 30 settembre 2013, il valore netto contabile dei terreni e fabbricati si attesta intorno a Euro 67,9 milioni.

Al fine di adeguare il valore contabile ai valori di mercato, su impulso del Commissario Giudiziale (Avv. Gian Paolo Barazzoni) nel mese di settembre 2013 l'intero complesso immobiliare, sito nel comune di Legnano - Piazza Monumento n. 12, è stato sottoposto a perizia di stima dall'arch. Giacomo Rimondi e dall'ing. Roberto Rimondi. Il Settore Nord infine è stato sottoposto ad una nuova perizia dalla società Yard nel mese di dicembre 2013 sulla base di uno specifico incarico commissionato dallo scrivente Commissario.

Alla luce delle perizie condotte, il valore di presumibile realizzo dell'intero complesso immobiliare è stato stimato in complessivi Euro 69,4 milioni (a fronte di un valore contabile pari ad Euro 68 milioni circa) articolato nei seguenti settori:

Valore degli immobili

€000	Mq	Valore		Perito
		Contabile (30/09/13)	Perizia	
Settore Nord (*)	111.951	31.124	35.326	Yard
Settore Sud	99.963	16.656	15.097	Rimondi
Settore Sud-Ovest	58.586	9.444	9.242	Rimondi
Settore Ovest	28.875	7.436	6.255	Rimondi
Settore servizi di mensa, tennis e altro	8.698	3.325	3.481	Rimondi
Altri settori	196.122	36.860	34.075	Rimondi
Totale terreni e fabbricati	308.073	67.984	69.402	

Note: (*) include fabbricato in Leasing del valore di €k 4.966

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Si segnala che la perizia dell'Arch. Rimondi e dell'Ing. Rimondi riportava un valore complessivo degli immobili, ad esclusione del Settore Nord, pari a Euro 42.594 mila ma suggeriva una "prudente svalutazione dei valori sopra indicati tra il 10 e il 20%" tenuto conto della tempistica della procedura concorsuale che prevede la vendita degli asset in tempi contenuti e senza poter quindi attendere eventuali evoluzioni positive del mercato. Come suggerito si è proceduto a svalutare gli importi di perizia del 20% portandoli ad un valore pari a 34.075 mila, escluso il Settore Nord.

D'altro canto la perizia effettuata da Yard sul Settore Nord tiene già in considerazione tale rischio e pertanto il valore di realizzo stimato in Euro 35.326 mila appare già congruo ai fini della determinazione dell'attivo della Procedura. Si segnala inoltre che nel Settore Nord è incluso un fabbricato detenuto tramite contratto di leasing il cui valore di perizia è pari a Euro 4.966 mila. A fronte dell'iscrizione di tale attivo patrimoniale (in leasing) sono iscritti debiti finanziari a scadere per circa Euro 2,7 milioni oltre a debiti per rate già scadute e non pagate per Euro 0,9 milioni.

Si evidenzia infine che su buona parte sugli immobili risultano iscritte ipoteche come riepilogato di seguito:



Ipotecche iscritte sugli immobili di proprietà di FTM

Creditore	Debito FTM	Valore ipoteca	Settore	Data iscrizione
Equitalia Nord	24.139	54.387	NORD	24/04/2012
Equitalia Nord	2.911	7.358	SUD-OVEST	28/12/2004
Totale Equitalia Nord	27.050	61.745		
Banca Carige	19.014	13.000	SUD SUD-OVEST	08/11/2012
Ifitalia	7.637	8.000	SUD	14/09/2012
Banca Ifis	309	600	NORD MENZA OVEST SUD-OVEST SUD	10/08/2012
Coelme Costruzioni Elettromeccaniche	21	30	NORD MENZA OVEST SUD-OVEST SUD	06/03/2013
Mæm Informatica	19	24	NORD TENNIS MENZA OVEST SUD-OVEST SUD	08/03/2013
HSM S.a.s.	25	30	NORD TENNIS MENZA OVEST SUD-OVEST SUD	09/04/2013
Totale	54.075	83.429		

A fronte di un valore di stima dell'intero complesso immobiliare pari a Euro 69,4 milioni come evidenziato in precedenza, gravano ipoteche del valore di circa Euro 83,4 milioni a garanzia di debiti iscritti (sulla base della situazione contabile al 30 settembre 2013) pari a circa Euro 54 milioni circa.

Impianti e macchinari

Per quanto riguarda gli impianti e macchinari non funzionali, il valore contabile complessivo degli stessi (pari al 30 settembre ad Euro 378 migliaia) è stato adeguato al valore di presunto realizzo (pari ad Euro 4.747 migliaia) desunto dalla perizia redatta nel mese di settembre 2013 della società Sivag S.p.A., su specifico incarico del Commissario Giudiziale.

b) Altre attività immobilizzate

Dalla liquidazione/cessione delle altre attività immobilizzate non si prevede di ricavare valori di realizzo significativi in quanto si riferiscono principalmente a:

- a. Immobilizzazioni immateriali: sono costituite prevalentemente da licenze non più utilizzate ai fini dell'attività aziendale e di scarso valore commerciale. Prudenzialmente, si ritiene nullo il presumibile valore di realizzo.
- b. Partecipazioni: si tratta della partecipazione al 89,49% nel capitale sociale di Franco Tosi Turbine Private Ltd. Tale partecipazione è iscritta nello stato patrimoniale a valore di costo (Euro 12.500). Si segnala che la società partecipata è consorziata con Ansaldo Caldaie Boilers India Private Ltd, società incaricata di realizzare la commessa Nagai, come meglio specificato nel seguito, subappaltando a FTM la fornitura della turbina, del generatore e le attività di progetto. Tuttavia, come descritto nel paragrafo successivo, la commessa allo stato attuale, risulta essere in fase di *stand-by* a causa sia della tensione finanziaria della società sia delle difficoltà, anch'esse finanziarie, del Committente finale. Tornando alla disamina della società partecipata, si segnala inoltre che la situazione contabile più recente di FTT, riferita al 31 marzo 2013, evidenzia un patrimonio netto negativo pari a Euro 191 mila come riportato nella tabella sottostante:

Bilancio FTT al 31 marzo 2013

€000	Mar-13
Finanziamenti attivi e anticipi m/l termine	0
Imposte anticipate	0
Totale attività non correnti	0
Rimanenze	87
Crediti commerciali	157
Disponibilità liquide	405
Finanziamenti attivi e anticipi b/t	2.512
Totale attività correnti	3.161
Totale attivo	3.161
Finanziamenti b/t	(0)
Debiti commerciali	(477)
Altre passività correnti	(2.876)
Totale passività correnti	(3.352)
Totale passivo	(3.352)
Patrimonio netto	(191)

Alla luce di quanto sopra esposto si ritiene che il valore di presumibile realizzo associato all'investimento possa essere nullo. Le eventuali passività che potrebbero emergere dall'interruzione della commessa Nagai e dalla conseguente liquidazione della partecipata andrebbero ad incrementare, in caso di insinuazione, il passivo della Procedura.

- c. Altri crediti non correnti: sono costituiti per Euro 5,2 milioni da risconti attivi, per Euro 4 milioni da crediti verso soci per futuro aumento di capitale e per Euro 0,1 milioni da depositi cauzionali. Si prevede che tali attività iscritte in bilancio al 30 settembre 2013 non genereranno flussi finanziari in entrata da asservire al ceto creditorio.

c) Lavori in corso

Il saldo contabile dei lavori in corso su ordinazione ascrivibile alle Commesse "Non-Core" ammonta, al 30 settembre 2013, ad Euro Euro 6,9 milioni e si riferisce ai

seguenti tre progetti:

- ✓ 81447 – NAGAI (saldo LIC pari a Euro 5,7 milioni)
- ✓ 81103 – Atexcaco (saldo LIC pari a Euro 1 milioni)
- ✓ 80565 – Manfredonia (saldo LIC pari a Euro 0,2 milioni)

Di seguito si riassumono le principali criticità di tali commesse e i presumibili valori di realizzo.

c.1) Nagai

81447 – Turbina a vapore da 150 MW – NAGAI (FTT MUMBAI)

Scopo: Fornitura di n° 1 turbina a vapore da 150 MW completa di accessori con relativo alternatore completo di accessori e quadri. Attività di ingegneria (vetting), imballo e trasporti.

Cliente: FRANCO TOSI TURBINES PVT LTD. Il cliente finale è KVK Energy di Hyderabad, che ha ordinato a un consorzio formato da Ansaldo Caldaie Boilers India (leader) e FTT.

Valore dell'Ordine: Il prezzo totale del contratto è di Euro 14.500.000.

Si segnala che FTT ha acquisito in data 12 ottobre 2010 il contratto di Nagai in Rupie Indiane ed è responsabile di una parte della fornitura, avendo subappaltato a FTM la fornitura di Turbina e Generatore per l'ammontare di Euro 14.500.000 fisso ed invariabile.

In questo momento, non risultando eseguita nessuna copertura di cambio ed essendosi la rupia svalutata di circa il 34% dalla data di acquisizione dell'ordine, vanno considerate le potenziali perdite future.

Avanzamento Progetto:

Il generatore pronto per la spedizione in attesa di emissione della lettera di credito.

In termini di attività svolte per la turbina, l'avanzamento è declinabile nel seguente modo:

- ✓ materiali 70%
- ✓ lavorazioni meccaniche 30%
- ✓ assemblaggio 0%

Attualmente la commessa sta attraversando una fase di *stand-by* a causa della situazione di tensione finanziaria della Società che si ripercuote sulla possibilità di ottenere da parte degli istituti bancari lettere di credito da rilasciare nei confronti del fornitore del generatore (Siemens). Inoltre il cliente sta cercando un finanziatore in quanto al momento non sembra in grado di far fronte autonomamente ai propri pagamenti.

Rischi e opportunità

Qualora il cliente trovasse le risorse finanziarie necessarie, la commessa potrebbe essere riattivata ottenendo il pagamento anticipato di circa Euro 3,5 milioni indispensabili anche per sbloccare il pagamento di alcuni fornitori chiave.

I tempi per la conclusione dei lavori sono stimati in circa sette mesi.

Si noti che in ogni caso la commessa presenta una marginalità negativa, anche in considerazione dell'effetto cambio; tuttavia dal punto di vista finanziario la commessa potrebbe portare dei benefici da qui al termine dei lavori in quanto parte dei fornitori risultano essere già stati pagati.

Qualora la commessa non venisse riattivata, data la specificità del progetto, sarebbe difficile riutilizzare i materiali acquistati e le parti già prodotte per altri impianti e il valore di realizzo di quanto ad oggi iscritto in bilancio (Euro 5,7 milioni) sarebbe pari alla vendita come rottame.

Conclusioni

Alla luce di quanto sopra riportato risulta difficilmente stimabile il recupero dell'attivo riferito a tale commessa ed i relativi impatti economici, patrimoniali e finanziari.

c.2) Atexcaco

Attualmente la commessa è interrotta in quanto il cliente ha cancellato l'ordine per inadempienza di FTM. Il valore iscritto nell'attivo patrimoniale, pari a Euro 1 milione, è totalmente coperto da un fondo rischi iscritto al passivo pertanto è presumibile ritenere che il valore di iscrizione nell'attivo patrimoniale sia difficilmente recuperabile.

Data la specificità del progetto, sarebbe difficile riutilizzare i materiali acquistati e le parti già prodotte per altri impianti e il valore di realizzo di quanto ad oggi iscritto in bilancio sarebbe pari alla vendita come rottame.

Conclusioni

Alla luce di quanto sopra riportato risulta difficilmente stimabile il recupero dell'attivo riferito a tale commessa ed i relativi impatti economici, patrimoniali e finanziari.

c.3) Manfredonia

Si tratta di una commessa sostanzialmente conclusa con lavori in corso pari a Euro 0,2 milioni. La Società deve procedere alla fatturazione dell'ultima tranche pari a Euro 365 mila.

A causa della situazione di tensione finanziaria della Società che si ripercuote sulla possibilità di ottenere da parte degli istituti bancari il warranty bond da rilasciare al cliente, l'importo di Euro 365 mila verrà presumibilmente incassato a giugno 2014 al termine del periodo di garanzia.

Conclusioni

Alla luce di quanto sopra riportato si ritiene che l'attivo riferito a tale commessa sia interamente recuperabile. Inoltre al termine della consegna degli ultimi documenti e alla chiusura definitiva delle attività riferite alla commessa potrebbe emergere un maggior valore di circa Euro 100 mila dovuto a minori costi consumtivati rispetto a quelli previsti in sede di budget di commessa.

Oltre alle tre commesse di Progetto descritte in precedenza, si ritiene opportuno fornire in questa sede anche una breve descrizione di ulteriori tre commesse che al momento sono state escluse dal Ramo d'Azienda Core in quanto presentano profili di rischiosità ed incertezza che potrebbero compromettere l'equilibrio economico e finanziario del Ramo stesso.

Qualora, come descritto nel precedente paragrafo 4.1 al quale si rinvia, nei prossimi mesi dovessero concretizzarsi le condizioni per una ridefinizione e rinegoziazione dei termini contrattuali con i rispettivi Committenti in modo tale da garantire nuovamente un equilibrio economico e finanziario delle stesse, non è escluso che possano essere riconsiderate ed inserite nel Perimetro del Ramo d'Azienda Core.

Si evidenzia infine che tali commesse presentano al 30 settembre 2013 un saldo contabile dei lavori in corso su ordinazione negativo che ammonta ad Euro 7 milioni circa e deriva dal fatto che per ognuna di queste commesse gli anticipi finanziari ricevuti (pari complessivamente a Euro 18 milioni) superano la produzione effettivamente svolta alla stessa data (pari complessivamente ad Euro 11 milioni circa).

c.4) Santa Barbara e Centroamerica



81488 e 81489 – Riabilitazione delle Centrali Idroelettriche di Santa Barbara & Centro America (EMPRESA NICARAGUENSE DE ELECTRICIDAD – ENEL)

Scopo: Lo scopo della Commessa include ingegneria, fabbricazione, fornitura di beni, trasporto in sito, montaggio, prove e messa in servizio per la riabilitazione di due centrali idroelettriche in Nicaragua: Santa Barbara (NR. 2 TURBINE IDRAULICHE 25 MW) e Centro America (NR. 2 TRUBINE IDRAULICHE FRANCO TOSI 25MW).

Cliente: EMPRESA NICARAGUENSE DE ELECTRICIDAD (ENEL)

Legale Rappresentante: Ing. Ernesto Martinez Tiffer (Presidente Ejecutivo ENEL Nicaragua)

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 10 Novembre 2010;

Data Coming into Force: 24 Gennaio 2011

Variazioni al Contratto: Adenda no.1, firmata ufficialmente tra FTM y ENEL il 1 Luglio 2011; Adenda no. 2, firmata ufficialmente tra FTM y ENEL nel Dicembre 2011, con una modifica della sequenza di esecuzione lavori sugli impianti e con estensione del tempo di progetto a 38 mesi; Adenda no.3, firmata ufficialmente tra FTM e ENEL il 6 Giugno 2012, con estensione del tempo di esecuzione del progetto fino ad Agosto del 2014.

Date di consegna: Contrattuali (in accordo alla Adenda no. 3): Santa Barbara PAC: 01 novembre 2013; Centroamerica PAC: 01 agosto 2014.

Previste (aggiornamento novembre 2013):Santa Barbara PAC: 30 dicembre 2015; Centroamerica PAC: 18 luglio 2016

Valore dell'Ordine: Il prezzo totale del contratto è di Euro 39.750.078 di cui Euro 22.809.240 ascrivibili alla centrale di Santa Barbara ed Euro 16.940.838 riferibili alla centrale di Centro America.

Si segnala che il progetto è interamente finanziato da: Banco Centroamericano de Integracion Economica (BCIE) – Euro 17.490.034; Banco Interamericano de Desarrollo (BID) – Euro 22.260.044

Avanzamento Progetto:

Santa Barbara: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 31% circa. In termini di attività svolte, l'avanzamento è declinabile nel seguente modo:

✓	Ingegneria:	85%
✓	Ordini emessi:	80%
✓	Materiali pronti:	35%
✓	Materiali consegnati in sito:	25%
✓	Attività in cantiere:	0%

Santa Barbara: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 17% circa. In termini di attività svolte, l'avanzamento è declinabile nel seguente modo:

✓	Ingegneria:	55%
✓	Ordini emessi:	40%
✓	Materiali pronti:	10%
✓	Materiali consegnati in sito:	10%
✓	Attività in cantiere:	0%

Attualmente la commessa sta attraversando una fase di *stand-by* a causa della situazione di tensione finanziaria della Società che si ripercuote sulla possibilità di ottenere da parte degli istituti bancari lettere di credito da rilasciare nei confronti dei fornitori per attivare gli ordini.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND.

Santa Barbara: E' in essere una garanzia per Euro 6.842.795,50, emessa da IDBI, già scaduta il 31 dicembre 2013, da rinnovare fino al 30 ottobre 2014.

Centroamerica: E' in essere una garanzia per Euro 5.082.228,00, emessa da IDBI, in scadenza al 1 marzo 2014. Da estendere sino a maggio 2015.

PERFORMANCE BOND.

Santa Barbara: E' in essere una garanzia per Euro 3.421.397,70, emessa da IDBI, in scadenza il 31 marzo 2014. Da estendere sino a maggio 2015.

Centroamerica: E' in essere una garanzia per Euro 2.541.114,00, emessa da IDBI, in scadenza il 29 ottobre 2014.. Da estendere sino a febbraio 2015.

Aggiornamenti e Rischi:

✓ Il Cliente ha comunicato la risoluzione del contratto (termination per mancata performance- art. 34.1) come comunicato dal committente con lettera del 1 novembre 2013 ed è stata conseguentemente richiesta, in data 21 novembre 2013, l'escussione di tutte le garanzie prestate ai fini delle stesse Commesse.

✓ Ricevuta comunicazione da parte della banca della richiesta di escussione dei performance bond (per un totale di circa Euro 6 milioni) in data 21 novembre 2013. Sulla base delle informazioni disponibili si segnala inoltre che il Cliente sta procedendo anche nell'escussione dei due advance bond rilasciati.

✓ Ritardo cumulato di circa 24 mesi rispetto alle scadenze fissate; rischio di penali per ritardi nell'esecuzione del contratto: tetto massimo 8% del valore contrattuale pari a circa Euro 3,18 milioni (come previsto da Adenda no.3)

Opportunità:

✓ Definizione con il Cliente di una nuova ipotesi contrattuale.

Conclusioni:

Alla luce della criticità evidenziate, non si ritiene opportuno per il momento inserire le commesse in oggetto nel Ramo di Azienda Core, in quanto gli elementi di rischiosità ed incertezza insiti nella prosecuzione di tali progetti potrebbero compromettere l'equilibrio economico e finanziario del Ramo stesso.

Qualora, come già segnalato più volte, nei prossimi mesi dovessero concretizzarsi le condizioni per una ridefinizione e rinegoziazione dei termini contrattuali con il Committente in modo tale da garantire nuovamente un equilibrio economico e finanziario dei progetti, non è escluso che possano essere riconsiderate ed inserite nel Perimetro del Ramo d'Azienda Core.

c.5) Misicuni

81658 – Nuova Centrale Idroelettrica di Misicuni (EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD - ENDE)

Scopo: Lo scopo della Commessa include ingegneria, fabbricazione, fornitura di beni, trasporto in sito, montaggio, prove e messa in servizio per la costruzione di la nuova centrale idroelettrica MISICUNI in Bolivia (NR. 2 TURBINE IDRAULICHE PELTON 40 MW).

Cliente: EMPRESA NATIONAL DE ELECTRICIDAD (ENDE)

Date Contrattuali:

Data firma contratto: 3 luglio 2012;

Data Coming into Force: 3 luglio 2012;

Date di consegna: Contrattuali: 03 dicembre 2014.

Previste (aggiornamento novembre 2013): 07 agosto 2015

Valore dell'Ordine: Il prezzo totale del contratto è di Euro 16.162.400



Si segnala che il progetto è interamente finanziato da Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Avanzamento Progetto:

La commessa si trova in una fase iniziale: al 30 settembre 2013, l'avanzamento in termini di costi è pari al 6% circa. In termini di attività svolte, l'avanzamento è declinabile nel seguente modo:

✓	Ingegneria:	70%
✓	Ordini emessi:	60%
✓	Materiali pronti:	0%
✓	Materiali consegnati in sito:	0%
✓	Attività in cantiere:	0%

Attualmente la commessa sta attraversando una fase di *stand-by* a causa della situazione di tensione finanziaria della Società che si ripercuote sulla possibilità di ottenere da parte degli istituti bancari lettere di credito da rilasciare nei confronti dei fornitori per attivare gli ordini.

Garanzie in essere e da rinnovare:

ADVANCE PAYMENT BOND: E' in essere una garanzia per Euro 2.424.360,50, emessa da Intesa San Paolo in scadenza il 31 dicembre 2013, da rinnovare fino al 31 dicembre 2014.

PERFORMANCE BOND: E' in essere una garanzia per Euro 1.616.240,00, emessa da Intesa San Paolo in scadenza il 30 ottobre 2014, da rinnovare fino al 31 giugno 2015.

Aggiornamenti e Rischi:



✓ In data 25 ottobre 2013 è stata comunicata dal committente la risoluzione del contratto (*termination* per insolvenza - art. 34.2) ed è stata ricevuta in data 8 novembre 2013 la richiesta di escussione alla banca garante sia dell'advance sia del performance bond (per un totale di circa Euro 4 milioni).

Opportunità:

✓ Ad esito della negoziazione con il Cliente non può essere esclusa la possibilità di revoca della richiesta di *termination* e della individuazione di nuove basi contrattuali propedeutiche al perfezionamento di un nuovo contratto, prospettiva che comunque appare, oggi, molto lontana.

Conclusioni:

Anche per Misicuni valgono le stesse considerazioni formulate in merito ai progetti di Santa Barbara e Centroamerica descritti in precedenza.

Alla luce della criticità evidenziate infatti, non si ritiene opportuno per il momento inserire la commessa in oggetto nel Ramo Core, in quanto gli elementi di rischiosità ed incertezza insiti nella prosecuzione del progetto potrebbero compromettere l'equilibrio economico e finanziario del Ramo stesso.

Qualora, come già segnalato più volte, nei prossimi mesi dovessero concretizzarsi le condizioni per una ridefinizione e rinegoziazione dei termini contrattuali con il Committente in modo tale da garantire nuovamente un equilibrio economico e finanziario del progetto, non è escluso che possa essere riconsiderato ed inserito nel Perimetro del Ramo d'Azienda Core.

d) Crediti commerciali

Al 30 settembre 2013 i crediti commerciali lordi del Ramo Non Core ammontano

complessivamente ad Euro 18,2 milioni.

Come evidenziato dalla tabella sottostante, il saldo si compone di:

- 1) Commesse non incluse nel Ramo Core in quanto in fase di chiusura/ultimazione (valore lordo pari ad Euro 7,6 milioni)⁽¹⁾;
- 2) Parti Correlate: tali posizioni si riferiscono principalmente a crediti verso la controllata FTT per Euro 875 mila che risultano difficilmente esigibili a causa di quanto già commentato e descritto nel paragrafo relativo alla commessa Nagai.
- 3) Contenziosi, *claims* e crediti passibili di eccezioni di compensazione: si riferiscono a numerose posizioni di non pronta esigibilità, la cui recuperabilità appare molto critica.

Crediti commerciali

€000	A scadere	Scaduto				Totale	Stima esigibilità
		0-30	31-60	61-90	>90		
<i>Commesse Ramo Non Core</i>	336	482	1.696	225	4.911	7.651	7.651
<i>Crediti verso parti correlate</i>	-	10	-	-	1.283	1.293	-
<i>Contenzioso</i>	-	-	-	-	6.161	6.161	-
<i>Claims</i>	-	-	-	-	2.241	2.241	-
<i>Crediti soggetti a compensazione</i>	-	-	-	-	791	791	-
Crediti Ramo Non Core	336	492	1.696	225	15.388	18.138	7.651
Fondo svalutazione crediti	-	-	-	-	-	(6.599)	-
Clienti saldo avere e altri minori	-	-	-	-	-	(247)	-
Totale crediti netti	336	492	1.696	225	15.388	11.292	7.651

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Complessivamente quindi, sulla base delle informazioni attualmente disponibili, è presumibile ipotizzare che dai crediti inclusi nel Ramo di Azienda Non Core si possa realizzare un valore pari a circa Euro 7,6 milioni. Oltre ai crediti delle commesse in fase di chiusura, infatti, nel Ramo di Azienda Non Core sono stati incluse diverse

¹ Come evidenziato in precedenza (capitolo 4.4.3), al fine di sostenere e rafforzare, per quanto possibile, l'equilibrio finanziario del Ramo Core, i flussi finanziari del Ramo stesso, considerano, oltre ai crediti delle commesse in corso di esecuzione anche altre posizioni creditorie (appartenenti al Ramo Non Core), il cui smobilizzo, dovrebbe migliorare la situazione finanziaria del Ramo. Preme tuttavia precisare, che l'attuale suddivisione dei crediti nei due rami d'azienda al momento identificati, andrà necessariamente aggiornata e rivisitata in prossimità dell'attivazione del procedimento per la vendita del Ramo Core, anche alla luce della situazione finanziaria complessiva della Società.

posizioni creditorie critiche e incagliate dalle quali non si prevede un recupero in tempi brevi.

e) Altri crediti

Gli altri crediti iscritti in contabilità ammontano ad Euro 4,2 milioni e sono stati considerati integralmente di pertinenza del Ramo di Azienda Non Core. Il loro presumibile valore di realizzo è stato stimato nell'intorno di Euro 0,6 milioni circa come riportato nella tabella che segue:

Altri crediti

€000	Contabile 30/09		
	Totale	Svalutazioni	Netto
Crediti verso INPS	586	-	586
Anticipi a intermediari	623	(623)	-
Anticipi a dipendenti per trasferte	28	-	28
Ratei attivi	440	(440)	-
Risconti attivi	2.458	(2.458)	-
Altri minori	33	-	33
Totale altri crediti	4.168	(3.520)	647

Fonte: Informazioni fornite dal Management

- ✓ I crediti verso INPS si riferiscono agli anticipi delle retribuzioni dei dipendenti in CIGS e risultano già recuperati ed incassati alla data della presente relazione.
- ✓ Gli anticipi ad intermediari sono stati versati al fine di ottenere garanzie bancarie e linee di credito che non sono state rilasciate dagli istituti di credito. Il credito derivante da tali operazioni risulta difficilmente recuperabile.
- ✓ I ratei e risconti attivi sono stati azzerati in quanto si tratta di valori non monetari e che non genereranno alcun flusso di cassa utilizzabile per il soddisfacimento del ceto creditorio.

f) Le disponibilità liquide

Le disponibilità liquide al 30 settembre 2013 ammontano ad Euro 2,1 milioni e sono rappresentate prevalentemente da conti correnti bancari attivi come riepilogato nella tabella che segue.

Disponibilità liquide

€000	Valore contabile al 30/09/13				
	Totale	Rettifiche	Netto	Altri vincoli	Disponibile
Deutsche Bank	943	-	943	(100)	843
Banca Stato	190	-	190	-	190
Banca Popolare di Sondrio	153	-	153	-	153
Intesa San Paolo	136	-	136	(136)	0
Altri c/c minori	11	-	11	-	11
Totale c/c attivi	1.433	-	1.433	(236)	1.197
Intesa San Paolo - vincolato	454	-	454	(454)	-
State Bank of India - vincolato	164	(164)	-	-	-
Totale c/c vincolati	618	(164)	454	(454)	-
Cassa contante	8	-	8	(8)	-
Cassa cantieri	67	-	67	(67)	-
Totale cassa	75	-	75	(75)	-
Totale disponibilità liquide	2.126	(164)	1.962	(765)	1.197

Fonte: Informazioni fornite dal Management

Tuttavia, come indicato nei capitoli precedenti relativi alle previsioni ed al fabbisogno finanziario, le disponibilità liquide non vincolate sui cui poteva contare la Società al 30 settembre 2013 ammontavano ad Euro 1,2 milioni circa. Alcuni di questi vincoli insistono su alcuni c/c ordinati mentre altri sono specifici. In merito a questi ultimi si segnala in particolare:

1. Il conto corrente vincolato di Intesa San Paolo è riferito alla commessa Degussa (progetto ormai concluso) a fronte della quale la Società, non essendo in grado di presentare al cliente un warranty bond bancario, è stata costretta a vincolare Euro 0,4 milioni sino alla scadenza del periodo di garanzia. Il cliente ha restituito il bond nel mese di dicembre 2013. Al momento sono in corso specifiche iniziative per svincolare tale somma nel breve periodo.

2. Il conto corrente vincolato a favore di State Bank of India risulta essere già stato utilizzato nel mese di giugno a favore di quest'ultima per il pagamento di debiti nei confronti della stessa banca. Tale pagamento è stato contabilizzato successivamente al 30 settembre 2013 è pertanto il relativo saldo (rettificato) risulta essere nullo.

g) Crediti tributari correnti

I crediti tributari riportano al 30 settembre 2013 un valore contabile pari a Euro 9,1 milioni che è stato considerato interamente di pertinenza del Ramo di Azienda Non Core e che risulta principalmente costituito da crediti IVA del secondo e terzo trimestre 2007 chiesti a rimborso (Euro 7,5 milioni) oltre ad IVA corrente (Euro 1,4 milioni).

Al momento è in corso un contenzioso con l'Agenzia delle Entrate per il recupero del credito IVA del 2007 e, vista anche l'elevata esposizione della Società verso l'erario, si ritiene che difficilmente tale credito potrà essere incassato.

Pertanto prudenzialmente allo stato attuale, il valore di presumibile realizzo dei crediti tributari correnti è stato stimato pari ad Euro 1,4 milioni, valore corrispondente al credito per IVA corrente.

6.2 IL PASSIVO DELLA PROCEDURA

Alla data della presente relazione è ancora in corso la verifica dello stato passivo, attività che, alla luce della proroga concessa dal Tribunale di Milano, si esaurirà, per quanto concerne le domande di insinuazione tempestive, non prima del mese di marzo del corrente anno.

Tuttavia, a fini puramente indicativi nella tabella seguente è stato riportato il valore del passivo contabile (pari ad Euro 196.965 migliaia) alla data del 31 luglio 2013, data più prossima alla dichiarazione dello stato di insolvenza, avvenuta il 25 luglio 2013.



Ovviamente si tratta di un valore puramente indicativo sino a quando non sarà ultimata la formazione e la verifica dello stato passivo.

Composizione del passivo al 31 luglio 2013

	Lug-13	Garanzie		
		Pegno	Ipoteca	Tot.
Debiti verso banche e altri finanziatori	(39.097)	10.488	16.351	26.839
TFR	(6.229)	-	-	-
Debiti commerciali al netto di acconti	(22.981)	-	374	374
Debiti verso dipendenti	(1.567)	-	-	-
Debiti verso enti previdenziali	(21.408)	-	4.860	4.860
Debiti verso soci	(10.286)	-	-	-
Debiti verso altri	(4.067)	-	-	-
Altri debiti	(37.329)	-	4.860	4.860
Fondo rischi commesse	(11.029)	-	-	-
Fondo rischi fiscali	(1.233)	-	-	-
Fondo rischi ed oneri	(12.262)	-	-	-
Debiti tributari	(31.441)	-	22.190	22.190
Presunto passivo della procedura	(149.337)	10.488	43.775	54.263
Imposte differite passive	(22.403)	-	-	-
LIC saldo avere	(25.224)	-	-	-
Totale passivo	(196.965)	10.488	43.775	54.263
Garanzie escusse	(16.349)	2.305	-	2.305
Altre garanzie in essere	(21.677)	206	-	206
Garanzie Procedura	(38.026)	2.511	-	2.511
Garanzie Ramo "Core"	(37.984)	16.044	-	16.044
Totale garanzie	(76.010)	18.555	-	18.555

Si segnala che sulla base della situazione contabile di riferimento al 31 luglio 2013, il presumibile passivo della Procedura potrebbe ammontare intorno ad Euro 150 milioni circa dal momento che dall'esposizione debitoria totale sono sicuramente da escludere alcune passività non monetarie ascrivibili alle imposte differite passive (Euro 22,4 milioni) ed al valore contabile negativo dei lavori in corso su ordinazione (Euro 25,2 milioni).

Si precisa che i valori sopra riportati non tengono in considerazione le passività di natura fiscale meglio descritte nel successivo paragrafo 6.3.

Si evidenzia inoltre che il passivo presunto della Procedura è garantito per circa Euro 54 milioni da privilegi ed ipoteche che insistono prevalentemente sul complesso immobiliare della Società come descritto in precedenza.

Per scrupolo di completezza si segnala altresì che su di una parte degli impianti, dei beni mobili e dei crediti è stato iscritto privilegio ai sensi dell'art. 46 del d.lgs. 385/1993 a favore di taluni creditori della Società (e precisamente IDBI BANK LIMITED per Euro 22.200.000,00; BANCA CARIGE SPA per Euro 19.300.000,00; STATE BANK OF INDIA per Euro 45.000.000,00).

L'efficacia, la validità e l'opponibilità di tali privilegi alla Procedura è attualmente al vaglio dello scrivente Commissario e dei professionisti della Procedura.

Infine, oltre al passivo contabile si segnala la presenza di numerose garanzie rilasciate a favore di clienti per complessivi Euro 76 milioni circa, di cui Euro 37,9 milioni riferibili a commesse e progetti inclusi Ramo di Azienda Core ed Euro 38 milioni circa residui ascrivibili a commesse del Ramo di Azienda Non Core. Relativamente a queste ultime in particolare si evidenzia che alla data della presente relazione sono già state escusse garanzie per circa Euro 16,3 milioni.

6.3 GLI ACCERTAMENTI FISCALI

Strettamente connesso al tema dello stato passivo della procedura è il tema degli avvisi di accertamento e degli atti di contestazione notificati dalla Agenzia delle Entrate alla Società in procedura in epoca successiva l'insediamento dello scrivente Commissario Straordinario.

Trattasi, più precisamente, di avvisi di accertamento in oggetto formulati sulla base dei risultati esposti nel Processo Verbale di Costatazione, redatto in data 26 settembre 2013 dalla Guardia di Finanza - Nucleo di Polizia Tributaria di Perugia, a

conclusione di una verifica ai fini IVA, IRES e IRAP a carico di FTM per i periodi di imposta 2004-2005-2006-2007.

Detti controlli scaturivano, a loro volta, da una indagine effettuata nell'ambito del procedimento penale n. 94/2012 R. G. R. N. acceso presso la Procura della Repubblica di Spoleto, tesa ad accertare, come riferito dai verificatori, la sussistenza di un "disegno criminoso" finalizzato alla commissione di reati tributari, attraverso la contabilizzazione di operazioni fittizie tra società riconducibili alla famiglia Castiglioni e facenti parte (all'epoca dei fatti) con FTM, del medesimo gruppo imprenditoriale coordinato e diretto dalla holding Casti spa.

I rilievi contenuti nei quattro avvisi di accertamento attengono principalmente alla fatturazione per operazioni ritenute oggettivamente inesistenti intercorse tra FTM e altre società del "Gruppo Castiglioni", principalmente la CO.RI.MEC spa e, in forma minore, la ELEPHANT TRADE spa e ALLUMINIO DONGO spa.

Secondo i verificatori, lo scambio di fatture fittizie tra le suddette società aveva lo scopo di generare un rilevante credito IVA, soprattutto in capo a FTM che lo utilizzava in parte per compensare l'IVA a debito nelle liquidazioni periodiche, in parte per effettuare compensazioni con altri tributi o chiedere rimborsi.

Di conseguenza, ai fini dell'Iva e delle Imposte Dirette, vengono accertate le seguenti violazioni, di rilevanza anche penale:

- (i) ai fini IVA (anni 2004-2005-2006-2007):
 - indebita detrazione dell'imposta in violazione dell'art.19 del D.P.R. n. 633/72.
 - dichiarazione annuale con imposta inferiore al dovuto in violazione dell'art.8 del D.P.R. n.322/98.
- (ii) ai fini IRES (anni 2004-2006-2007)
 - infedele dichiarazione per indeducibilità dei costi relativi ad operazioni oggettivamente inesistenti in violazione del combinato disposto dell'art.109 del D.P.R. 917/86 e dell'art.8 comma 2 del D.L. 16/2012.
- (iii) ai fini IRAP (anni 2004-2006-2007)

- infedele dichiarazione per indeducibilità dei costi relativi ad operazioni oggettivamente inesistenti in violazione dell'art.19 bis del D.Lgs. n. 446/97.

Contestualmente alla notifica degli avvisi di accertamento, la Procedura ha ricevuto anche gli Atti di contestazione per gli anni 2004, 2005 e 2007, emessi dalla Direzione Regionale della Lombardia al fine di irrogare le sanzioni pecuniarie ex art. 8, comma 2 del D.L. n. 16/2012 (misure di contrasto all'evasione) previste per le violazioni di rilevanza penale accertate ai fini delle imposte dirette e consistenti nella indebita deduzione di costi relativi ad operazioni fittizie intercorse tra FTM e la società Co.Ri.Mec. Spa.

In base alla suddetta normativa (si veda anche la circolare Agenzia Entrate n.32/2012), (i) i componenti positivi di reddito correlati ai costi indeducibili per operazioni inesistenti, sono considerati imponibili solo per la quota eccedente tali costi, tuttavia (ii) restano applicabili le sanzioni amministrative nella misura variabile dal 25% al 50 % dell'ammontare delle spese o altri componenti negativi di natura fittizia indicati nella dichiarazione dei redditi.

Nel caso di specie, per il 2004-2005-2007, sono state applicate sanzioni ex art. 8, comma 2 del D.L. n. 16/2012 (nella misura del 45% - 50 %) per un importo complessivo di euro 49.614.406.

Per quanto riguarda il dettaglio delle maggiori imposte accertate, la complessiva somma richiesta dall'Amministrazione Finanziaria in base agli atti notificati si configura di euro 285.842.647 (di cui euro 77.980.539 per maggiori imposte, euro 158.247.702 per sanzioni irrogate con gli avvisi di accertamento, euro 49.614.406 per sanzioni irrogate con gli atti di contestazione) oltre a euro 18.240.317 per interessi alla data del 10/11 dicembre 2013.

La rilevanza del tema – anche e non solo ai fini della formazione dello stato passivo – e la necessità di rispettare le rigide tempistiche previste dalla normativa tributaria hanno condotto lo scrivente ad affidare la pratica allo studio della Dott.ssa Stefania Chiaruttini e allo studio del Dott. Gianluca Vidal per quanto concerne gli aspetti più propriamente tributari, all'Avv. Andrea Garello, per quanto concerne gli aspetti di

carattere penale (come peraltro riferito in apposita nota informativa opportunamente trasmessa al Ministero dello Sviluppo Economico), nonché alla Società Deloitte per la ricostruzione contabile e l'esame documentale delle specifiche transazioni oggetto di contestazione da parte dell'Agenzia delle Entrate.



7. GLI ONERI DELLA PROCEDURA

La previsione dell'ammontare degli oneri di procedura che matureranno a carico della Società è elemento di recente introdotto nel novero degli argomenti che, ai sensi dell'art. 56 del d.lgs. 270/99 devono essere rappresentati nell'ambito del Programma.

Inutile rilevare come, allo stato, non sia possibile esporre un dato previsionale completo, in considerazione del fatto che molte attività più prettamente processuali dovranno essere realizzate nel corso della Procedura, in alcuni casi anche in epoca successiva al completamento del Programma. Si pensi ad esempio agli oneri connessi alla gestione del contenzioso che di norma nasce dall'apertura della Procedura: dal numero delle opposizioni allo stato passivo, alla promozione di azioni revocatorie e risarcitorie, alla eventuale costituzione in procedimenti penali e/o amministrativi, ecc. Tutte attività che comportano certamente un costo a carico della Procedura la cui entità dipenderà dalla dimensione del fenomeno e dall'eventuale possibilità di riversare in parte il costo sui terzi soccombenti.

Con riferimento agli incarichi ad oggi conferiti ai consulenti strategici della Procedura, anche cogliendo l'invito fatto dal Comitato di Sorveglianza nella riunione del 21 marzo 2014, sono stati negoziati con i professionisti già attivati, in una ottica di sensibile riduzione dei costi, le seguenti condizioni economiche.

Deloitte Financial Advisory s.r.l.

Per quanto riguarda la società Deloitte, questa è stata incaricata di assistere la Procedura;

- per la precisa individuazione delle motivazioni sottese alla crisi d'impresa e all'apertura della procedura di amministrazione straordinaria;
- per l'analisi della situazione economica e patrimoniale della società;
- per l'esame del budget di commessa;
- per la disamina della redditività prospettica delle commesse già in portafoglio;

- per la determinazione del fabbisogno finanziario e delle relative modalità di copertura;
- nonché, in generale per la disamina di tutti i profili di carattere tecnico-economico necessari per la predisposizione del Programma;

Il compenso pattuito, “salvo ratifica da parte dei competenti Organi di Sorveglianza,” prevedeva, a fronte delle attività di assistenza nella predisposizione del Programma, una tariffa oraria ricompresa tra Euro 150,00 ed Euro 250,00 (tariffa determinata alla luce di un ribasso di circa il 40% rispetto alle tariffe solitamente applicate da Deloitte) per un team composto di n. 2/3 professionisti (oltre al partner di riferimento) per un monte orario corrispondente a n. 5/6 settimane e con un tetto massimo di Euro 125.000,00.

Oggi, essendosi conclusa questa prima fase con il deposito del Programma, è possibile quantificare il compenso dovuto a Deloitte per le attività svolte in Euro 99.000,00, importo quantificato considerando:

1. Per l'analisi della situazione economica e patrimoniale della società e l'individuazione delle cause della crisi della società e per la disamina degli aspetti necessari alla predisposizione del Programma: 1 professionista a Euro 135,00, (-10%), per 6 settimane e 1 professionista a Euro 225,00, (-10%), per 6 settimane oltre alla attività del partner.
2. Per la ricostruzione e l'esame dei budget di commessa e la loro valutazione anche ai fini della prosecuzione dell'attività di ogni singola commessa 'impresa: 1 professionista a Euro 135,00, (-10%), per 6 settimane e 1 professionista a Euro 225,00, (-10%), per 6 settimane oltre alla attività del partner.
3. Per ciò che attiene le attività di stima del ramo di azienda era previsto un compenso di Euro 25.000,00 che, al momento, coincide con il compenso dell'attività fino ad ora effettuata.

Continua tutt'ora l'attività del team incaricato di completare e integrare questa stima ai fini della definizione della documentazione da depositare in data room per la procedura di cessione del ramo d'azienda.

Inoltre a seguito dell'emergere di particolari considerevoli accertamenti fiscali con relativo aggravamento del passivo si era resa opportuna esperta e qualificata assistenza nella ricostruzione contabile e nell'esame documentale delle transazioni oggetto di contestazione da parte dell'Agenzia delle Entrate. Ciò ha richiesto una preliminare analisi dell'evoluzione storica della Società in termini economici, patrimoniali e finanziari tale da permettere alla Procedura di valutare eventuali iniziative di natura risarcitoria da esperire nell'interesse del ceto creditorio.

Tale attività è tutt'ora in corso ed è prevista una tariffa oraria ricompresa tra Euro 135,00 ed Euro 225,00 (tariffa determinata alla luce di un ribasso di circa il 50% rispetto alle tariffe solitamente applicate da Deloitte) per un team composto di n. 2/3 professionisti (oltre al partner di riferimento) per un monte orario corrispondente a n. 6/8 settimane e con un tetto massimo di Euro 130.000,00 .

I contratti con Deloitte prevedono una possibile estensione in caso di necessità a fronte di un onere non superiore al 20% degli importi sopra indicati. Di tali eventuali estensioni si darà notizia nelle relazioni periodiche della procedura.

Studio legale Maffei Alberti

Lo studio legale Maffei Alberti è stato incaricato di assistere la Società nelle seguenti attività:

- consulenza propedeutica alla individuazione della tipologia del Programma;
- assistenza nella negoziazione del contratto di affitto di azienda e nelle valutazioni di opportunità con riferimento al necessario abbandono di tale ipotesi di sviluppo della procedura;
- assistenza e il coordinamento degli advisor tecnici per la predisposizione del Programma;
- assistenza nella procedura di attivazione della garanzia del Tesoro e nella stipulazione del contratto di finanziamento con la banca erogatrice;

- assistenza “continuativa e complessiva” per gli adempimenti quotidiani della Procedura;
- analisi dei profili giuridici attinenti alla gestione a gestione dei rapporti giuridici pendenti, allo scioglimento, alla prosecuzione e/o alla riattivazione degli stessi;
- assistenza nell’attività di formazione dello stato passivo;
- assistenza nella predisposizione della documentazione funzionale all’espletamento della gara di selezione del potenziale acquirente del ramo di azienda (bando, regolamento di gara);
- assistenza nella predisposizione del contratto di cessione del ramo di azienda e nel contratto di locazione del compendio immobiliare su cui insiste l’azienda;
- contenzioso giudiziario.

Il compenso pattuito, salvo ratifica da parte dei competenti Organi di Sorveglianza, prevedeva convenzionalmente l’applicazione dei minimi di tariffa già disciplinati dal d.m. n. 127 dell’8 aprile 2004, ridotti del 40% e quindi complessivamente lo 0,3 % del passivo (nel limite massimo complessivo del passivo riportato in contabilità, così come rilevato dal Commissario Giudiziale nella relazione ex art. 28, d.lgs. 270/99).

Sulla scorta di quanto rappresentato nella prima, informale, riunione del Comitato di Sorveglianza, lo scrivente Commissario Straordinario aveva già provveduto a ricondurre nella attività di assistenza continuativa l’attività di consulenza prestata dallo Studio nella fase di predisposizione del Programma e di assistenza nella procedura di rilascio della garanzia del Tesoro (consulenza inizialmente disciplinata in via separata a fronte di un compenso distinto ed ulteriore pari ad Euro 100.000,00, oltre accessori di legge).

Inoltre era previsto il riconoscimento degli accessori di legge e il rimborso di spese documentate a fronte della attività di assistenza continuativa alla Procedura.

Ad esito della riunione del Comitato del 21 marzo 2014, al fine di assecondare ulteriormente le indicazioni del Comitato di Sorveglianza, si è concordato una ulteriore riduzione dei compensi convenendo per l’attività di consulenza un importo corrispettivo complessivo calcolato pari allo 0,25% (-15% circa) del passivo

attualmente rilevato dal Commissario Giudiziale, da corrispondersi, quanto allo 0,125%, entro 10 giorni dall'atto dell'erogazione del finanziamento controgarantito dal Ministero del Tesoro e, quanto al saldo, entro 10 giorni dall'incasso del prezzo della vendita del ramo di azienda e comunque entro e non oltre il 31.03.2015.

Sempre al fine di aderire ad un'espressa richiesta del Comitato di Sorveglianza è stato altresì pattuito di contenere il rimborso spese alle sole spese documentate ed effettivamente sostenute per l'espletamento dell'incarico e di escludere l'applicazione del rimborso forfettario nella misura del 12,5% già prevista dalla previgente tariffa.

Tale nuova definizione della retribuzione dell'incarico lascia ferma la possibilità per le parti e riservandosi di determinare nuovi compensi al manifestarsi di eventuali nuove significative esigenze.

Per ciò che attiene l'attività di formazione e verifica dello stato passivo il compenso originariamente previsto pari ad Euro 100,000,00, è stato rinegoziato nella misura complessiva di Euro 85.000,00 (-15 %) riservandosi di determinare nuovi compensi al manifestarsi di eventuali nuove significative richieste.

Anche con riferimento a tale voce, Sorveglianza si è convenuto di contenere il rimborso spese alle sole spese documentate ed effettivamente sostenute per l'espletamento dell'incarico e di escludere l'applicazione del rimborso forfettario nella misura del 12,5% già prevista dalla previgente tariffa.

Infine, per quanto concerne l'attività giudiziale che dovesse essere affidata allo Studio legale Maffei Alberti, sarà disciplinata alla luce di quanto previsto dal decreto ministeriale del marzo 2014, attualmente in corso di pubblicazione.

Dai compensi sono escluse le spese non documentate.

Studio Vidal e associati

Per quanto riguarda il contratto con lo studio del dott. Gianluca Vidal che prevedeva l'assistenza alla Procedura nell'ambito della gestione finanziaria dell'attività e nell'ambito della negoziazione con gli istituti di credito coinvolti a vario titolo nel finanziamento e/o supporto finanziario delle commesse, nonché la consulenza a

chiamata per esigenze di natura amministrativa o fiscale si era pattuito, salvo ratifica da parte dei competenti Organi di Sorveglianza, un compenso a tariffa oraria in ragione di Euro 250,00 per un monte ore allo stato stimato in massimo n. 500.

Le attività fino ad oggi svolte dallo studio del dott. Vidal per l'espletamento di questo incarico sono riconducibili complessivamente ad un ammontare di 80 ore ad un costo orario di Euro 225,00 (" -10%") per un ammontare di Euro 18.000,00.

Oggi in considerazione del mutato scenario a fronte degli accordi raggiunti con i clienti più significativi (Petrobras e SNEL Congo) i chiarimenti con le banche internazionali (EXIM, IDBI, BSI) è possibile prevedere per il futuro una consistente riduzione, rispetto alle previsioni iniziali, delle necessità di assistenza finanziaria sulle commesse in attuazione.

Inoltre alla luce dell'esperienza fino ad oggi maturata è possibile ricondurre tali spese nei costi strettamente inerenti le commesse e la loro gestione e pertanto nei costi operativi che saranno periodicamente rendicontati nelle relazioni trimestrali sulla gestione aziendale.

8. LE MODALITA' DI CESSIONE E LE PREVISIONI IN ORDINE ALLA SODDISFAZIONE DEI CREDITORI

Lo scrivente Commissario, previa autorizzazione del Ministero dello Sviluppo Economico intende procedere, in conformità alle modalità, termini e condizioni descritti in apposito Bando e connesso Disciplinare e documenti costituenti parte integrante dello stesso da sottoporsi al parere del Comitato di Sorveglianza e all'autorizzazione del Ministero, a procedura di cessione del Ramo di Azienda Core.

Le modalità di cessione prevedono di ottenere il miglior realizzo attraverso il preventivo espletamento di idonee forme di pubblicità e l'osservanza della procedura di vendita più adeguata alla natura dei beni oggetto di alienazione in conformità ai criteri generali stabiliti da codesto Ministero.

Si prevede che la cessione avvenga con Procedura di gara ad evidenza pubblica aperta a tutti i concorrenti in possesso dei requisiti richiesti dalla legge.

L'Oggetto della gara sarà la cessione del Ramo di Azienda Core e così come definito nel paragrafo 4 del presente programma e come sarà meglio individuato nella Perizia e nel Bando di gara.

Tutti i beni oggetto di cessione saranno trasferiti nello stato di fatto e di diritto in cui si troveranno alla data di sottoscrizione del contratto di compravendita, esentando da ogni responsabilità che potrebbe derivare da detti trasferimenti sia la Società Cedente sia il Commissario Straordinario.

Per quanto concerne i rapporti di lavoro del personale alle dipendenze della Società cedente troveranno applicazione, conformemente a quanto previsto dall'art. 63, comma 4, del D.Lgs. 8 luglio 1999, n. 270, le norme applicabili alle cessioni aziendali realizzate nell'ambito delle procedure di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in stato di insolvenza e le condizioni dell'eventuale accordo stipulato all'esito

della procedura di informazione e consultazione sindacale esperita ai sensi dell'art. 47, della legge 29 dicembre 1990, n. 428.

Non formeranno inoltre oggetto di cessione tutti i beni non dettagliatamente descritti negli allegati al contratto e documentati in data room, né i debiti relativi all'esercizio del Ramo d'Azienda, sorti anteriormente al trasferimento, ai sensi dell'art. 63, comma 5, del D. Lgs. 270/99, salva diversa convenzione che non alteri comunque la *par condicio creditorum*.

Saranno ammessi alla gara operatori economici singoli, riuniti o consorziati o che intendano riunirsi o consorziarsi, anche con sede in altri Stati membri dell'Unione Europea o con sede all'estero, in possesso dei requisiti di partecipazione, generali previsti dalla legge sugli appalti pubblici.

Saranno ammessi a partecipare alla gara i soggetti che si impegnano ad assumere gli obblighi dall'art. 63, comma 2 d.lgs. 270/99.

Sarà altresì valutata l'affidabilità dell'offerente e l'attuabilità del piano industriale presentata.

Per la scelta della migliore offerta verrà utilizzato il "criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa" con attribuzione di punteggio sia all'offerta economica rappresentata dal prezzo di acquisto sia all'offerta tecnica rappresentata dai livelli occupazionali garantiti e dal piano di prosecuzione delle attività imprenditoriale anche con riguardo alla garanzie di mantenimento e lo sviluppo dei livelli occupazionali.

Lo scrivente Commissario motivatamente si riserva, prima della aggiudicazione, di esperire una ulteriore successiva fase competitiva migliorativa.

Si procederà in ogni caso all'aggiudicazione definitiva solo al verificarsi delle seguenti condizioni:

- (i) autorizzazione del Ministero dello Sviluppo Economico previo parere del Comitato di Sorveglianza;
- (ii) documentazione e altri elementi comprovanti l'avvenuto svolgimento della procedura di informazione e consultazione disciplinata dall'art. 47,

della legge n. 428/1990 e l'avvenuta sottoscrizione dell'accordo sindacale che sia stato eventualmente concluso all'esito di tale procedura in applicazione dell'art. 47, comma 4 bis, della legge n. 428/1990 nonché dell'art. 63, comma 4, del D.Lgs. n. 270 del 1999;

- (iii) eventuale autorizzazione dell'Autorità Garante per la Concorrenza e per il Mercato ai sensi del combinato disposto degli artt. 5, 6 e 16, della legge n. 287/1990 e s.m.i..

Sarà cura dello scrivente Commissario predisporre una data room, il cui accesso sarà regolato da relativo regolamento, contenente tutta la documentazione necessaria a fornire ai concorrenti ogni informazione richiesta.

Nella documentazione a disposizione dei concorrenti sarà consultabile anche la "valutazione del valore del Ramo d'Azienda oggetto della in cessione ("Perizia") redatta da esperti qualificati e che costituirà anche il riferimento per la valutazione della congruità delle offerte formulate.

L'articolo 56 comma 2 del D. Lgs 270/99 prevede che *"se è adottato l'indirizzo della cessione dei complessi aziendali, il programma deve altresì indicare le modalità della cessione, segnalando le offerte pervenute o acquisite, nonché le previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori"*.

In relazione alle modalità di cessione del Ramo di Azienda Cora e degli assets non strategici, lo scrivente commissario si atterrà al dettato normativo portato dagli artt. 62 e 63 del d.lgs. 270/99, salve le indicazioni che di volta in volta verranno eventualmente impartite dagli organi di sorveglianza e controllo della procedura.

Non si registrano, sino ad oggi, ulteriori formali manifestazioni d'interesse rispetto a quelle già segnalate dal Commissario Giudiziale, anche se sono numerosi e meritevoli di massima attenzione gli incontri richiesti da operatori del settore anche attraverso intermediari di rilievo nazionale ed internazionale.

Con riferimento alle previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori, è opportuno porre in rilievo quanto segue:

- (i) l'attività di verifica dello stato passivo è ancora ad uno stadio preliminare e sono in corso di verifica le problematiche sollevate dalla Agenzia delle Entrate;
- (ii) per le ragioni sopra esposte allo stato non è possibile fornire un dato attendibile sul valore complessivo di realizzo del ramo di azienda e del compendio immobiliare, che rappresentano gli assets di maggior rilievo al fine di dare soddisfazione al ceto creditorio.

Non è quindi possibile, allo stato, prevedere l'ammontare di soddisfazione dei creditori aderenti al concorso, argomento che formerà oggetto delle prossime relazioni periodiche, una volta definite le variabili di cui sopra.

Si precisa che la documentazione di gara per la raccolta di offerte vincolanti per l'acquisto del Ramo di Azienda è stata completata in epoca immediatamente successiva il deposito del Programma e sarà inviata al competente Ministero per le autorizzazioni inerenti l'avvio della procedura di cessione.

9. RISERVA DI INTEGRAZIONE

Lo scrivente Commissario Straordinario si riserva di integrare, per il tramite degli incaricati professionisti, le tematiche di natura prettamente giudiziale concernenti le eventuali azioni revocatorie e, in generale, altre e ulteriori azioni esperibili in vista di una migliore soddisfazione del ceto creditorio (ivi comprese eventuali azioni di responsabilità).

La medesima riserva di integrazione viene espressa con riferimento ad eventuali responsabilità di natura penale che dovessero emergere ad esito degli approfondimenti attualmente in corso.



10. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Alla luce di quanto sopra esposto e rilevata le obiettive problematiche di tenuta dell'impresa, emerge con chiara evidenza come la procedura di recupero dell'equilibrio economico attraverso l'adozione del programma di cessione debba essere connotata dalla massima celerità.

Da qui un duplice ordine di considerazioni.

La prima. Urge il pronto insediamento e la fattiva collaborazione del comitato di sorveglianza. E' questo un organo che svolge un ruolo prevalentemente consultivo, ma che, nel caso di specie, diviene sicuramente nevralgico sia con riferimento alla valutazione del presente programma, sia con riferimento alla valutazione circa l'opportunità di introdurre nel programma l'affitto d'azienda, sia per l'eventuale richiesta di autorizzazione di atti di straordinaria amministrazione, quale ad esempio la complessa transazione in corso di negoziazione in merito alle commesse nicaraguensi.

Occorre poi valutare, dati i tempi comunque occorrenti per l'espletamento dell'iter autorizzativo dell'aiuto al salvataggio di FTM presso la Commissione Europea, come utilizzare questo tempo in modo funzionale, al fine di accelerare la soluzione della crisi attraverso il trasferimento a terzi dell'attività gestoria dell'impresa.

In altri termini, è opinione dello scrivente Commissario che il tempo occorrente per l'espletamento dell'iter autorizzativo presso la Commissione (normalmente 60 giorni) possa essere utilizzato anche per raccogliere offerte d'acquisto del ramo di azienda, così come perimetrato nel programma, ovvero per finalizzare il contratto d'affitto di azienda, con i correttivi apportati.

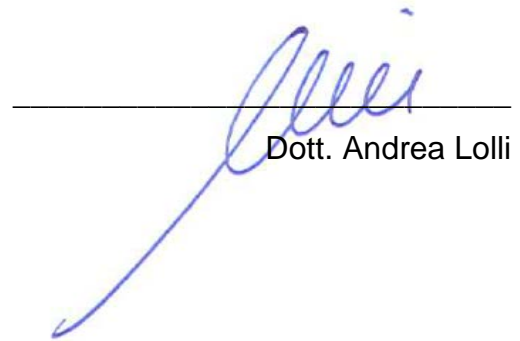
L'accelerazione proposta potrebbe consentire altresì di far fronte ad eventuali prolungamenti dell'iter autorizzativo al finanziamento della cui urgenza e indispensabilità si è detto sopra al paragrafo 5.2.

* * *

Si chiede pertanto che l'esecuzione del presente Programma venga autorizzata da codesto spett.le Ministero ai sensi del combinato disposto degli artt. 57 e 58 del d.lgs. 270/99.

Con osservanza.

Franco Tosi Meccanica S.p.A. in a.s.
Il Commissario Straordinario


Dott. Andrea Lolli

ELENCO ALLEGATI

1. Domanda Concordato Preventivo;
2. Sentenza Dichiarativa Stato di Insolvenza;
3. Decreto apertura Amministrazione Straordinaria;
- 3bis Riscontro MISE alla nota informativa sull'affitto del ramo di azienda;
- 3ter Copia decreto ammissione CIGS;
4. Nota informativa al MISE su opportunità prosecuzione procedura Affitto Ramo d'Azienda;
5. Relazione Commissario Giudiziale ex art. 27 D. Lgs. 270/1999;
6. Istanza Commissario Giudiziale a Tribunale Milano per manifestazioni di interesse ad affitto ramo d'azienda;
7. Autorizzazione Giudice Delegato per Procedura raccolta manifestazioni di interesse;
8. Provvedimento Giudice Delegato differimento udienza di verifica dello stato passivo;
9. Comunicazione Gammon India Limited a FTM per finanziamento.