

LIQUIDAZIONE GIUDIZIALE N. 145/2024

PERIZIA DI STIMA DELL'AZIENDA

INDICE

1. Premesse.....	2
2. Precisazioni, condizioni e perimetro di stima	2
3. Informazioni dati e documenti utilizzati	3
4. Informazioni generali sulla società e l'azienda.....	4
5. Autorizzazioni e certificazioni	4
6. Beni strumentali	8
7. Contratti di leasing e noleggio	8
8. Contratti di lavoro	9
9. Contratto di distacco	11
10. Altri contratti	11
11. Ordini.....	12
12. Data di riferimento della valutazione	12
13. Analisi dei dati storici.....	13
14. Metodi di valutazione.....	17
15. Il patrimonio netto rettificato K.....	18
16. Avviamento	20
17. CONCLUSIONI.....	28

1. Premesse

Con sentenza n. 197/2024 del 30/09/2024, il Tribunale di Firenze ha dichiarato l'apertura della Liquidazione Giudiziale nei confronti di *****, con sede legale in ***** (***) alla Via ***** n. ***, iscritta al Registro Imprese di Firenze con codice fiscale e partita iva numero *****.

Il sottoscritto Dott. Filippo Osti, con studio in Firenze Via A. Lamarmora 26, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Firenze al. n. 1963/A, con provvedimento del G.D. del 15/11/2024, ha ricevuto l'incarico di determinare il valore dell'azienda ***** per i fini degli art. 214 e 216 CCII.

2. Precisazioni, condizioni e perimetro di stima

Il sottoscritto dichiara, anzitutto, di non trovarsi in situazione di incompatibilità e/o di conflitto di interessi nei confronti della società in Liquidazione Giudiziale e/o dei suoi soci, dipendenti e creditori in genere.

La presente relazione si basa su documentazione, dati e informazioni ricevute dal Curatore e/o dall'azienda e si fonda sul presupposto che i dati e le informazioni siano corretti e veritieri e che non siano intervenuti fatti, anche straordinari, dei quali non si è avuta conoscenza, tali da alterare le conclusioni raggiunte.

Si precisa che non sono state effettuate attività di revisione e/o di "due diligence" in merito a documenti, dati e informazioni ricevute. La presente è valida solo in relazione ai dati e alle informazioni ottenute ed utilizzate per gli scopi stabiliti, ovvero la vendita nell'ambito di una procedura concorsuale.

Le conclusioni esposte nel presente documento sono basate sul complesso delle valutazioni effettuate e in esso contenute e nessuna parte dell'elaborato può essere utilizzata disgiuntamente dal documento nella sua interezza.

La stima è volta alla vendita competitiva dell'azienda, al fine di garantire una maggiore soddisfazione dei creditori sociali.

L'azienda oggetto di valutazione si trova in Liquidazione Giudiziale con autorizzazione all'esercizio di impresa ai sensi dell'art. 211 CCII; l'attività viene

svolta presso l'unità locale sita in ***** (****), Via *****, nn. **** e ***, e consiste in attività specializzata nella realizzazione di componentistica e tubazioni destinati ad impianti industriali in particolare del settore energetico.

Il perimetro dell'azienda da sottoporre a valutazione è costituito dai beni mobili strumentali, dall'avviamento, dai contratti attivi e passivi e dagli ordini esistenti in cui la procedura è subentrata.

Restano invece espressamente esclusi tutti i debiti e i crediti della società.

3. Informazioni dati e documenti utilizzati

Sono stati esaminati i seguenti documenti:

- Visura camerale;
- Situazioni contabili 2020-2023;
- Situazione contabile al 30/09/2024;
- Conto economico al 30/11/2024;
- Sentenza di apertura della Liquidazione Giudiziale;
- Elaborati peritali dell'Ing. Francesco Grazzini;
- Contratto di leasing immobiliare;
- Documentazione bancaria;
- Certificazioni aziendali e degli impianti;
- Contratto di sublocazione *****;
- Contratto leasing Luci;
- Contratti di manutenzione;
- Contratti di noleggio;
- Contratti di manutenzione;
- Ordini in corso;
- Contratti di lavoro;
- Buste paga di Ottobre/Novembre 2024;
- CCNL applicato;
- Polizze assicurative;
- Contratti di utenze;
- Contratto di consulenza fiscale, contabile e del lavoro.

Sono state anche acquisite informazioni extra contabili in fase di sopralluogo presso l'azienda stessa.

4. Informazioni generali sulla società e l'azienda

***** con sede legale in ***** (***) loc. *****, Via ***** n. ***, codice fiscale, partita Iva e n. iscrizione al Registro delle Imprese di Firenze *****, viene costituita nel 2003 per lo svolgimento di attività di carpenteria metallica in genere, con particolare specializzazione nella realizzazione di tubazioni e saldature, anche per impianti industriali complessi impiegati in genere nel settore energetico, quali turbine, centrali termoelettriche, petrolifere e nucleari. L'attività produttiva viene svolta in un complesso immobiliare detenuto in forza di contratto di leasing, ubicato nel Comune di *****, loc. *****, Via ***** n. *** e ***. Le lavorazioni sono prevalentemente interne, avvalendosi di personale specializzato formato internamente nel corso degli anni. La clientela è costituita da importanti aziende a livello nazionale e internazionale nel campo della meccanica e dell'impiantistica di distribuzione dell'energia elettrica e termica.

Lo scrivente ha dapprima fatto la ricognizione dell'azienda in funzionamento, così come identificata dal Curatore per le valutazioni in merito alla prosecuzione in esercizio provvisorio.

5. Autorizzazioni e certificazioni

L'attività in questione non necessita di autorizzazioni amministrative.

L'azienda ha ottenuto le seguenti certificazioni:

- **UNI EN ISO 3834-2 2021 rev. 2022** – nr. Certificato DTC3834-A00040-21 per la costruzione di serbatoi metallici, tubazioni e carpenteria metallica (Scadenza 09/2026);
- **UNI EN ISO 9001 2015** – nr. Certificato 50 100 12199 Rev. 005 per la costruzione di serbatoi metallici, tubazioni e carpenteria metallica (IAF 17, 18 – Scadenza 10/2025).

La prima certificazione riguarda la qualità nella saldatura, ed è una norma che specifica i requisiti relativi al sistema di gestione della qualità nella saldatura di materiali metallici. In particolare l'azienda detiene la parte 2 della norma ISO 3834, che è la più completa e rigorosa, definendo i requisiti di qualità completi, per le aziende che operano nel settore della saldatura. È destinata a organizzazioni che devono soddisfare gli standard di qualità più elevati durante la progettazione e l'esecuzione di saldature in materiali metallici. La norma si applica a tutte le organizzazioni che eseguono saldatura come processo principale, compresi i settori dell'ingegneria meccanica, edilizia, automobilistico, aerospaziale, e altri.

I principali requisiti della norma sono:

- gestione della qualità: l'organizzazione deve implementare un sistema di gestione della qualità che si estenda a tutte le fasi della saldatura, dalla progettazione al collaudo finale, con l'obiettivo di garantire la qualità del prodotto finale;
- controllo dei processi di saldatura: la norma richiede che l'azienda controlli rigorosamente i vari aspetti del processo di saldatura, tra cui la selezione dei materiali, la qualificazione degli operatori e dei saldatori, la verifica della qualità dei saldatori e delle attrezzature, nonché la documentazione delle procedure di saldatura;
- documentazione e tracciabilità: l'organizzazione deve essere in grado di fornire documentazione dettagliata e tracciabilità dei processi di saldatura, compresi i dati relativi ai materiali, alle attrezzature, agli operatori e ai controlli;
- controllo delle non conformità: devono essere definite e implementate procedure per il trattamento delle non conformità, con misure correttive per evitare che si ripetano;
- formazione e qualifiche del personale: il personale coinvolto nelle operazioni di saldatura deve essere adeguatamente formato e qualificato secondo le normative vigenti e le specifiche dell'azienda;
- verifiche e audit interni: l'azienda deve condurre verifiche interne per assicurarsi che i processi di saldatura siano conformi agli standard della norma e per identificare eventuali aree di miglioramento.

I vantaggi di possedere la certificazione **UNI EN ISO 3834-2** possono essere sintetizzati di seguito:

- miglioramento della qualità: la norma aiuta le aziende a garantire che i loro processi di saldatura siano eseguiti secondo i più alti standard di qualità, riducendo il rischio di difetti e migliorando l'affidabilità dei prodotti finali;
- competitività sul mercato: ottenere la certificazione ISO 3834-2 può aumentare la competitività di un'azienda, in quanto è un riconoscimento di alta qualità nel settore della saldatura e delle costruzioni metalliche;
- conformità alle normative internazionali: la certificazione consente alle aziende di soddisfare i requisiti legali e normativi, sia a livello nazionale che internazionale, e di operare in modo più sicuro e conforme;
- fiducia dei clienti: la certificazione fornisce una garanzia di qualità che può aumentare la fiducia dei clienti nei prodotti e nei servizi offerti dall'azienda.

All'interno della certificazione viene nominata la figura **RWCO** che sta per *Responsible Welding Coordination Organization* (Organizzazione Responsabile della Coordinazione della Saldatura). La figura dell'**RWCO** è una parte fondamentale della gestione della qualità nei processi di saldatura, come stabilito dalla norma, che si occupa della coordinazione della saldatura e delle attività relative alla qualità dei processi di saldatura. Ha il compito principale di assicurarsi che tutte le operazioni di saldatura siano eseguite secondo le normative e gli standard di qualità previsti dalla certificazione.

La seconda certificazione (**UNI EN ISO 9001 2015**) è una delle certificazioni più conosciute e adottate a livello mondiale per i Sistemi di Gestione della Qualità (SGQ). È un modello che aiuta le organizzazioni a garantire che i loro prodotti e servizi soddisfino i requisiti dei clienti e rispettino le normative applicabili. La ISO 9001:2015 definisce i criteri per un sistema di gestione della qualità basato su sette principi fondamentali:

- orientamento al cliente: le organizzazioni devono capire e soddisfare le esigenze dei clienti, con l'obiettivo di superare le loro aspettative;

- leadership: la leadership deve stabilire la visione e la direzione dell'organizzazione, creando un ambiente che stimoli l'engagement e la partecipazione del personale;
- coinvolgimento delle persone: è essenziale che tutte le persone all'interno dell'organizzazione siano coinvolte nel processo di miglioramento continuo della qualità;
- approccio per processi: la gestione dei processi in modo efficiente e sistematico è fondamentale per ottenere risultati coerenti e migliorare l'efficacia complessiva;
- miglioramento continuo: l'organizzazione deve impegnarsi costantemente a migliorare le proprie performance, risolvendo i problemi e affinando i processi;
- decisioni basate su evidenze: le decisioni devono essere prese sulla base di dati concreti e analisi oggettive, per garantire che le azioni siano appropriate ed efficaci;
- gestione delle relazioni: l'organizzazione deve stabilire e mantenere rapporti positivi con le parti interessate, come fornitori e partner, per ottenere risultati di valore a lungo termine.

I codici settore **IAF 17** e **IAF 18**, identificano rispettivamente il settore della costruzione di impianti e strutture metalliche, compresa la progettazione, la costruzione e la manutenzione di serbatoi metallici, tubazioni e carpenteria metallica; il settore dei macchinari industriali e attrezzature, che include anche la produzione di serbatoi, tubazioni e componenti metallici come quelli utilizzati in strutture industriali o impianti.

Pertanto tale certificazione assicura che l'organizzazione rispetti elevati standard nell'intero processo di costruzione di strutture metalliche, che include la realizzazione e il montaggio di serbatoi e impianti metallici per vari utilizzi industriali, come per esempio serbatoi per il trattamento dei fluidi o sistemi di stoccaggio e che l'azienda abbia implementato un sistema di qualità che assicuri la produzione di componenti metallici come tubazioni, attrezzature e altre strutture utilizzate in ambito industriale.

Le certificazioni possedute hanno consentito alla società di essere accreditata

come fornitore qualificato nell'ambito delle lavorazioni meccaniche presso ***** (gruppo *****).

6. Beni strumentali

I beni strumentali sono quelli identificati dalla perizia dell'Ing. Francesco Grazzini e sono costituite principalmente in attrezzature di lavoro per lo svolgimento della suddetta attività. Vi sono anche due automezzi strumentali, un Ford Transit targato ***** immatricolato nel 2015 e un Opel Astra targata ***** immatricolata nel 2006. Il perito ha valutato l'insieme di queste attrezzature € 25.900,00 in ipotesi di funzionamento.

7. Contratti di leasing e noleggio

Il principale contratto è rappresentato da un leasing con ***** (cessionaria di *****), stipulato nel luglio 2013 per un corrispettivo complessivo poco inferiore ai 2 milioni di euro oltre Iva, avente a oggetto l'acquisto e la ristrutturazione del complesso immobiliare a uso industriale ubicato in ***** (**), loc***** Via ***** nn. *** e **. Alla data del 30/11/2024, il contratto è regolare nei pagamenti e il debito residuo, comprensivo del prezzo di opzione di acquisto, è pari a circa 935 mila euro oltre Iva.

Una porzione dell'immobile è affittata con un contratto di sublocazione attivo, a società terza che svolge la medesima attività, per un canone mensile di circa € 1.600. Il rapporto di sublocazione risulta regolare negli incassi.

Fra gli altri beni di terzi in godimento si segnala:

- la locazione operativa di Impianto Luci marca Idealux (60 rate mensili a € 505 oltre iva): si tratta di un impianto a LED che permette un risparmio nei consumi di energia rispetto ad un impianto tradizionale che si assesta fra il 30-40%. Dal prospetto previsionale dei consumi allegato al contratto di noleggio, i risparmi stimati nei consumi di energia coprono interamente il costo mensile di noleggio;
- il noleggio del carrello elevatore Yale mod. ERP30UX (contratto annuale

con tacito rinnovo – canone mensile € 650 oltre iva), comprensivo di assicurazione RCT, furto e incendio a carico del locatore: trattasi di carrello elevatore a batteria del 2023, conforme alla direttiva macchine 2006/42/CE.

8. Contratti di lavoro

L'azienda applica il CCNL Metalmeccanici Industria e occupa 11 dipendenti di seguito elencati:

DIPENDENTI	MANSIONE	DATA ASSUNZIONE	LIVELLO INQUADRAMENTO CCNL METALMECCANICI INDUSTRIA
*****	IMPIEGATO	02/03/2015	B3
*****	AIUTANTE	02/07/2022	C2
*****	SALDATORE	03/04/2023	C3
*****	CAPO OFFICINA	01/01/2024	C3
*****	SALDATORE	01/03/2021	C3
*****	SALDATORE	17/09/2024	C3
*****	IMPIEGATO	01/03/2023	B2
*****	IMPEGATO APPRENDISTA	03/06/2024	D2
*****	CARPENTIERE	01/01/2022	C3
*****	AIUTANTE	18/01/2021	D2
*****	TUBISTA	01/02/2014	C3

Da un primo esame il personale impiegato appare avere anzianità recente nell'azienda. Tuttavia dalle informazioni acquisite nel corso del sopralluogo presso l'unità produttiva è emerso che molte professionalità risultano impiegate nell'azienda da molti più anni, attraverso contratti diversi (distacco, somministrazione, ecc.). Di seguito si riportano gli anni di servizio complessivi del personale dipendente.

Dipendente	Mansione	Operativo nel gruppo dal	Anni di servizio
*****	IMPIEGATO - B3	2015	9 ANNI
*****	AIUTANTE - C2	2022	2 ANNI
*****	SALDATORE - C3	2020	4 ANNI
*****	CAPO OFFICINA - C3	2002	22 ANNI
*****	SALDATORE - C3	2010	14 ANNI
*****	SALDATORE - C3	2024	1 MESE
*****	IMPIEGATO - B2	2008	16 ANNI

Dipendente	Mansione	Operativo nel gruppo dal	Anni di servizio
***** *****	IMPEGATO APPRENDISTA – D2	2024	5 MESI
***** *****	CARPENTIERE –C3	2007	17 ANNI
***** *****	AIUTANTE – D2	2021	3 ANNI
***** *****	TUBISTA – C3	2010	14 ANNI

La maggior parte del personale risulta inquadrato nel livello C3. Secondo la declaratoria del CCNL di riferimento appartengono a questa categoria:

“...i lavoratori che hanno responsabilità sullo svolgimento ed i risultati di specifiche attività produttive, tecniche, amministrative o di servizio con le opportune autonomie di iniziativa nell’ambito delle previsioni aziendali a fronte delle variabilità dei processi. Nell’ambito di tale autonomia di iniziativa, in base alle definizioni organizzative guidano e controllano gruppi o squadre articolate di altri lavoratori con eventuale interfaccia verso altre unità e funzioni. Possiedono complete ed articolate competenze delle tecnologie e delle discipline specifiche che permettono di affrontare autonomamente operazioni e lavori complessi e di elevata difficoltà, anche non ricorrenti, ed effettuano diagnosi e definiscono metodi e strumenti nell’ambito di direttive generali, con l’utilizzo di dispositivi ed applicazioni digitali, specialistiche e complesse non predeterminate. Svolgono con autonomo contributo di diagnosi ed analisi, adattamento, manutenzione e regolazione di sistemi complessi, comunicando gli avanzamenti operativi, le anomalie e le soluzioni identificate nei modi adeguati anche utilizzando strumenti di comunicazione, reperimento dell’informazione ed elaborazione digitale. In funzione dei contesti aziendali coordinano le attività con definizione delle priorità operative a fronte delle esigenze di clienti e fornitori, anche esterni, con adeguato utilizzo della lingua straniera in uso. Operano su una famiglia di processi con elevata consapevolezza interdisciplinare ed in interazione con altre funzioni aziendali e con i clienti e fornitori esterni. Tali lavoratori guidano iniziative o attività riferite ai sistemi di miglioramento assicurando la scelta ed il corretto utilizzo delle metodologie nell’ambito delle direttive generali...”

Sono dunque lavoratori dotati di un’elevata autonomia operativa e in possesso di articolate competenze tecniche, in diversi casi con esperienza ultra decennale. Tali

caratteristiche risultano del resto coerenti con il possesso delle certificazioni ISO di cui ai paragrafi precedenti.

Dalle informazioni fornite dalla società, non risultano in essere contratti integrativi aziendali.

Infine a titolo informativo si rileva che le passività verso il personale dipendente al 30.11.2024 sono rappresentate nella tabella seguente, sulla base dei dati riscontrati sulle buste paga di novembre 2024, riportanti sia i ratei di ferie e permessi espressi in ore, sia il TFR residuo maturato per ogni dipendente. Essendo esclusi dalla valutazione i crediti e i debiti della società, nel calcolo non è stato considerato il debito Inail sulle retribuzioni maturato nel corso dell'esercizio, da liquidare a febbraio 2025.

Ratei FE/ROL/PF	RateiMens. Agg.	Ctr.su ratei	Inail su ratei	TFR acc.to in azienda
13.694,95	19.409,88	9.960,80	1.264,20	34.794,94
TOTALE				79.124,77

9. Contratto di distacco

Il personale dipendente è integrato da tre unità esterne in forza di un contratto di distacco del personale dipendente (DLGS. 276/2003) stipulato per l'anno 2024. Il personale distaccato è il seguente.

Dipendente	Anzianità	Livello e Mansione
***** *****	Dal 2001	B3 – Direzione/capo officina
***** *****	Dal 2003	B3 – Direzione/capo officina
***** *****	Dal 2006	B3 – Direzione/capo officina

I contratti di distacco vengono fatti annualmente con società terza. Fra gli stessi soggetti vi sono i responsabili di dipartimento, del sistema della qualità e la figura RWCO. A luglio 2024 il costo medio del distacco è all'incirca di € 10.500 al mese. Il personale distaccato nel 2024 è stato distaccato anche nei tre anni precedenti e dalle informazioni acquisite è in corso il rinnovo anche per il 2025.

10. Altri contratti

Contratto	Decorrenza	Costo di massima
Contratto di manutenzione estintori	06/2014	€ 1.800,00 annui oltre iva
Contratto di manutenzione gruppo di sollevamento	12/2017	€ 638,00 annui oltre iva
Contratto installazione e manutenzione centralino telefonico	10/2023	€ 49,00/mese oltre iva
Contratto assicurazione Resp. civile R.C.T.-R.C.O.-R.C.I.: massimale € 3.000.000 - franchigia € 500 Tutela giudiziaria: massimale € 20.000	annuale	€ 1.591,00 semestrale
Contratto assicurazione automezzo ***** massimali € 7.750.000 per sinistro, di cui: € 6.450.000 danni alle persone e € 1.300.000 danni alle cose; franchigia € 500 - garanzia del conducente: massimale € 50.000 per morte e invalidità permanente	annuale	€ 1.055,00 annuale
Contratto telefonia e internet	10/2023	€ 199,00/mese oltre iva
Contratto energia elettrica		A consumo
Contratto fornitura idrica		A consumo
Contratto di consulenza contabile, bilancio, fiscale e paghe	01/2021	Circa € 1.000,00/mese

11.Ordini

Il portafoglio ordini in lavorazione presenta commesse da importanti aziende internazionali con solide posizioni di mercato che presuppongono un iniziale accreditamento come fornitore e successivi stringenti controlli di audit periodici e sulla qualità della produzione.

In base alle informazioni acquisite, il totale ordini in lavorazione è per circa € 1.100.000,00 alla data del 30/09/2024 con un arco temporale per completare le lavorazioni di circa sei mesi.

Data l'incertezza delle tempistiche della vendita competitiva, lo scrivente non ha inteso considerare, visto anche l'arco temporale di produzione limitato, gli ordini in portafoglio ai fini della valutazione di avviamento.

Alla luce della documentazione e delle informazioni acquisite, è stata riscontrata dunque la presenza di un'azienda in funzionamento, intesa, ai sensi dell'art. 2555 c.c., come complesso di beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa.

12.Data di riferimento della valutazione

Considerata la data di apertura della Liquidazione Giudiziale (30/09/2024),

l'autorizzazione all'esercizio provvisorio, le prospettive delle lavorazioni per gli ordini già acquisiti (marzo 2025) e le informazioni acquisite, la presente stima è stata effettuata con riferimento alla data del 30/11/2024.

13. Analisi dei dati storici

Risulta necessario sottolineare che la presente stima è stata richiesta dagli organi della procedura di Liquidazione Giudiziale di *****, ai fini delle procedure competitive per la cessione del ramo d'azienda in esercizio provvisorio e per l'individuazione di un relativo valore di riferimento da prendere come prezzo base d'asta. La vendita dunque avverrà in un contesto di liquidazione concorsuale tramite procedura competitiva ex art. 214 e 216 CCII e dunque in un contesto diverso da quello ordinario o da una cessione fra soggetti in bonis.

Il perimetro dell'azienda in questione si compone, come da espressa richiesta degli organi della procedura, dei soli asset materiali ed immateriali come già meglio chiarito al paragrafo 2.

In generale la stima d'azienda non può prescindere dall'analisi dei dati storici, seppur nel caso di specie si deve tener conto dell'apertura della Liquidazione Giudiziale e della finalità per cui viene richiesta la stima.

Sono stati presi in esame i bilanci 2020-2023 e riclassificati per pertinenza gestionale come nella tabella di seguito.

CONTO ECONOMICO A VALORE DELLA PRODUZIONE				
	2023	2022	2021	2020
Ricavi di esercizio	1.047.828	1.557.007	1.239.605	496.532
Sconti, abbuoni, resi e premi	0	0	0	0
RICAVI NETTI DI ESERCIZIO (FATTURATO)	1.047.828	1.557.007	1.239.605	496.532
Variazione rimanenze di prod. in lavorazione e finiti, semilavorati, lavori in corso su ordinazione	0	0	0	-70.450
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	0	0	0	0
VALORE DELLA PRODUZIONE	1.047.828	1.557.007	1.239.605	426.082
Acquisti netti	75.842	115.696	195.354	53.447
Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie e di consumo	0	0	0	0
Spese per servizi	528.166	778.143	616.593	94.398

CONTO ECONOMICO A VALORE DELLA PRODUZIONE				
	2023	2022	2021	2020
VALORE AGGIUNTO (DA GESTIONE CARATTERISTICA)	443.820	663.168	427.658	278.237
Costo del lavoro	497.978	654.674	436.385	210.311
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL)	-54.158	8.494	-8.727	67.926
Ammortamento delle immobilizzazioni	4.197	3.931	9.461	40.466
MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	-58.355	4.563	-18.188	27.460
Oneri finanziari	4.571	3.088	8.869	3.715
UTILE GESTIONE CARATTERISTICA (UGC)	-62.926	1.475	-27.057	23.745
Proventi e oneri diversi	76.779	0	0	0
Proventi finanziari	0	0	0	0
Plusvalenze e minusvalenze finanziarie	0	0	0	0
Plusvalenze e minusvalenze immobilizzazioni materiali e immateriali	0	0	0	0
Rivalutazioni e svalutazioni	0	0	0	0
Proventi e oneri straordinari	0	0	35.000	0
RISULTATO NETTO ANTE IMPOSTE	13.853	1.475	7.943	23.745
Imposte nette	275	0	0	2.777
RISULTATO DI BILANCIO	13.578	1.475	7.943	20.968

STATO PATRIMONIALE A PERTINENZA GESTIONALE				
	2023	2022	2021	2020
Immobilizzazioni materiali extragestione	0	0	0	0
Partecipazioni extragestione	0	0	0	0
Titoli immobilizzati e attività finanziarie a breve	0	0	0	0
ATTIVITA' EXTRAGESTIONE	0	0	0	0
Terreni e immobili	29.797	32.407	33.712	35.017
Immobilizzazioni materiali tecniche	3.766	4.668	7.295	11.704
Immobilizzazioni in corso e acconti	0	0	0	0
IMMOBILIZZAZIONI TECNICHE NETTE	33.563	37.075	41.007	46.721
Immobilizzazioni immateriali e oneri poliennali capitalizzati	2.152	2.152	2.152	2.384
Partecipazioni	0	0	0	0
Crediti finanziari	2.991	2.991	2.991	2.991
IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE NETTE	2.991	2.991	2.991	2.991
ATTIVITA' IMMOBILIZZATE	38.706	42.218	46.150	52.096
Magazzino	0	0	0	0
Acconti a fornitori su acquisti di materiali	0	0	0	0

STATO PATRIMONIALE A PERTINENZA GESTIONALE				
	2023	2022	2021	2020
MAGAZZINO	0	0	0	0
Crediti commerciali	1.035.049	1.175.895	1.095.696	1.213.691
Anticipi a fornitori	0	0	0	0
Crediti tributari	45.387	5.508	44.736	8.532
Crediti diversi	536.000	258.713	346.308	90.562
Disponibilità liquide	63.055	301.698	127.252	28.915
Ratei e risconti attivi	0	0	0	0
CREDITI DI GESTIONE	1.679.491	1.741.814	1.613.992	1.341.700
ATTIVO NETTO	1.718.197	1.784.032	1.660.142	1.393.796
Capitale sociale	11.000	11.000	11.000	11.000
Versamenti azionisti in conto capitale	71.716	80.716	80.716	80.716
Azionisti conto sottoscrizione (versamenti sottoscritti ma non ancora effettuati)	0	0	0	0
CAPITALE VERSATO	82.716	91.716	91.716	91.716
Riserve	-1	-1	-2	1
Azioni proprie	0	0	0	0
Utili/perdite portati a nuovo	3.728	2.253	0	9.540
Risultato di bilancio	13.578	1.475	7.943	20.968
Acconti su dividendi	0	0	0	0
CAPITALE NETTO	100.021	95.443	99.657	122.225
Obbligazioni	0	0	0	0
Debiti finanziari verso soci e azionisti	0	0	0	0
Debiti finanziari a lungo termine verso banche	0	0	0	0
Debiti finanziari a lungo termine verso altri	23.146	30.000	30.000	0
DEBITI FINANZIARI A LUNGO TERMINE	23.146	30.000	30.000	0
Debiti finanziari a breve termine verso banche	0	0	0	0
Debiti finanziari a breve termine verso altri	0	0	0	0
DEBITI FINANZIARI A BREVE TERMINE	0	0	0	0
Debiti commerciali	672.096	545.067	505.621	160.182
Anticipi da clienti e acconti	0	0	0	0
Debiti tributari e verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	892.495	1.060.675	986.924	1.038.346
Debiti diversi	694	28.482	23.700	56.895
Ratei e risconti passivi	0	0	0	0
Fondo TFR e fondi indennità fine rapporto	29.745	24.365	14.240	16.148

STATO PATRIMONIALE A PERTINENZA GESTIONALE				
	2023	2022	2021	2020
Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0
DEBITI DI GESTIONE	1.595.030	1.658.589	1.530.485	1.271.571
PASSIVO NETTO	1.718.197	1.784.032	1.660.142	1.393.796

Analizzando la redditività degli anni passati si hanno i seguenti indici

INDICI	2023	2022	2021	2020
ROE	13,58%	1,55%	7,97%	17,16%
ROI	-3,40%	0,26%	-1,10%	1,97%
ROS	-5,57%	0,29%	-1,47%	5,53%

Nonostante una forte crescita dei ricavi nel tempo rispetto al 2020, la redditività va in realtà a diminuire in tutti gli anni rispetto a quello di partenza. Il risultato positivo del ROE nel 2023 è giustificato da componenti straordinarie non presenti negli esercizi precedenti. Il margine operativo risulta negativo in due anni, il ROI rimane sempre basso o negativo, mostrando una certa incapacità di generare utili rispetto agli investimenti. Il ROS e il rapporto MOL/Ricavi sono molto bassi e in costante calo rispetto al 2020.

La bassa redditività riscontrata emerge anche dalla sentenza di apertura della Liquidazione Giudiziale dove emerge come il basso margine di redditività non abbia consentito la copertura del pagamento dei debiti erariali scaduti e iscritti a ruolo.

In controtendenza è il dato dei ricavi che aumenta in maniera notevole nel 2021 e nel 2022, salvo poi avere un calo nel 2023, ma mantenendosi comunque superiore al dato di partenza del 2020.

Inoltre la situazione contabile al 30/11/2024 evidenzia ricavi per euro 982.000 circa a cui vanno aggiunti i ricavi stimati per il mese di dicembre di circa euro 379.000, portando quindi i ricavi complessivi ai livelli del 2021/2022. L'evoluzione del fatturato esprime una certa capacità dell'impresa nell'attrarre commesse, manifestando indirettamente il possesso di un know how acquisito nel tempo, non allo stesso modo espresso dalla redditività che evidentemente ha

risentito di inefficienze gestionali che hanno portato la società all'insolvenza.

14. Metodi di valutazione

Nella prassi professionale vi sono diversi metodi di valutazione che di seguito si passano sinteticamente in rassegna:

- metodi patrimoniali, basati sul valore corrente degli elementi patrimoniali, esprimono il valore dell'azienda in funzione del suo patrimonio. Sulla base di tale criterio, il valore dell'azienda è dato dalla somma algebrica di tutti gli elementi attivi e passivi;
- metodi reddituali, centrati sulla capacità dell'azienda di produrre redditi futuri;
- metodi misti, che costituiscono una sintesi fra i due metodi precedenti, una sorta di mediazione tra i pregi ed i difetti dei criteri patrimoniali e reddituali e consentono quindi, di considerare nel processo valutativo, tanto le prospettive di reddito dell'azienda quanto la sua effettiva consistenza patrimoniale;
- metodi finanziari, secondo i quali il valore dell'azienda è funzione della capacità di generare flussi di liquidità. Principio analogo a quello posto a base dei metodi reddituali con la principale differenza costituita dal fatto che il valore di un'azienda è determinato in funzione dei flussi finanziari futuri piuttosto che dei redditi attesi;
- metodi empirici, strettamente connessi con le caratteristiche dell'azienda da valutare

Dovendo valutare delle attività e passività ben determinate, si rientra in una valutazione di tipo patrimoniale integrata con la quantificazione dell'avviamento. Nel caso di specie il calcolo dell'avviamento attraverso metodi reddituali sarebbe fuorviante in quanto la redditività passata risente di inefficienze di gestione che hanno portato la società all'insolvenza, mentre non è conoscibile, la capacità di produrre redditi in futuro, se non per un breve orizzonte di circa sei mesi. Infatti l'esercizio provvisorio disposto dagli organi della procedura, ha un orizzonte temporale molto breve volto ad evadere gli ordini già in portafoglio dell'azienda, prima della dichiarazione di Liquidazione Giudiziale; non è prevedibile se nuovi

ordini potranno essere acquisiti nel corso dell'esercizio provvisorio e il tentativo di cessione dell'azienda in funzionamento è volto proprio a garantire la continuità dell'attività produttiva e il mantenimento dei valori.

Il reddito medio degli anni precedenti presi in esame, epurato degli elementi straordinari, è poco superiore ai € 2.000,00, non in grado quindi di rappresentare una base di calcolo per il reddito prospettico atteso.

Nel caso di specie deve essere espresso il know how di processo che consente all'impresa l'acquisizione di ordini di prodotti particolari nel settore energetico, da importanti aziende internazionali e che garantisce il rispetto di elevati standard di qualità, espressi dalle certificazioni ottenute, dalla formazione interna del personale, dagli audit di verifica della produzione regolarmente superati.

Stante le suddette premesse, lo scrivente ha inteso calcolare il valore dell'azienda secondo la seguente formula:

$$W = K + A$$

Dove:

W = valore complessivo stimato dell'azienda

K= patrimonio netto rettificato a valori correnti

A = avviamento determinato in via autonoma come espressione del know how di processo della forza lavoro.

15. Il patrimonio netto rettificato K

Per quantificare il patrimonio netto rettificato è stato rispettato il perimetro oggetto d'esercizio provvisorio e destinato alla vendita competitiva, costituito dai beni e dai contratti meglio dettagliati sopra. Non sono state quindi considerate le disponibilità liquide, i crediti e i debiti e ogni altra attività o passività.

Beni strumentali

Per quanto riguarda la valutazione dei beni strumentali facenti parte dell'azienda si rimanda alla relazione dell'Ing. Francesco Grazzini che viene allegata come

parte integrante del presente documento.

Valore del contratto di leasing

Fra i beni di terzi in godimento, suscettibile di valore è il contratto di leasing stipulato per l'acquisto e la ristrutturazione a fini produttivi del complesso immobiliare dove viene svolta l'attività.

Il piano di ammortamento attuale prevede una scadenza a marzo 2032 e un debito residuo (comprensivo del prezzo di riscatto) pari ad € 935.042, da pagare con rate mensili di circa € 8.554,00 e riscatto finale di € 360.000 (al 01/03/2032). Le rate sono parzialmente compensate con contratto di subaffitto attivo con società terza, operante sempre nella carpenteria metallica e saldatura, con un canone mensile attuale di circa € 1.600,00. Il tasso è variabile sulla base dell'indice Euribor360 a tre mesi. Lo spread applicato al contratto di leasing è del 4,52% annuo.

Considerato il valore dell'immobile emerso dalla perizia dell'Ing. Grazzini, è possibile calcolare il valore attuale dell'immobile attualizzando i pagamenti futuri. Il tasso effettivo applicato nel 2023 risultante dal documento di sintesi è pari al 3,50% circa, ma in considerazione dell'andamento dei tassi nell'arco del 2024, per attualizzare le rate future, lo scrivente ha inteso utilizzare lo spread contrattuale del 4,52% annuo.

Per attualizzare il debito residuo, lo scrivente ha utilizzato la seguente formula:

$$VA = \text{Rata} \times \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}$$

dove:

Rata = euro 8.553,88

r = tasso di interesse mensile (prendendo come riferimento il tasso del 4,52% annuo diviso 12)

n = 87

Mentre la maxi rata finale è stata attualizzata secondo la seguente formula:

$$VA \text{ maxi-rata} = \text{Maxi-rata} \times (1+r)^{-n}$$

Dove:

- Maxi-rata=360.000 €
- r= tasso di interesse mensile (4,52% annuo diviso 12)
- n=88.

Pertanto si avrà:

Valore attuale delle 87 rate costanti

$$VA_{rate} = 8.553,88 \times \frac{1 - (1 + 0,00376666)^{-87}}{0,00376666}$$

$$VA_{rate} \approx 8.553,88 \times 74,06474 = \mathbf{633.540,89}$$

Valore attuale della maxi rata finale

$$VA_{maxi-rata} = 360.000 \times (1 + 0,00376666)^{-88}$$

$$VA_{maxi-rata} \approx 360.000 \times 0,718317 = \mathbf{258.594,12}$$

Quindi il debito residuo attualizzato è pari ad euro € **892.135,01**

Il valore netto dell'immobile è dato dalla differenza tra il valore commerciale dell'immobile e il debito residuo attualizzato:

$$\text{Valore netto} = \text{Valore commerciale} - \text{Debito attualizzato}$$

Sostituendo i valori:

$$\text{Valore netto} = \text{€ } 1.300.000 - \text{€ } 892.135 = \text{€ } \mathbf{407.865}$$

Pertanto si ha:

$\mathbf{\text{Patrimonio netto rettificato K} = \text{€ } 25.900 + \text{€ } 407.865 = \text{€ } 433.765}$

La determinazione dell'avviamento dell'azienda può avvenire stimando il valore del know how in forza del personale impiegato.

Si tratta infatti di una forza lavoro altamente specializzata, che conferisce all'azienda un vantaggio competitivo in termini di processo produttivo che consente di ottenere ed eseguire commesse da primari clienti a livello nazionale.

La definizione di un tale valore è comunque complessa, in quanto asset intangibile legato a parametri difficilmente misurabili.

Tra i vari metodi identificati dalla prassi si possono citare i seguenti.

Metodo delle competenze chiave (Skill-based Assessment)

- **Descrizione:** Analisi delle competenze tecniche e trasversali rilevanti per l'azienda.

- **Come applicarlo:**

- Creazione di un elenco di competenze fondamentali richieste per i ruoli critici.
- Valutazione del livello di ogni dipendente rispetto a tali competenze.
- Utilizzo di strumenti come test tecnici, interviste o simulazioni di problemi complessi.

- **Vantaggi:** Offre un'analisi dettagliata e permette di identificare gap formativi.

- **Limiti:** Rischia di ignorare competenze non formalizzabili o intuizioni creative.

Benchmarking interno/esterno

- **Descrizione:** Confronto delle competenze e delle performance dei dipendenti rispetto a benchmark aziendali o di settore.

- **Come applicarlo:**

- Analisi dei profili professionali e della formazione rispetto ad aziende concorrenti.

- Raccolta di dati interni per identificare le competenze che rendono il know-how un vantaggio competitivo.
- **Vantaggi:** Evidenzia la posizione competitiva dell'azienda.
- **Limiti:** Dipende dalla disponibilità di dati di qualità.

Metodo degli indicatori di performance (KPI)

- **Descrizione:** Utilizza KPI specifici per valutare l'efficacia e l'efficienza del know-how della forza lavoro.

- **Come applicarlo:**

- Identificazione di KPI rilevanti (es. velocità di esecuzione, tasso di innovazione, qualità del lavoro).

- Confronto con i dati storici o obiettivi aziendali.

- **Vantaggi:** Permette di monitorare il know-how in modo continuo e oggettivo.

- **Limiti:** Potrebbe non catturare l'intero spettro delle competenze specializzate.

Fra i metodi di tipo quantitativo, più adatti ad una valutazione funzionale ad una cessione d'azienda si hanno i seguenti.

Metodo basato sui costi di sostituzione

- **Descrizione:** Valutazione del know-how calcolando quanto costerebbe sostituirlo (reclutamento e formazione di nuovi dipendenti).

- **Come applicarlo:**

- Stima del costo per formare un nuovo dipendente fino al livello del personale attuale.
- Valutazione dei tempi necessari per raggiungere la produttività attesa.

- **Vantaggi:** Offre una visione chiara del valore pratico del know-how.

- **Limiti:** Non considera il valore aggiunto del know-how specifico per l'azienda

Metodo del contributo economico (EVA per il capitale umano)

- **Descrizione:** Calcola il contributo economico che la forza lavoro apporta al valore aziendale.
- **Come applicarlo:**
 - Stima della produttività dei dipendenti specializzati.
 - Calcolo del valore aggiunto generato dalle loro competenze rispetto a standard di settore.
- **Vantaggi:** Utile per collegare il know-how a metriche finanziarie.
- **Limiti:** Difficile isolare il valore del know-how rispetto ad altri fattori.

Per il caso specifico il metodo del costo di sostituzione è sicuramente più pratico rispetto al metodo del contributo economico, nel quale le maggiori difficoltà di valutazione sono nel reperire il margine operativo lordo specifico del personale e confrontarlo con altre aziende del settore. Inoltre, poiché il valore economico aggiunto misura il contributo che il capitale umano specializzato apporta rispetto al costo del capitale, il debito contratto nel tempo influirebbe negativamente su quest'ultimo valore e di conseguenza sull'indice EVA. Risulta pertanto più neutro il costo di sostituzione, per la presenza di dati indipendenti dalla gestione della società.

Il costo di sostituzione del dipendente può essere riassunto nella seguente formula:

Costo di sostituzione = Costo reclutamento + Costo di formazione + Perdita di operatività

Costo di reclutamento

Il costo di reclutamento è sostanzialmente esprimibile dal costo sostenuto per la ricerca del personale da parte di un'agenzia specializzata più il costo in termini di tempo per la selezione delle figure da parte del personale interno, fra i candidati

scelti dall'agenzia. Da una breve ricerca fatta sul territorio della Provincia di Firenze, emerge che le tariffe applicate dalle principali agenzie di lavoro aumentano al crescere della qualifica professionale ricercata e si basano o su tariffe a percentuale (mediamente il 10-12% della RAL) o importi a forfait per la ricerca del personale con applicazione di un ulteriore fee in caso di scelta del candidato e mantenimento in organico per un periodo di tempo minimo. Lo scrivente ha anche consultato la Tariffa professionale dei Consulenti del Lavoro per questo tipo di attività (DM 430/1992), il decreto del Ministero del Lavoro n. 46/2013 (sempre in termini di parametri per i Consulenti del Lavoro) e il tariffario in uso alla Fondazione Nazionale Consulenti per il Lavoro (Agenzia per il lavoro del Consiglio Nazionale dell'Ordine dei Consulenti del Lavoro). In base a tali fonti emerge quanto segue.

	Minimo	Medio	Massimo
% sulla RAL (circa euro 28.000,00)	€ 1.680,00	€ 3.360,00	€ 4.200,00
Tariffa CDL	€ 600,00	€ 1.120,00	€ 2.730,00

Fonti: *****, *****, Fondazione per il Lavoro, Tariffa CDL

Togliendo il minimo e il massimo e facendo la media viene un importo per ogni profilo di circa € 2.200,00, che viene arrotondato a € 2.000,00 per semplificazione.

Il personale interno aziendale addetto alla selezione è inquadrabile nel livello A1, in cui vi rientrano i lavoratori con qualifica di quadro ed elevate capacità gestionali.

Secondo la declaratoria del CCNL nel livello A1 rientrano: *“... i lavoratori con qualifica di quadro che, oltre alle caratteristiche indicate nella declaratoria del livello precedente, con carattere di continuità e limitate deleghe di poteri e rappresentanza esercitano ampia autonomia nell’ambito degli obiettivi generali dell’impresa per il presidio di importanti aree di competenza specialistica e per la conduzione di uno o più servizi, unità e/o progetti, anche di grandi dimensioni e complessità e rilievo strategico, coordinando funzioni diverse ed assicurando la gestione dei fattori tecnologici, umani, organizzativi ed economici del perimetro assegnato proponendo obiettivi specifici e contribuendo alla definizione degli*

stessi obiettivi generali in un contesto di cambiamento non determinabile a priori. Possiedono elevate capacità tecniche, gestionali, organizzative ed avanzata conoscenza del settore in cui operano e delle connessioni con i settori correlati. Sono in grado di operare e gestire per obiettivi nell'ambito di complessi processi aziendali governando le strategie di ottimizzazione e sviluppo delle risorse: umane, materiali ed immateriali. Promuovono ed orientano processi di cambiamento strutturale tecnico ed organizzativo utilizzando un articolato portafoglio di competenze tecnologiche, organizzative, personali e sociali...”.

La retribuzione mensile di un livello A1 è pari ad € 2.457,72 che corrisponde ad una retribuzione oraria di € 14,21.

Considerando che per la selezione interna dei profili presentati da un'agenzia specializzata sono necessarie almeno 24 ore, il costo di selezione interna per ogni dipendente assomma a circa € 340,00.

Il costo di reclutamento per dipendente è pari a circa € 2.340,00.

Costo di formazione

Il costo di formazione di un dipendente specializzato nel caso di specie è prettamente interno, pertanto si considera il costo orario di un livello B3 per erogare la formazione, poiché dotato di caratteristiche direttive ed elevata specializzazione.

Secondo la declaratoria del CCNL, nel livello B3 rientrano: “... i lavoratori che, oltre alle caratteristiche indicate nella declaratoria del livello precedente, presidiano competenze distintive ed, in funzione dei contesti aziendali, assicurano attività di gestione e supervisione di funzioni, servizi, enti produttivi e/o progetti fondamentali per l'azienda. Possiedono alta specializzazione sostenuta da percorsi di formazione avanzata ed esperienza specifica con la capacità di gestire anche cambiamenti o problemi non determinabili a priori, sviluppando soluzioni innovative in risposta a problemi complessi e negoziando autonomamente in contesti articolati e di incertezza. In funzione dei contesti aziendali pianificano e perseguono lo sviluppo di competenza e motivazione dei propri collaboratori, svolgono attività di coordinamento, integrazione e innovazione, organizzano e

governano processi di modifica ed innovazione tecnica, metodologica ed organizzativa, contribuiscono alla configurazione dei progetti di investimento e rappresentano la propria area in ambiti interfunzionali di miglioramento e innovazione...”.

Considerando la retribuzione mensile di un livello B3 di € 2.400,22, la retribuzione oraria è pari ad € 13,87.

La durata media della formazione è stata presa prendendo a base la durata dei vari corsi di formazione per operai specializzati, focalizzandosi sulle mansioni di carpentiere metallico e saldatore. Ne è emerso che vi sono vari corsi a seconda del livello di competenza richiesto (formazione base, specializzata, certificazione) e per i saldatori in base al tipo di saldatura (ad esempio, TIG, MIG/MAG, arco elettrico o altri metodi). Ai corsi specifici vanno aggiunti quelli relativi alla normativa sulla sicurezza del lavoro, sia generici che legati all'utilizzo di attrezzature particolari:

Corsi	Ore di formazione (teorica+pratica)
Corso Saldatore ad elettrodo	100 h
Corso Saldato filo continuo	125 h
Corso Carpentiere montatore	170 h
Corso tubista industriale	170 h
Corso Carpentiere metallico	32 h
Corso Saldatori brevetto UNI EN 287	60 h
Corso sulla sicurezza	16 h
Corso sicurezza uso attrezzature specifiche	12 h
Totale	685 h

*Fonti: *****, *****, ******

Considerando che i dipendenti al livello C3 possiedono “complete ed articolate competenze delle tecnologie e delle discipline specifiche che permettono di affrontare autonomamente operazioni e lavori complessi e di elevata difficoltà, anche non ricorrenti...”, e trattandosi di dipendenti con molti anni di servizio alle spalle, si può concludere che per arrivare a tale livello ed esperienza professionale, abbiano fatto almeno 685 ore di formazione, erogata internamente all'azienda da un lavoratore di livello B3 per un totale di: $685 \times € 13,87 = € 9.500,95$.

Il costo di formazione interna per ogni dipendente è pari almeno ad € 9.500,00.

Perdita di operatività

La perdita di operatività può essere stimata come una riduzione del valore medio prodotto da ciascun dipendente in tutto l'arco dell'affiancamento formativo, che in base alle ore minime sopra calcolate può coprire un periodo di almeno sei mesi.

Per calcolare la perdita si calcola il valore medio prodotto da ciascun dipendente, prendendo come dato di riferimento la media semplice del Valore aggiunto della gestione caratteristica nel periodo 2020-2023

$$443.820+663.168+427.658+278.237 = \text{€ } 1.812.883 / 4 = \text{€ } 453.221$$

Considerando una media di dipendenti (compresi quelli in distacco) di circa 12, si ha un valore medio prodotto per dipendente pari a:

$$\text{€ } 453.221 / 12 = \text{€ } 37.768 \text{ annuo, che riparametrato al periodo di formazione di sei mesi è pari ad € } 18.884.$$

Le 685 ore di formazione incidono sull'orario di lavoro nell'arco dei sei mesi per una percentuale pari a circa il 66%.

Pertanto la perdita di operatività può essere calcolata applicando tale percentuale al valore medio prodotto durante la formazione on the job:

$$\text{perdita di operatività: € } 18.884,00 \times 66\% = \text{€ } 12.463,44$$

Il costo stimato di sostituzione per singolo dipendente è il seguente:

$$\text{€ } 2.340,00 \text{ (costo di reclutamento)} + \text{€ } 9.500,00 \text{ (costo di formazione interna)} \\ + \text{€ } 12.463,00 \text{ (perdita di operatività)} = \text{€ } 24.303,00$$

Considerando che l'azienda ha sei lavoratori inquadrati nel livello C3 del CCNL Metalmeccanici Industria (di cui cinque con esperienza ultradecennale), l'importo complessivo del costo di sostituzione può essere stimato come segue:

$$\text{Avviamento A} = \text{€ } 24.303,00 \times 6 \text{ unità} = \text{€ } 145.818,00$$

Si precisa che il valore degli ordini in essere viene ricompreso nel valore di

avviamento così stimato.

Tali contratti infatti sono stati acquisiti e la loro esecuzione è resa possibile proprio grazie al Know How stimato. Una loro valorizzazione per quanto anche possibile, viene ritenuta dallo scrivente comunque un dato che finirebbe per duplicare una parte di valore già implicitamente apprezzata dal metodo adottato.

17. CONCLUSIONI

Pertanto il valore dell'azienda può essere stimato come segue:

$$W = K + A = € 433.765,00 + € 145.818,00 = € 579.583,00$$

Come ampiamente descritto nei paragrafi precedenti, la valutazione deve tenere conto anche delle finalità e del contesto della stima, volta a stabilire il prezzo base d'asta per una cessione d'azienda in un contesto di liquidazione concorsuale tramite procedura competitiva ex art. 214 e 216 CCII.

I valori sopra riportati sono stati calcolati prendendo in considerazione un'azienda in pieno funzionamento. In realtà è ragionevole ipotizzare che l'acquirente debba supportare il rischio che almeno alcuni degli addetti (i più professionalizzati) stante l'attuale situazione possano attivarsi per cercare altre opportunità di lavoro.

Il valore degli asset patrimoniali è in realtà in gran parte costituito dal valore assegnato al contratto di leasing, di fatto un asset immateriale la cui concreta valorizzazione rimane complessa.

Infine tenuto conto che in pendenza della liquidazione difficilmente sarà possibile acquisire nuovi ordini, stante l'impossibilità di assicurare ai committenti la normale funzionalità della società, occorre stimare una percentuale di abbattimento per una pronta vendita.

Le criticità sopra individuate possono essere stimate forfettariamente con un abbattimento del 30% del valore stimato.

Pertanto si ritiene che il valore dell'azienda in esercizio provvisorio, sia stimabile in complessivi: $€ 579.583 * 70\% = € 405.708$ che viene arrotondato a € **400.000,00.**



Ritenendo di aver assolto l'incarico ricevuto, si resta a disposizione degli Organi della procedura concorsuale per eventuali ulteriori informazione e/o chiarimenti.



Firenze, 12/12/2024



Dott. Filippo Osti



Allegati:

- Elaborati peritali Ing. F. Grazzini.

