

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*  
*VIA FIESCHI 3/5 – 16121 GENOVA – ITALIA*

**LORENZON GIFT SRL con sede Riva Presso Chieri - Torino**  
**RELAZIONE DI ATTESTAZIONE DEL PIANO DI CONCORDATO EX**  
**ARTICOLI 160, 161 E 186 bis della Legge Fallimentare.**

\*\*\*\*\*

**FORMA DELLA RELAZIONE**

La presente relazione è redatta, in ossequio al punto 8.1 dei Principi di Attestazione dei Piani di Risanamento (vedi infra per ogni miglior riferimento) in tre parti.

La prima contiene elementi preliminari ed informativa di carattere generale e di rendicontazione sulla veridicità dei dati.

La seconda contiene l'analisi del piano.

La terza contiene l'espressione del giudizio di attestazione.

Per la evidente interconnessione delle tre parti e per la ovvia unicità della relazione la comprensione del lavoro svolto si basa sulla interdipendenza funzionale delle tre parti che pertanto possono contenere riferimenti fattuali e concettuali sovrapposti, richiami e ripetizioni.

**PARTE PRIMA – 1) ELEMENTI PRELIMINARI ED INFORMATIVA GENERALE**  
**PROFESSIONISTA INCARICATO.**

Federico Diomeda, Dottore Commercialista con studio in Genova Via Fieschi 3/5 telefono 010 5761194 – e.mail [federico@diomeda.it](mailto:federico@diomeda.it). – sito internet [www.diomeda.it](http://www.diomeda.it) ove è presente anche un curriculum vitae. Lo scrivente contestualmente dichiara di essere in possesso dei requisiti richiesti dall'articolo 67 terzo comma, lettera d) della legge fallimentare essendo iscritto al registro dei revisori legali al n. 20645 (DM 12 Aprile 1995) e di non trovarsi in alcuna delle condizioni di incompatibilità ivi previste.

**OGGETTO DELL'ATTESTAZIONE**

La Lorenzon Gift Srl (d'ora in poi Lorenzon) con sede in Riva Presso Chieri, TO, Via Pietro Andriano 8, ha depositato presso il tribunale di Torino in data 13 maggio 2015 un ricorso contenente la domanda di concordato riservandosi il deposito della proposta, del piano e della relativa documentazione ai sensi del sesto comma dell'articolo 161 LF. Lo scrivente è stato incaricato di attestare il piano di concordato che si presenta nella forma del concordato con continuità aziendale di cui all'articolo 186 bis LF.

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Per quanto sopra l'oggetto della presente relazione è attestare:

- o La veridicità dei dati aziendali e la fattibilità del piano, secondo quanto richiesto dall'articolo 161 terzo comma l.f.
- o La circostanza che la prosecuzione dell'attività di impresa prevista dal piano di concordato è funzionale alla miglior soddisfazione dei creditori, secondo quanto richiesto dall'articolo 186 bis, secondo comma, lettera b) l.f.

CRITERI DI REDAZIONE DELLA RELAZIONE DI ATTESTAZIONE

Come è noto il 19 giugno 2014 è stato pubblicato il documento "Principi di attestazione dei piani di risanamento" redatto da un ampio gruppo di lavoro coordinato da AIDEA, IRDCEC, APRI e OCRI. Tale documento è poi stato validato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili in data 3 settembre 2014.

Con tale documento si è pertanto superata in gran parte la difficoltà che l'attestatore trovava sia nella pratica esecuzione dell'incarico sia nella doverosa indicazione dei riferimenti metodologici per la propria attività, dovendo navigare fra prassi e giurisprudenza nazionale da un lato e alcuni principi di "assurance engagement" di provenienza internazionale; in particolare i Principi di Attestazione colmano lacune riferibili alle attestazioni dei piani in continuità aziendale che per loro natura toccano aspetti aziendalistici non sempre facili da focalizzare.

La presente relazione è redatta facendo riferimento, pertanto, al ridetto documento.

RESPONSABILITA' DELLA SOCIETA' RICHIEDENTE

E' responsabilità del management di Lorenzon la predisposizione del piano conforme ai dettami normativi e dei dati forniti nonché delle previsioni utilizzate.

Lorenzon è assistita dallo studio Pollio & Associati di Genova quale advisor finanziario e dal Prof. Avv. Marco Aiello di Torino quale advisor legale.

SINTESI DELLE ATTIVITA' SVOLTE

L'attività è stata svolta durante l'arco di tempo scandito dal termine concesso di Tribunale poi prorogato al 12 novembre 2015 ed è risultato sufficiente per consentire all'attestatore di approfondire gli aspetti economici e societari

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

necessari e per le verifiche documentali richieste dalla natura dell'attività svolta, nonché per la disamina delle previsioni del piano di continuità aziendale che supporta la domanda di concordato.

La sequenza logica delle attività svolte è risultata in:

- Una attività di pianificazione del lavoro sulla base di quanto specificamente richiesto dalla legge
- Una attività di comprensione del contesto aziendale di riferimento sia con riguardo agli elementi dell'attivo e del passivo sia con riguardo e elementi di natura macro economica inerenti il settore merceologico di attività
- La definizione del livello di materialità necessario ai controlli sulla veridicità dei dati aziendali basato anche sulle attività specifiche poste in essere dalla società e dall'advisor per la corretta predisposizione del Piano Industriale
- L'analisi degli elementi posti alla base del piano industriale di continuità con particolare riferimento al loro grado di misurabilità e di coerenza economico-aziendale
- L'esecuzione delle verifiche necessarie per giungere alle conclusioni.

Durante il periodo di incarico lo scrivente ha potuto:

- Accedere alla documentazione aziendale di ogni tipo senza restrizione alcuna
- Ricevere informativa sullo sviluppo del piano e dei suoi criteri di redazione e consultare tutte le carte di lavoro dell'advisor che hanno condotto alla finalizzazione testuale e numerica dei documenti sotto illustrati.
- Accedere presso la sede della società per colloqui informativi con il management e i responsabili dell'amministrazione nonché per eseguire controlli sulle procedure interne relative al magazzino ed alla fatturazione avvalendosi anche di propri ausiliari

Lo studio delle carte e delle informazioni complessivamente raccolte nonché la redazione della presente relazione sono stati svolti sia in contraddittorio con la società, sia con Pollio & Associati sia autonomamente in studio.

## FEDERICO DIOMEDA

DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE

### IL PIANO E LA DOMANDA PER L'AMMISSIONE ALLA PROCEDURA DI CONCORDATO PREVENTIVO – IL PIANO INDUSTRIALE

La società ha predisposto un corposo set documentale composto da

- o Aggiornata relazione sulla situazione patrimoniale economica e finanziaria e descrizione del Piano di concordato con allegati fra cui lo sviluppo dei numeri di Piano
- o Piano industriale (di continuità aziendale) a supporto della proposta di Concordato.
- o Relazione giurata ex art. 160 secondo comma l.f. al fine della degradazione del privilegio ex art. 2758 CC
- o Transazione Fiscale ex art. 182 ter l.f.

Il primo documento presenta il seguente indice

<b>1. INTRODUZIONE .....</b>	<b>2</b>
<b>2. LA RELAZIONE AGGIORNATA SULLA SITUAZIONE ECONOMICO – PATRIMONIALE E FINANZIARIA DELL'IMPRESA .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Premessa metodologica e “collegamento” con il Piano industriale.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 La situazione patrimoniale “contabile”.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2 La situazione patrimoniale “rettificata” nella prospettiva di continuità.....</b>	<b>7</b>
<b>2.3 La rappresentazione e descrizione dall'attivo rettificato “realizzabile”.....</b>	<b>8</b>
2.3.1 Immobilizzazioni immateriali .....	9
2.3.2 Immobilizzazioni materiali .....	10
2.3.3 Immobilizzazioni finanziarie .....	10
2.3.4 Rimanenze.....	11
2.3.5 Crediti commerciali .....	13
2.3.6 Crediti tributari .....	14
2.3.6 Altri Crediti .....	15
2.3.7 Liquidità .....	16
2.3.8 Flussi generati dalla continuità e Piano Industriale (rinvio) .....	17
2.3.9 Riepilogo dell'attivo rettificato .....	18
<b>2.4 La rappresentazione e descrizione del passivo .....</b>	<b>18</b>
2.4.1 Fondi di accantonamento.....	19
2.4.2 Debiti bancari.....	20
2.4.3 Debiti verso fornitori.....	21
2.4.4 Debiti tributari (transazione fiscale) e previdenziali.....	23
2.4.5 Altri debiti.....	27
2.4.6 Riepilogo dell'indebitamento concorsuale.....	30
<b>3. L'INFORMATIVA A SUPPORTO DEL PIANO E DELLA PROPOSTA DI CONCORDATO PREVENTIVO.....</b>	<b>30</b>
<b>3.1 Lineamenti della Proposta .....</b>	<b>31</b>
3.1.1 L'Accordo condizionato con Sit.....	31
<b>3.2 I titolari di diritti reali sui beni sociali.....</b>	<b>33</b>
<b>3.3 La rappresentazione della Proposta.....</b>	<b>34</b>
3.3.1 Gli oneri prededucibili nel Piano di concordato .....	34
3.3.2 L'attivo concordatario “disponibile” .....	36
3.3.3 L'indebitamento e il trattamento dei creditori .....	37
3.3.4 La sintesi della Proposta.....	39
3.3.5 I tempi di adempimento della Proposta.....	41
<b>3.4. La convenienza della Proposta.....</b>	<b>44</b>

## FEDERICO DIOMEDA

DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE

Il documento intitolato Piano industriale a supporto del Business Plan presenta il seguente indice:

<b>Introduzione e sintesi risultati .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Lorenzon Gift – Struttura societaria e mercato di riferimento.....</b>	<b>9</b>
<i>Company Profile.....</i>	<i>10</i>
<i>Informazioni sul business .....</i>	<i>14</i>
<b>2. Analisi del mercato di riferimento.....</b>	<b>24</b>
<i>Principali competitors .....</i>	<i>25</i>
<i>Competitive Analysis .....</i>	<i>26</i>
<i>Overview mercato .....</i>	<i>28</i>
<b>3. Diagnostico della crisi .....</b>	<b>36</b>
<i>Analisi dei trascorsi .....</i>	<i>37</i>
<i>Cause della crisi .....</i>	<i>45</i>
<b>4. Business Plan.....</b>	<b>47</b>
<i>Premessa metodologica e contenuti.....</i>	<i>48</i>
<i>Orizzonte temporale e “Spalla” del Business Plan .....</i>	<i>49</i>
<b>4.1 Management Case .....</b>	<b>54</b>
<i>Linee Guida e drivers .....</i>	<i>54</i>
<i>Proiezioni Economiche 2015-2021 .....</i>	<i>64</i>
<i>Flussi di cassa 2015-2021 .....</i>	<i>75</i>
<i>Stato Patrimoniale prospettico 2015-2021 .....</i>	<i>80</i>
<b>4.2 Worst Case .....</b>	<b>85</b>
<i>Linee Guida e drivers .....</i>	<i>85</i>
<i>Proiezioni Economiche 2015-2021 .....</i>	<i>89</i>
<i>Flussi di cassa 2015-2021 .....</i>	<i>91</i>
<i>Stato Patrimoniale prospettico 2015-2021 .....</i>	<i>93</i>
<b>Allegati .....</b>	<b>96</b>

Nei paragrafi successivi lo scrivente procederà alle analisi dei documenti prodotti secondo lo schema logico indicato in premessa ed in funzione dell'applicazione dei Principi di Attestazione.

\*\*\*\*\*

### **PARTE PRIMA – 2) RENDICONTAZIONE SULLA VERIDICITA' DEI DATI AZIENDALI**

Lorenzon ha depositato una domanda di concordato con continuità basata su una situazione patrimoniale alla data del 12 maggio 2015 esposta nella seguente tabella che, nella colonna di destra, espone il relativo importo conseguente alle rettifiche concordatarie (con riferimento all'attivo rettificato, la tabella riproposta dallo scrivente non riporta la voce “flussi da prosecuzione attività”, esposta ed analizzata nel prosieguo della presente relazione).

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

<b>ATTIVITA'</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	<b>Contabile (12/5/2015)</b>	<b>Rettificata</b>
<b>ATTIVO IMMOBILIZZATO</b>	<b>€ 966.978,52</b>	<b>€ 888.220,16</b>
<b><u>IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI</u></b>	<b>€ 870.378,57</b>	<b>€ 805.866,89</b>
spese contratto premilinare ex Embraco	€ 5.500,00	€ 5.500,00
manut.e riparaz.da amm.re	€ 0,00	€ 0,00
spese manutenzione Stab.Ex Embraco	€ 847.471,48	€ 784.854,04
software	€ 17.407,09	€ 15.512,85
spese modifica atto cost.	€ 0,00	€ 0,00
<b><u>IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI</u></b>	<b>€ 94.087,54</b>	<b>€ 81.321,71</b>
impianti allarme	€ 0,00	€ 0,00
impianti generici	€ 8.830,28	€ 6.430,49
attrezzatura	€ 514,58	€ 455,81
mobili e macchine ordinarie d'ufficio	€ 17.196,08	€ 15.891,46
macchine uff.elettroniche ed elettriche	€ 5.930,66	€ 4.668,17
appar. radiomobili parzialmente detraibi	€ 397,36	€ 349,46
autovettature, motoveicoli e simili	€ 24.532,65	€ 22.314,63
automezzi e mezzi trasporto interno	€ 8.000,00	€ 5.830,14
costruzioni leggere	€ 0,00	€ 0,00
arredamento	€ 28.685,93	€ 25.381,55
<b><u>IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE</u></b>	<b>€ 2.512,41</b>	<b>€ 1.031,56</b>
quote azionarie Banco Popolare	€ 1.049,76	€ 1.031,56
partecipazione Unionfidi	€ 1.161,00	€ 0,00
partecipazione Eurofidi/Eurocons	€ 301,65	€ 0,00
<b>RIMANENZE</b>	<b>€ 3.568.004,39</b>	<b>€ 3.212.333,34</b>
rimanenze merci	€ 3.568.004,39	€ 3.212.333,34
<b>CREDITI DELL'ATTIVO CIRCOLANTE</b>	<b>€ 1.849.142,18</b>	<b>€ 1.539.025,06</b>
<b><u>CREDITI V/CLIENTI</u></b>	<b>€ 1.200.273,58</b>	<b>€ 1.195.862,18</b>
Clienti Nazionali	€ 1.387.470,29	€ 1.190.835,01
crediti v/clienti	€ 7.803,29	€ 0,00
FATTURE DA EMETTERE	€ 0,00	€ 5.027,16
f.do perdita su crediti	-€ 195.000,00	€ 0,00
<b><u>CREDITI TRIBUTARI</u></b>	<b>€ 13.043,09</b>	<b>€ 0,00</b>
erario c/IRES a credito	€ 241,00	€ 0,00
credito v/erario rimborso iva auto	€ 4.085,00	€ 0,00
crediti v/erario	€ 6.693,37	€ 0,00
crediti INPS	€ 2.020,33	€ 0,00
erario c/rit.interessi attivi c/c bancari	€ 3,39	€ 0,00
<b><u>ALTRI CREDITI</u></b>	<b>€ 498.527,30</b>	<b>€ 209.683,66</b>

**FEDERICO DIOMEDA**  
**DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE**

fornitori c/anticipi su fatt.merce	€ 113.292,64	€ 97.117,05
PAG.QUOTA ISCRIZ. FIERA MILANO	€ 9.472,90	€ 0,00
cambiali attive	€ 8.015,58	€ 0,00
Ri.ba. Attive CRA	€ 39.508,96	€ 0,00
Ri.ba. Attive Unicredit	€ 133.158,67	€ 0,00
Ri.ba. Attive Intesa Sanpaolo Imi	€ 22.905,36	€ 0,00
Ri.ba. Attive Estero BANCO POPOLARE	€ 321,50	€ 0,00
Ri.ba. Attive Estero Banca d'Alba	€ 36.249,88	€ 0,00
Ri.ba. all'incasso	-€ 13.498,37	€ 0,00
effetti allo sconto	-€ 356.220,94	€ 0,00
banca c/Ri.ba. Sbf BdP	€ 124.076,57	€ 0,00
banca c/Ri.Ba.	€ 13.498,37	€ 0,00
Attività per Imposte Anticipate	€ 120.707,24	€ 111.144,87
Credito art. 1 DL 66/2014	€ 1.421,74	€ 1.421,74
caparre confirmatorie	€ 244.341,48	€ 0,00
crediti diversi	€ 898,81	€ 0,00
conti d'ordine - costi senza doc.	€ 376,91	€ 0,00
<b><u>DISPONIBILITA' LIQUIDE</u></b>	<b><u>€ 137.298,21</u></b>	<b><u>€ 133.479,22</u></b>
DENARO E VALORI IN CASSA	€ 17.001,46	€ 13.182,47
Banca D'Alba c/c 000290103885	€ 116.897,95	€ 116.897,95
Intesa Sanpaolo c/c 65983-c/trans.portafoglio	€ 2.862,00	€ 2.862,00
Banca Popolare di Milano c/c 366 ex Legnano	€ 536,80	€ 536,80
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>€ 6.384.125,09</b>	<b>€ 5.639.578,55</b>

<b>PASSIVITA'</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	<b>Contabile (12/5/2015)</b>	<b>Rettificata</b>
<b>PATRIMONIO NETTO</b>	<b>€ 547.585,78</b>	<b>€ 0,00</b>
<b>FONDI DI ACCANTONAMENTO</b>	<b>€ 289.106,72</b>	<b>€ 409.090,00</b>
T.F.R.	€ 152.702,83	€ 152.702,83
f.do accertamento	€ 136.403,89	€ 0,00
FONDO PRIVILEGIATO (*)	€ 0,00	€ 0,00
FONDO CHIROGRAFO (**)	€ 0,00	€ 100.000,00
FONDO CHIROGRAFO SIT	€ 0,00	€ 156.387,17
<b>DEBITI</b>	<b>€ 5.547.432,60</b>	<b>€ 5.834.049,39</b>
<b><u>DEBITI BANCARI B/T</u></b>	<b><u>€ 2.684.374,17</u></b>	<b><u>€ 2.750.953,64</u></b>
Intesa Sanpaolo c/c 1358	€ 65.832,74	€ 65.832,74
Unicredit Banca Spa c/c 3335413	€ 248.628,23	€ 248.628,23
Banca del Piemonte c/c 81544/5	€ 127.330,23	€ 127.330,23
Cassa di Risparmio di Asti c/c 23458/6	€ 129.235,59	€ 129.235,59
Banco Popolare Soc.Coop. c/c 457 c/fin.imp. in €	€ 166.521,83	€ 166.521,83
Banco Popolare Soc.Coop. c/c 619 antic.ft.Export	€ 96.120,46	€ 96.120,46

**FEDERICO DIOMEDA**  
**DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE**

Banca del Piemonte anticip.fatt.c/c 82465	€ 118.867,09	€ 118.867,09
Banco Popolare c/c 6613	€ 66.256,88	€ 68.729,90
Banco Popolare c/c 23224 c/anticipi ft. Italia	€ 400.998,22	€ 405.393,01
Unicredit Banca Spa c/c 103546921	€ 99.986,69	€ 99.986,69
Cassa di Risparmio di Asti c/c 06130087565	€ 57.325,75	€ 57.764,87
anticipi su importazione valuta estera- unicredit	€ 89.339,05	€ 89.339,05
<i>anticipi su importazione in Euro</i>	€ 459.432,31	€ 0,00
CRA		€ 116.692,03
BANCA DEL PIEMONTE		€ 96.823,71
UNICREDIT		€ 246.161,00
<i>mutuo investimenti immobiliari</i>	€ 265.633,12	€ 0,00
Intesa san paolo 60324751		€ 111.111,04
Banca popolare di novara 0165/002/128835		€ 15.638,00
Unicredit banca		€ 138.900,65
intesa san paolo 6061038/2	€ 31.586,99	€ 31.586,99
anticipi fatture Italia Intesa	€ 200.000,00	€ 200.000,00
intesa san paolo 0735073080105	€ 61.278,99	€ 61.278,99
CARTA SI		
AMERICAN EXPRESS		€ 15.497,54
INTESA		€ 5.010,00
UNICREDIT		€ 7.500,00
BPN		€ 31.004,00
<b><u>DEBITI V/FORNITORI</u></b>	<b><u>€ 436.186,08</u></b>	<b><u>€ 769.529,00</u></b>
Fornitori Estero	€ 3.126,21	€ 3.151,97
Fornitori Nazionali	€ 433.059,87	€ 545.682,11
Fondo indennità suppletiva clientela	€ 0,00	€ 0,00
FATTURE DA RICEVERE	€ 0,00	€ 212.433,86
CLIENTI IN AVERE		€ 8.261,06
<b><u>DEBITI TRIBUTARI E PREVIDENZIALI</u></b>	<b><u>€ 2.133.961,10</u></b>	<b><u>€ 2.145.273,47</u></b>
iva c/erario	€ 162.157,68	€ 0,00
iva c/vendite	€ 14.862,44	€ 0,00
iva c/acquisti	€ 0,00	€ 0,00
iva c/erario anno 2013	€ 512.018,53	€ 0,00
iva c/erario anno 2014	€ 500.604,72	€ 0,00
debiti per imposte	€ 41.663,50	€ 0,00
erario c/rit. amministratori	€ 39.901,58	€ 0,00
erario c/rit.provvigioni rappresentanti	€ 35.613,76	€ 0,00
erario c/rit.professionisti	€ 23.486,82	€ 0,00
erario c/rit.provvigioni proc.affari	€ 122,31	€ 0,00
erario c/rit.su retribuzioni	€ 87.159,45	€ 0,00
erario c/rit.acc.prestazi.serv.occasi	€ 1.299,00	€ 0,00
erario c/rit.su t.f.r.	€ 3.451,30	€ 0,00
erario c/rit.acc.cessazione	€ 6.205,59	€ 0,00
erario c/rit.acc.-provv.con collaboratori	€ 5.186,75	€ 0,00
debito v/Irap 2012	€ 16.980,30	€ 0,00
debiti v/Ires 2011	€ 33.229,63	€ 0,00



**FEDERICO DIOMEDA**  
**DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE**

debiti v/Agenz.Entrate Iva anno 2012	€ 65.584,77	€ 0,00
debiti per sanzioni	€ 150.000,00	€ 0,00
Debito v/Ires 2013	€ 31.879,00	€ 0,00
Debito v/Irap 2013	€ 35.039,81	€ 0,00
Debito v/Irap 2014	€ 0,00	€ 0,00
Debito v/Ires 2014	€ 0,00	€ 0,00
Debito v/Ires 2009 da accertamento	€ 18.485,25	€ 0,00
Debito v/Ires 2010 da accertamento	€ 2.048,43	€ 0,00
Debiti v/Irap 2009 da accertamento	€ 2.621,21	€ 0,00
Debiti v/Irap 2010 da accertamento	€ 1.201,03	€ 0,00
debiti vs. inps dipendenti	€ 23.941,14	€ 0,00
enasarco	€ 65.307,09	€ 0,00
debiti vs. inail	€ 15.042,73	€ 0,00
debiti vs. inps amministratori	€ 23.728,65	€ 0,00
debiti v/Equitalia 207198-per Inps dip. 2013+2014	€ 35.488,99	€ 0,00
debiti v/Equitalia 183280 ricont.per Inps ammin.+dip. 2012-2013	€ 78.512,79	€ 0,00
debiti v/Equitalia 222787 per Inps marzo 2014	€ 6.777,02	€ 0,00
debiti v/Equitalia 229207 ricont. Inps Am.da 4/13 a 12/13+Dip.6-7-8/2014	€ 45.494,83	€ 0,00
debiti v/Equitalia per Inps Dip. da 09/14 a 01/15	€ 48.865,00	€ 0,00
Contributi - annualità 2012 (sorte e interessi dilazione)		€ 26.108,37
Contributi - annualità 2013 (sorte e interessi dilazione)		€ 106.746,56
Contributi - annualità 2014 (sorte e interessi dilazione)		€ 89.814,16
Contributi - annualità 2015 (sorte e interessi dilazione)		€ 7.522,70
Contributi - annualità 2012 (somme aggiuntive)		€ 1.421,64
Contributi - annualità 2013 (somme aggiuntive)		€ 4.960,30
Contributi - annualità 2014 (somme aggiuntive)		€ 3.229,59
Contributi - annualità 2015 (somme aggiuntive)		€ 174,73
Diritto annuale C.C.I.A.A. - annualità 2010		€ 490,46
Equitalia - Aggi e interessi di mora		€ 9.646,44
debiti vs. inps amministratori		€ 24.506,42
debiti vs. inps DIPENDENTI		€ 24.725,88
sanzioni 30%		€ 14.535,31
INAIL_SANZIONATO		€ 4.389,40
INAIL SANZIONE NON IN AVVISO		€ 248,39
INAIL RESIDUO		€ 11.232,07
enasarco 2013		€ 16.404,98
sanzioni enasarco 2013		€ 943,29
enasarco 2014		€ 37.871,00
sanzioni enasarco 2014		€ 2.177,58
enasarco 2015		€ 15.372,09
firr 2013		€ 6.195,89
sanzioni firr 2013		€ 356,26
firr 2014		€ 6.943,16
sanzioni firr 2014		€ 399,23

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

firr 2015	€ 3.689,84
TASI gennaio-aprile 2015 (L)	€ 14,07
TARI 2014	€ 156,98
TARI-SANZIONI	€ 5,70
Iva annualità 2015 (tributo)	€ 162.157,68
Iva annualità 2015 (sanzioni)	€ 6.080,91
Iva inframensile maggio 2015 (tributo)	€ 14.862,44
Iva inframensile maggio 2015 (sanzioni)	€ 0,00
Iva annualità 2014 (tributo)	€ 500.604,00
Iva annualità 2014 (sanzioni)	€ 18.772,65
Iva annualità 2013 (tributo)	€ 512.019,00
Iva annualità 2013 (sanzioni)	€ 25.600,95
Iva annualità 2012 (tributo)	€ 45.838,36
Iva annualità 2012 (interessi)	€ 6.612,49
Iva annualità 2012 (interessi da dilazione)	€ 0,00
Iva annualità 2012 (sanzioni)	€ 13.133,92
Rit. comp. Amm.ri annualità 2015 (tributo)	€ 7.068,08
Rit. comp. Amm.ri annualità 2015 (sanzioni)	€ 265,05
Rit. comp. Amm.ri annualità 2014 (tributo)	€ 18.982,22
Rit. comp. Amm.ri annualità 2014 (sanzioni)	€ 711,83
Su comp. Amm.ri annualità 2013 (tributo)	€ 13.851,28
Su comp. Amm.ri annualità 2013 (sanzioni)	€ 692,56
Su provv. Rappres. annualità 2015 (tributo)	€ 13.174,43
Su provv. Rappres. annualità 2015 (sanzioni)	€ 494,04
Su provv. Rappres. annualità 2014 (tributo)	€ 22.439,33
Su provv. Rappres. annualità 2014 (sanzioni)	€ 841,47
Su comp. Profess. annualità 2015 (tributo)	€ 19.011,98
Su comp. Profess. annualità 2015 (sanzioni)	€ 712,95
Su comp. Profess. annualità 2014 (tributo)	€ 4.474,84
Su comp. Profess. annualità 2014 (sanzioni)	€ 167,81
Su provv. Procacciat. annualità 2015 (tributo)	€ 122,31
Su provv. Procacciat. annualità 2015 (sanzioni)	€ 4,59
Su Retribuzioni annualità 2015 (tributo)	€ 13.884,59
Su Restrubuzioni annualità 2015 (sanzioni)	€ 520,67
Su Retribuzioni annualità 2014 (tributo)	€ 40.312,65
Su Restrubuzioni annualità 2014 (sanzioni)	€ 1.511,72
Su Retribuzioni annualità 2013 (tributo)	€ 32.962,21
Su Restrubuzioni annualità 2013 (sanzioni)	€ 1.648,11
Su comp. Prestat. Occ. annualità 2015 (tributo)	€ 125,00
Su comp. Prestat. Occ. annualità 2015 (sanzioni)	€ 4,69
Su comp. Prestat. Occ. annualità 2014 (tributo)	€ 1.174,00
Su comp. Prestat. Occ. annualità 2014 (sanzioni)	€ 44,03
Su T.F.R. annualità 2015 (tributo)	€ 2.630,76
Su T.F.R. annualità 2015 (sanzioni)	€ 98,65
Su T.F.R. annualità 2014 (tributo)	€ 622,33

**FEDERICO DIOMEDA**  
**DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE**

Su T.F.R. annualità 2014 (sanzioni)		€ 23,34
Su T.F.R. annualità 2013 (tributo)		€ 198,21
Su T.F.R. annualità 2013 (sanzioni)		€ 9,91
Su Ind. cess. rapp. ag. annualità 2015 (tributo)		€ 826,79
Su Ind. cess. rapp. ag. annualità 2015 (sanzioni)		€ 31,00
Su Ind. cess. rapp. ag. annualità 2014 (tributo)		€ 5.378,80
Su Ind. cess. rapp. ag. annualità 2014 (sanzioni)		€ 201,71
Su Provv. Collab. annualità 2015 (tributo)		€ 1.506,76
Su Provv. Collab. annualità 2015 (sanzioni)		€ 56,50
Su Provv. Collab. annualità 2014 (tributo)		€ 3.679,99
Su Provv. Collab. annualità 2014 (sanzioni)		€ 138,00
Ires annualità 2014 (tributo)		€ 27.461,00
Ires annualità 2013 (tributo)		€ 31.879,00
Ires annualità 2013 (sanzioni)		€ 1.593,95
Ires annualità 2011 (tributo)		€ 28.997,95
Ires annualità 2011 (interessi)		€ 1.332,05
Ires annualità 2011 (interessi da dilazione)		€ 0,00
Ires annualità 2011 (sanzioni)		€ 2.899,80
Ires annualità 2010 (tributo)		€ 1.586,71
Ires annualità 2010 (interessi da dilazione)		€ 0,00
Ires annualità 2010 (sanzioni)		€ 464,63
Ires annualità 2009 (tributo)		€ 14.462,28
Ires annualità 2009 (interessi da dilazione)		€ 0,00
Ires annualità 2009 (sanzioni)		€ 4.115,86
Irap annualità 2014 (tributo)		€ 17.269,00
Irap annualità 2013 (tributo)		€ 30.665,00
Irap annualità 2013 (interessi)		€ 1.308,31
Irap annualità 2013 (sanzioni)		€ 3.066,50
Irap annualità 2012 (tributo)		€ 14.810,91
Irap annualità 2012 (interessi)		€ 688,30
Irap annualità 2012 (interessi da dilazione)		€ 0,00
Irap annualità 2012 (sanzioni)		€ 1.481,09
Irap annualità 2010 (tributo)		€ 930,32
Irap annualità 2010 (interessi da dilazione)		€ 0,00
Irap annualità 2010 (sanzioni)		€ 272,42
Irap annualità 2009 (tributo)		€ 2.044,12
Irap annualità 2009 (interessi da dilazione)		€ 0,00
Irap annualità 2009 (sanzioni)		€ 580,72
Compensazione crediti tributari		-€ 10.778,37
interessi TF		€ 31.571,83
<b><u>ALTRI DEBITI</u></b>	<b>€ 292.911,25</b>	<b>€ 168.293,27</b>
clienti c/cambiali	€ 8.015,58	€ 0,00
debiti v/clienti	€ 6.467,18	€ 5.034,08
salari e stipendi	€ 8.438,00	€ 26.946,97
debiti vari	€ 5.816,89	€ 6.328,12

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

servizi carte di credito	€ 59.007,54	€ 0,00
debito v/rappr.per firr non corrisp.	€ 1.938,64	€ 0,00
fatture da ricevere	€ 51.755,47	€ 0,00
Finanziamento Soci	€ 50.000,00	€ 50.000,00
Finanziamento Mercedes-Benz	€ 24.882,35	€ 24.882,35
amministratori	€ 9.487,00	€ 9.565,79
clienti c/ anticipi	€ 2.227,38	€ 64,00
ratei permessi e ferie	€ 64.875,22	€ 45.471,96
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>€ 6.384.125,10</b>	<b>€ 6.243.139,39</b>

Per l'attestazione della veridicità dei dati aziendali, come già riferito in premessa, lo scrivente ha fatto riferimento al capitolo 4 dei Principi di Attestazione "Verifica sulla veridicità dei dati" e relative tabelle metodologiche *1.1 Le attività di indagine da porre in essere in merito alle più comuni poste dell'attivo e 1.2 Le attività di indagine da porre in essere in merito alle più comuni poste del passivo.*

Lo scrivente in ossequio alla previsione del paragrafo 4.3.1<sup>1</sup> dei Principi ha svolto dettagliata analisi sulla situazione di partenza al 12 maggio 2015 e delle relative rettifiche.

L'analisi della base dati contabili è stata condotta anche in funzione della valutazione dei rischi nella veridicità dei dati ai sensi del capitolo 4.5 dei Principi quindi con l'apprezzamento della struttura amministrativa della società e del livello di controllo interno esistente anche sulla scorta dei programmi informatici utilizzati.

Lo scrivente ha poi verificato che l'aggiornamento contabile successivo è coerente con l'attività ordinaria della fase concordataria (oggetto di report periodico al Tribunale).

Occorre precisare che trattandosi di concordato in continuità aziendale l'attivo della società è destinato alla continuità stessa per la sua quasi totalità (si escludono azioni di istituti bancari destinate alla vendita, di minimo importo). L'analisi della veridicità sulle poste dell'attivo ha pertanto lo scopo di

---

<sup>1</sup> "L'Attestatore valuta la veridicità dei dati accolti nel piano, della documentazione allegata al Piano e degli elementi necessari alla sua predisposizione, circoscrivendo il proprio perimetro di controllo alla base dati contabile, su cui si fondano le previsioni del piano"

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

qualificare non tanto un attivo direttamente destinato al ceto creditorio quanto il patrimonio che sostiene la continuità stessa al fine della generazione dei flussi di cassa, questi sì, a favore dei creditori.

Le attività di analisi della base dati contabile sono descritte nell'allegato n. 1) voce per voce e consentono al lettore di apprezzare il contenuto ed il giudizio analiticamente. In considerazione dell'importanza delle voci "magazzino" e "crediti verso clienti" lo scrivente ritiene opportuno enfatizzare le specificità delle due poste.

Magazzino merci: l'inventario fisico è stato effettuato anche su sollecitazione dello scrivente allo scopo di aumentare l'efficienza nella rilevazione di possibili differenze inventariali in presenza di un numero elevato di "items". Il risultato ottenuto è stato positivo nel senso che le differenze inventariali fra giacenza contabile e giacenza fisica sono risultate contenute e fisiologiche in relazione alla ingente quantità di merci presenti e movimentate. Tale positivo fenomeno è stato rilevante anche al fine della validazione della procedura di fatturazione e scarico del magazzino quale corredo alla attività di analisi della veridicità del saldo clienti.

Clienti: l'attività di circolarizzazione ha generato un numero limitato di risposte anche in considerazione del fatto che i clienti di Lorenzon pagano regolarmente le fatture ricevute (nella prassi spesso si verifica che la ricezione della richiesta di conferma saldi sia percepita dal cliente come sollecito di pagamento e quindi stimola il rispetto dei tempi di adempimento). Il dettaglio illustrato in allegato dimostra che il grado di materialità nella conferma dei saldi è stato ottenuto più dall'incasso dei crediti che da risposte scritte. Sono state svolte le procedure alternative (analisi contenzioso e corrispondenza già esistente, riscontro della consegna merci e della emissione della fattura) con l'ausilio della validazione della procedura di scarico del magazzino. L'insieme delle procedure di controllo svolte (circolarizzazione, procedure alternative, avvenuto incasso, validazione procedura di scarico del magazzino e fatturazione) ha consentito di superare la intrinseca difficoltà legata sia all'elevato numero dei clienti sia alla parcellizzazione dei saldi attivi, con una distribuzione dei crediti piuttosto estesa.

In conclusione al processo di analisi della veridicità della base dati contabile lo scrivente è in grado di concludere che nulla è emerso che faccia ritenere che detta base dati sia viziata da non veridicità.

\*\*\*\*\*

## **PARTE SECONDA – 1) L'ANALISI GENERALE DEL PIANO**

La sua completezza.

Come richiesto dal punto 3.1.1 dei Principi lo scrivente deve esprimere il giudizio sulla completezza e adeguatezza formale del Piano <sup>2</sup>. Nel caso di specie si attesta che esso è completo ed adeguato perché consiste in documenti scritti chiari e dettagliati con riferimento a tutti gli elementi indicativamente elencati al punto 3.1.4 dei Principi di cui gli indici sopra riportati costituiscono fonte.

La aggiornata relazione sulla situazione patrimoniale economica e finanziaria dell'impresa e descrizione del piano di concordato.

Con questo documento Lorenzon espone le considerazioni necessarie a comprendere il passaggio dalla base dati aziendale al 12 maggio 2015 alla situazione contabile rettificata al fine della continuità aziendale con illustrazione delle specifiche voci dell'attivo e l'inserimento dei flussi provenienti dalla continuità come derivanti dal documento analitico Piano Industriale cui rimanda. Segue la descrizione del passivo e la proposta di soddisfacimento.

Per la più coerente disamina di questo documento con il Piano Industriale lo scrivente procederà come segue:

- Dapprima commenterà la relazione sulla situazione patrimoniale aggiornata sia per l'attivo che per il passivo
- Poi passerà ad esaminare il Piano Industriale nel capitolo Parte Seconda – 2) L'analisi specifica del Piano

---

<sup>2</sup> “L’Attestatore deve espressamente formulare un giudizio sulla completezza e sulla adeguatezza formale del piano.”

**FEDERICO DIOMEDA**

DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE

- Quindi tornerà al contenuto del primo documento per il commento sulla proposta nel capitolo Parte Seconda – 3) L'analisi della proposta
- Infine si pronuncerà sul miglior soddisfacimento dei creditori quale corredo necessario del Piano in Continuità

La situazione contabile rettificata

Si riportano le tabelle di pagina 7 e 8 della Relazione .

ATTIVITA'	rettificata (1) + (2)	Rettificata	
		ATTIVO FUNZIONALE ALLA CONTINUITA' (1)	ATTIVO IN FAVORE DEI CREDITORI (2)
ATTIVO IMMOBILIZZATO	€ 888.220,16	€ 887.188,60	€ 1.031,56
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	€ 805.866,89	€ 805.866,89	€ 0,00
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	€ 81.321,71	€ 81.321,71	€ 0,00
IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	€ 1.031,56	€ 0,00	€ 1.031,56
RIMANENZE	€ 3.212.333,34	€ 3.212.333,34	€ 0,00
CREDITI DELL'ATTIVO CIRCOLANTE	€ 1.539.025,06	€ 1.539.025,06	€ 0,00
CREDITI V/CLIENTI	€ 1.195.862,18	€ 1.195.862,18	€ 0,00
CREDITI TRIBUTARI	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
ALTRI CREDITI	€ 209.683,66	€ 209.683,66	€ 0,00
LIQUIDITA'	€ 133.479,22	€ 133.479,22	€ 0,00
FLUSSI DA PROSECUZIONE ATTIVITA'	€ 3.482.055,98	€ 0,00	€ 3.482.055,98
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>€ 9.121.634,53</b>	<b>€ 5.638.546,99</b>	<b>€ 3.483.087,54</b>

PASSIVITA'	PASSIVO CONCORSALE RETTIFICATO	di cui PASSIVO IN CONTINUITA'	Passività concorsuali "rettificate" da soddisfare	
			Privilegiati (a)	Chirografari (b)
FONDI DI ACCANTONAMENTO	€ 409.090,00	€ 152.702,83	€ 0,00	€ 256.387,17
DEBITI	€ 5.834.049,39	€ 45.471,96	€ 2.452.367,26	€ 3.336.210,16
DEBITI BANCARI B/T	€ 2.750.953,64	€ 0,00	€ 0,00	€ 2.750.953,64
DEBITI V/FORNITORI	€ 769.529,00	€ 0,00	€ 290.422,44	€ 479.106,56
DEBITI TRIBUTARI E PREVIDENZIALI	€ 2.145.273,47	€ 0,00	€ 2.123.043,99	€ 22.229,49
ALTRI DEBITI	€ 168.293,27	€ 45.471,96	€ 38.900,83	€ 83.920,48
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>€ 6.243.139,39</b>	<b>€ 198.174,79</b>	<b>€ 2.452.367,26</b>	<b>€ 3.592.597,34</b>

Occorre segnalare che già in fase di analisi della veridicità della base dati contabile lo scrivente ha avuto modo di apprezzare e commentare le proposte

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

rettifiche: sia le poste che hanno dovuto subire cambiamenti per aggiornamenti contabili sia a quelle che hanno subito variazioni di carattere valutativo.

I commenti che seguono pertanto sono limitati a considerazioni che lo scrivente ritiene opportuno esporre in forma isolata perché meglio comprensibili.

### La situazione contabile rettificata - Attivo

Come già anticipato la quasi totalità dell'attivo è destinato alla continuità aziendale perché elemento strutturale che Lorenzon conserva per la produzione dei flussi di cassa generati nell'arco di Piano a favore del ceto creditorio.

Per tale motivo le rettifiche proposte nella Relazione e negli allegati di Piano non rilevano ai fini della identificazione di attivo diversamente liquidabile quanto ai fini della identificazione del patrimonio atto a generare i flussi di cassa del Piano Industriale.

Sui criteri di valutazione delle rimanenze la società espone la variazione di criterio di valutazione (abbandono del metodo LIFO). Lo scrivente ha avuto modo di discutere ampiamente con la società e gli advisor tale fenomeno preoccupandosi che esso:

- Portasse ad esprimere il più puntualmente possibile il valore economico dei beni
- Fosse costante nel tempo al fine della coerenza di tutto il piano industriale

Il corretto valore economico dei beni è condizione essenziale della redditività futura specialmente in considerazione della importanza del costante e progressivo scarico del magazzino a vantaggio di una gestione del magazzino caratterizzata da acquisti "ridotti" e quindi con creazione di maggiori flussi di cassa.

La rielaborazione del valore del magazzino a metodo FIFO è stata ottenuta utilizzando il programma SAP e i dati caricati a sistema. A tale riguardo l'avvenuto riscontro fisico a campione delle rimanenze che ha fatto rilevare una ridotta deviazione con le risultanze contabili hanno reso credibile la predetta rielaborazione. Inoltre per le modalità specifiche di carico dei valori di acquisto e le modalità di distribuzione dei costi accessori (per esempio dazi e oneri doganali), il metodo in parola come gestito dal programma SAP ha eliminato



## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

fenomeni spuri di deviazione di valore riscontrati dalla società stessa come conseguenza del metodo LIFO.

Va inoltre segnalato che la politica di acquisto (e quindi il mix di magazzino) Lorenzon è caratterizzata da acquisti di oggetti che di anno in anno “si rinnovano” senza che per questo il prodotto già a magazzino acquisti obsolescenza. Ciò da un lato rende il magazzino ampio e variegato dall’altro rende il mix di prodotti scevro da rimanenze di prodotti potenzialmente desueti. L’anzianità della merce pertanto è una anzianità temporale più che una obsolescenza commerciale. Il metodo FIFO (il primo prodotto che entra è il primo venduto) rispecchia quindi il ciclo domanda e offerta di Lorenzon che privilegia la vendita di tanti prodotti diversi piuttosto che tante quantità della medesima merce.

Degli effetti del mix di magazzino sul Piano Industriale si parlerà in quella sede.

### La situazione contabile rettificata – Passivo

L’accantonamento a fondi aventi scopo cautelativo sia di natura privilegiata sia chirografaria in parte consiste nella riallocazione di fondi già esistenti in contabilità ed in parte in fondi specificamente allocati.

Alla prima categoria appartiene il Fondo Accertamento iscritto in contabilità allo scopo di misurare il rischio derivante dall’accertamento in anni successivi al 2010 delle medesime contestazioni fiscali sull’ammortamento delle immobilizzazioni immateriali oggetto di accertamento con adesione con la competente Agenzia delle Entrate per agli anni 2009 e 2010.

Tale fondo contabile avente natura privilegiata è stato riallocato all’interno della voce “saving” (specifica “posta” di oneri straordinari) del Piano Industriale di complessivi Euro 330.000 per l’intera durata di piano.

Non cambiando nella sostanza la natura del rischio la riallocazione del Fondo Accertamento nel Piano Industriale serve a considerare l’effetto sui flussi di cassa prudenzialmente effettivamente offerti ai creditori, essendo in tal modo anticipato l’effetto monetario del rischio in quanto privilegiato (quindi da soddisfarsi integralmente) che peraltro potrebbe anche non verificarsi e tramutarsi in liberazione di flussi ulteriori.

Per la medesima ragione ulteriori possibili rischi aventi natura privilegiata costituiscono il Fondo Privilegiato anch’esso considerato nel Piano come

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

“saving” avente natura riduttiva dei flussi generati dalla continuità rappresentando, pertanto, una più prudente proposta di soddisfazione.

I fondi aventi natura chirografaria sono allocati fra le rettifiche di tale classe di creditori e quanto ad Euro 100.000 rappresentano rischi generici e non derivanti da cause note e misurabili, quanto ad Euro 156.387,17 corrispondono alle pattuizioni con SIT di rinnovo delle obbligazioni contrattuali inerenti l'uso dell'immobile “Ex Embraco”.<sup>3</sup>

Fra le poste di debito che non costituiscono passivo da soddisfare vi sono:

- Il debito per finanziamento soci che è postergato
- Il debito per fondo Trattamento di fine rapporto ed il debito per ratei di retribuzioni maturati al 12 maggio 2015 che sono collegati alla continuità dei rapporti di lavoro e quindi alla continuità aziendale (per esempio i ratei di retribuzione 2015 fanno parte dei costi correnti già dall'esercizio in corso)

I debiti erariali oggetto di Transazione Fiscale sono stati riconciliati in sede di analisi di veridicità. L'effetto della Transazione Fiscale proposta quale corredo essenziale del Piano di Concordato si riassume nella rateazione dell'intero debito accertato maggiorato delle sanzioni calcolate secondo le vigenti norme sul ravvedimento operoso, considerando come data di scadenza il giorno del deposito della domanda che cristallizza anche il rapporto con l'Erario.

### **PARTE SECONDA – 2) L'ANALISI SPECIFICA DEL PIANO**

#### Il Piano industriale in continuità

Nel paragrafo 2.3.8 della Relazione sulla aggiornata situazione economica e finanziaria e Descrizione del Piano di Concordato si fa specifico rinvio al documento denominato Piano Industriale Lorenzon Gift il cui indice è già stato proposto.

Il capitolo 5 dei Principi di Attestazione dei Piani di Risanamento è intitolato “La Diagnosi dello stato di crisi” e, da un lato ricorda che la diagnosi dello stato di crisi compete al debitore ed all'eventuale advisor, dall'altra afferma che

---

<sup>3</sup> Circa l'appostazione di fondi rischi generici lo scrivente ha preso atto da tempo della prassi di inserire nei Piani di Concordato correttivi prudenziali del passivo pur se non rispondenti ad esigenze note e misurabili e quindi allocati al di fuori delle previsioni dei Principi Contabili Nazionali sui “Fondi Rischi” nei bilanci delle società di capitali. Per tale motivo è impossibile che l'Attestatore possa esprimersi sulla loro congruità.

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

“l’attestatore deve verificare che le cause e lo stato di crisi siano correttamente individuati per potersi esprimere sulla fattibilità del piano”.

In esecuzione a tale requisito dei Principi ed in relazione alla naturale necessità di comprendere il contesto economico in cui la società opera (come anche richiamato poi dai Principi in sede di Fattibilità del Piano – si ricorda che i Principi vanno letti nel loro coerente insieme) lo scrivente ha verificato la serietà delle prospettazioni macro e micro economiche illustrate dalla società nel documento “Piano Industriale” (capitoli 1, 2, 3) soffermandosi in particolare sul contesto economico specifico di Lorenzon e sulle variabili economiche e patrimoniali che necessitano di correzione.

A tale riguardo l’analisi dell’attività di impresa condotta dalla società durante la fase “in bianco” è stata di grande utilità al fine di verificare se le suddette variabili economiche e patrimoniali, una volta corrette, abbiano iniziato a dare frutto.

Con riferimento al capitolo del PI riferito al “company profile” le informazioni relative alla composizione geografica del fatturato sono importanti per la verifica di coerenza della continuità aziendale.

Parimenti sono importanti le informazioni relative alla composizione del mix di prodotti venduti per categoria merceologica così come il mix di prodotti suddivisi per regione ed agente.

Con riferimento al capitolo del PI riferito al “Mercato Competitivo” , Lorenzon espone dati dei principali concorrenti anche desunti dalla pubblicazione dei relativi bilanci di esercizio.

Lo scrivente ha considerato attendibili (per averle personalmente riscontrate) le fonti interne ed esterne sia di carattere micro che macro economico utilizzate dalla società per le descrizioni degli scenari propri e di terzi.

Particolare attenzione di riscontro è stata data alla verifica del mix merceologico per la strategica importanza di tale informazione nello sviluppo del PI, come si vedrà in prosieguo.

Nel capitolo 3 del PI Lorenzon illustra le cause della propria crisi e propone uno scenario di mercato propedeutico alla illustrazione dei rimedi e dello sviluppo del business in continuità nel quinquennio di Piano.

Alla pagina 28 del PI inizia una disamina chiamata “Overview Mercato” che illustra lo scenario macro-economico nel quale opera Lorenzon ed il suo

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

prevedibile sviluppo nell'arco di piano (giugno 2016 – giugno 2021). Questa disamina tratta della prevedibile propensione ai consumi in Italia e del possibile andamento del mercato dei mobili quale riferimento più aderente alla realtà Lorenzon che, lo si ricorda, tratta complementi di arredo (fra cui anche una certa tipologia di mobilio). L'analisi consente a Lorenzon di concludere che un aumento del 1,5% di fatturato Italia nell'arco di Piano è una percentuale compatibile con stime realistiche. Effettivamente la percentuale di crescita appare poco più dell'inflazione attesa (sebbene la BCE dichiara da tempo di preferire una inflazione nell'eurozona non inferiore al 2%).

L'analisi di mercato proposta è chiaramente di carattere generale sebbene riferita al mercato di beni di consumo più prossimo a quello specifico di Lorenzon. Non vi sono motivi per ritenere che i dati macroeconomici nazionali citati nelle fonti (fra le quali Banca di Italia) siano contraddittori rispetto alle aspettative dello specifico settore. La valutazione di sviluppo percentuale delle vendite appare quindi sia prudente sia coerente con il quadro generale ed anche sostenuta dal buon incremento di fatturato (in recupero rispetto alla precedente discesa) realizzato dalla società dopo la presentazione della domanda. Se non altro la prima fase di continuità aziendale non smentisce: l'esistenza del mercato, la sua propensione alla crescita, la collocazione di Lorenzon come soggetto a tutti gli effetti attivo insieme con gli altri competitors. Sono elementi utili ai creditori per valutare con maggiore cognizione di causa che la proposta di continuità aziendale non è un azzardo imprenditoriale.

Con riferimento all'analisi dei trascorsi ed alle cause della crisi, lo scrivente ritiene utile concentrarsi non tanto sugli indici di finanziari e di bilancio (pur sicuramente utili in linea generale) quanto sugli elementi patrimoniali e reddituali che giocano un ruolo importante sulla prosecuzione fruttuosa della attività fino ad oggi condotta.

Per comprendere meglio la progressione della crisi di Lorenzon può essere utile da un lato fare riferimento al modello di business descritto a pagina 13 del PI, dall'altro considerare l'effetto della scelta imprenditoriale (assunta nel 2008 e perfezionata materialmente nel 2011) di muovere la sede della società presso lo stabilimento Ex Embraco sostenendo ingenti spese di ristrutturazione (in attesa di formalizzare un acquisto che non è mai avvenuto), nonché l'andamento del fatturato dal 2011 in poi.

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Dal Modello di Business si evince che Lorenzon ha bisogno di calibrare i flussi correnti di cassa in modo tale da assicurare la presenza in azienda del mix giusto di merci. Se da un lato Lorenzon, sia partecipando a fiere sia per la storicità della propria clientela, può ragionevolmente contare su una distribuzione delle vendite con stagionalità ricorrente (potendo quindi stimare l'effetto dei momenti di calo della domanda e quelli di picco – per la natura dei prodotti commercializzati), dall'altro deve potersi approvvigionare per tempo per soddisfare la domanda secondo le curve proprie. Poiché gli acquisti dall'estero ed in particolare dalla Cina non possono essere pagati con le scadenze tipiche del commercio nazionale, ma vanno pagati alla consegna, Lorenzon deve mantenere un equilibrio fra incassi e pagamenti tale da non interrompere il ciclo di acquisti, ovvero dotarsi di risorse finanziarie adeguate.

Dalla scelta di trasferire l'attività presso l'immobile Ex Embraco è derivato un investimento in ristrutturazione di non meno di Euro 1.7 milioni finanziato solo in parte da linee di credito a medio – lungo termine. Nel 2010 e nel 2011 Lorenzon ha sostenuto spese capitalizzate rispettivamente per Euro 500 mila ed Euro 975 mila a fronte di mutui concessi (nel 2010) di Euro 600 mila. Si nota, infatti e parallelamente, l'alto indebitamento a breve risultante al 31 dicembre 2011 verso le banche pari ad Euro 3.9 milioni (tabella comparativa di pagina 38) .

Dall'andamento del fatturato dopo il 2011 si comprende che esso è diminuito rispetto al picco 2011 con conseguenti minori margini di contribuzione a copertura dei costi commerciali e di struttura.

L'andamento del magazzino denota una leggera flessione fino al 2013 per salire di molto nel 2014 a causa di una politica degli acquisti quantomeno esuberante.

L'effetto combinato di questi fattori si evince nuovamente dal prospetto di pagina 38 recante l'evoluzione del passivo caratterizzato da un effetto a forbice:

- Le banche a breve scendono dal 2011 al 2014
- I debiti verso l'erario e gli istituti previdenziali salgono dal 2011 al 2014
- Il magazzino si incrementa nel solo 2014, anno cui corrisponde il “salto” in aumento dei debiti erariali e previdenziali

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Lo scenario quindi illustra che nel tentativo di riequilibrare la finanza a breve (nel frattempo divenuta onerosa per il rialzo dei tassi passivi), in assenza di nuova finanza a lungo e con la necessità di mantenere inalterata la capacità di acquistare (ed anzi con un incremento degli acquisti nel 2014) Lorenzon ha spostato l'equilibrio finanziario "approvvigionandosi" a scapito del puntuale pagamento dei debiti erariali e previdenziali i cui enti competenti sono notoriamente lenti nel reagire<sup>4</sup>.

A fine 2014 e nei primi mesi del 2015 la tensione finanziaria ha impattato anche sulla capacità di approvvigionamento causando una perdita di fatturato che è stata recuperata subito dopo la presentazione della domanda di concordato, non appena Lorenzon ha "scaricato" (per via degli effetti del concordato) le proprie posizioni debitorie ed ha liberato energia finanziaria per riprendere rapidamente le quote di fatturato semplicemente potendo acquistare per soddisfare una domanda esistente (si veda il Piano a pagina 55).

La società nella sezione dedicata alla analisi dei trascorsi menziona anche la diminuzione del ricarico medio confrontando il periodo 2003 – 2014 con il periodo 2010 – 2014. Tale fenomeno, essenziale ai fini della tenuta del Piano sarà commentato in prosieguo.

A pagina 48 inizia l'illustrazione del Business Plan che si snoda attraverso lo sviluppo di numeri e risultati provenienti dalla applicazione dei medesimi "drivers economici" ma esponenti scenari alternativi: uno definito "management case" (che rappresenta l'obiettivo naturale) ed uno definito "worst case" (che rappresenta lo "stress" del precedente). Quest'ultimo viene proposto come base definitiva dei flussi di cassa utili al sostegno della soddisfazione concordataria dei creditori.

Per focalizzare bene il compito dell'attestatore sul Business Plan è opportuno il richiamo ai Principi di Attestazione, capitolo 6 intitolato "La verifica sulla fattibilità del piano" che propone attività da compiere a cura dell'attestatore in ordine alle ipotesi strategiche (capitolo 6.1), alle strategie di risanamento (capitolo 6.2), alla valutazione dell'action plan (capitolo 6.3), alla verifica delle

---

<sup>4</sup> Nella recente bozza di legge delega depositata dalla Commissione Rordorf si cerca di ovviare ad un tale fenomeno creando strumenti di allerta della crisi che coinvolgano proprio l'erario e gli istituti previdenziali, evidentemente considerati il "ventre molle" delle crisi di impresa.

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

ipotesi economico-finanziarie (capitolo 6.4), alla verifica dello sviluppo dei dati di piano (capitolo 6.5), all'analisi di sensitività e stress test (capitolo 6.6) per concludere con il giudizio di fattibilità (capitolo 6.7).

A giudizio dello scrivente assume particolare significato il paragrafo 6.1.2 che pur inserito nel capitolo delle ipotesi strategiche, descrive sinteticamente l'intero processo che sta alla base del giudizio di fattibilità.<sup>5</sup>

Da un punto di vista espositivo il Business Plan trae fonte dal consuntivo al 30 settembre 2015 (chiamato "spalla del Piano") e si evolve (in prosecuzione del periodo dal 12 maggio 2015) in forma economica e finanziaria per un ulteriore quinquennio a partire dalla data stimata di omologa per terminare a giugno 2021.

Occorre preliminarmente consentire al lettore di apprezzare il senso dell'aggiornamento dei numeri contabili dal 30 settembre 2015 alla Spalla di Piano alla medesima data.

Sulla premessa che, come illustrato nell'allegato 2) che riguarda l'analisi della base dati di Piano, lo scrivente ha effettuato tutte le riconciliazioni del caso, si espone quanto segue:

- La colonna Situazione Contabile 30 settembre 2015 proviene dall'aggiornamento della contabilità e quindi in prosecuzione alla situazione contabile al 12 maggio 2015, base dati contabile di Piano
- La colonna Variazioni per assestamento indica le scritture extracontabili di competenza economica al 30 settembre 2015
- La colonna Rettifiche CP indica le medesime rettifiche contabili e di valutazione (di cui alla Analisi di Veridicità) già considerate con riferimento alla data del 12 maggio 2015, essendo le quali extracontabili vengono riproposte per quadratura ogni qualvolta necessario.

---

<sup>5</sup> "L'Attestatore valuta la fondatezza delle ipotesi alla base del Piano, descrivendo nella sua relazione il convincimento maturato e le sue ragioni. La verifica di fattibilità poggia sulla coerenza delle ipotesi con la situazione di fatto, intesa come: coerenza storica, coerenza con le operazioni correnti, con l'assetto organizzativo e la capacità produttiva (in termini quali-quantitativi) e, quando le dimensioni dell'impresa lo rendano opportuno, con le attese macroeconomiche."

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

La Spalla di Piano pertanto rappresenta la situazione patrimoniale ed economica di competenza necessaria per lo sviluppo coerente del Business Plan.

Lo sviluppo del Piano è stato costruito (ad avviso dello scrivente secondo corretta metodologia di finanza aziendale) su presupposti di natura aziendale/commerciale, economica e patrimoniale secondo il seguente schema:

- Presupposti aziendali/commerciali sono la curva di performance di ricavo e la curva di performance degli acquisti, la seconda dipendendo dalla prima in virtù della stagionalità delle vendite;
- Presupposti economici sono le variabili di ricavo e costo che determinano il risultato netto di esercizio
- Presupposti patrimoniali sono i tempi di incasso e pagamento dell'intera griglia economica che determinano la trasformazione del risultato di esercizio in flussi di cassa

Le proposte curve di stagionalità di pagina 54 espongono medie di dati a consuntivo dei passati esercizi. E' stato quindi riscontrato che la "storia commerciale" di Lorenzon si è svolta in passato con stagionalità pressochè costante.

La redazione del business plan può pertanto contare su (e beneficiare di) una stabilità di natura commerciale: non vi sono elementi oggi noti che facciano ritenere che nel prossimo futuro le scelte ed i gusti dei consumatori finali portino a curve di desiderio dei medesimi prodotti così differenti o di desiderio di prodotti differenti (il riferimento ai consumatori finali è coerente pur essendo Lorenzon un operatore della catena dell'ingrosso).

La stagionalità di per sé non impatta sui ricavi complessivi ma consente di prevedere con ragionevole certezza l'andamento dei flussi e nel caso di specie serve a:

- Considerare la sostenibilità del business senza ricorso a fonti di finanziamento esterno
- Consentire il soddisfacimento dei creditori sia secondo le previsioni di legge (privilegiati) sia secondo la proposta (chirografari).



## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Entrambi questi elementi non sono secondari. Poter validare la curva di stagionalità consente quindi di validare le modalità di creazione e di utilizzo dei flussi di cassa.

Con riferimento ai cosiddetti “drivers economici” Lorenzon individua 8 elementi che costituiscono il rimedio ed il rinnovo delle precedenti strategie e fanno da base del PI.

L'analisi di questi otto elementi integra l'attività di illustrazione della rimozione delle cause della crisi e la validazione dei presupposti di sviluppo o “action plan”. Detta analisi va logicamente compiuta esaminando congiuntamente anche le pagine del piano che spiegano in dettaglio l'effetto della applicazione di ciascun driver.

Lo scrivente ritiene utile esaminare in maniera coordinata quattro importanti “drivers” che costituiscono l'ossatura del Business Plan prospettico: Ricavi caratteristici, Costo Merci, Ricarico Medio e Gestione del magazzino.

Il primo “driver” riguarda la politica di vendita attesa nel periodo di piano. Poiché nella costruzione dei business plan la riga dei ricavi è la partenza del piano (da essa si sviluppa la politica degli acquisti e delle spese che tradotta in termini finanziari determina i flussi di cassa) l'esplicitazione della politica di vendita come primo “driver” è concettualmente corretta. Le previsioni di ricavo futuro sono illustrate facendo riferimento al recente passato e motivando aspettative di crescita modulate come conseguenza di politiche commerciali e ripresa economica generale.

Il secondo “driver” riguarda la politica degli acquisti e va letto insieme al quarto “driver” per necessaria interdipendenza dei due fattori. Essi sono conseguenza della politica di vendita ma anche e specialmente nel caso di Lorenzon della composizione del magazzino a inizio periodo. La politica degli acquisti e la gestione del magazzino sono quindi basati sul consumo progressivo delle rimanenze esistenti per poi stabilizzarsi a fine periodo con la ricostituzione di un magazzino di proporzioni più adeguate.

Il terzo “driver” riguarda il margine di contribuzione delle vendite. Questa variabile dipende logicamente dal prezzo delle merci che il mercato è disposto a pagare ed è misurata in termini di percentuale attesa di ricarico sul costo di acquisto delle merci. Lorenzon stima di poter applicare un ricarico di 2,568

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

volte il costo di acquisto ed espone le ragioni (essenzialmente storiche) della sostenibilità di tale dato.

Per la valutazione di coerenza dei questi primi importanti “drivers” lo scrivente ha effettuato riscontri e valutazioni basandosi su elementi macro e micro economici così come sulla analisi del consuntivo economico al 30 settembre 2015 che costituisce la cosiddetta “spalla” del piano.

Va a tale riguardo sottolineata l'importanza di potersi avvalere di dati a consuntivo dell'attività commerciale già realizzatasi durante il periodo concordatario perché prova pratica della efficace primigenia correzione delle cause della crisi.

In generale per tutti i tipi di previsione è importante verificare se essi sono derivazione dall'esercizio consolidato dell'attività commerciale. In tal modo il business plan si baserà su “forecasts” come illustrato al punto 6.5.2 dei Principi e non su “projections”<sup>6</sup>.

Il nuovo Modello di Business che Lorenzon ha inteso implementare subito dopo la presentazione della domanda di concordato deriva dalla combinazione dei quattro “drivers” sopra illustrati e può essere sinteticamente descritto come segue: una politica di vendite che tende al rapido recupero di fatturato entro la fine del 2016 (+5,3%) stabilizzandosi nei seguenti anni di piano con incrementi prudenti (+1,95%), basata sulla progressiva diminuzione del magazzino le cui quantità eccedenti erano state concausa della crisi finanziaria, applicando una percentuale di ricarico ipotizzata stabile nel tempo (2,568) e corrispondente alla realtà delle vendite già realizzate anche nel corso del 2015 e confermata dalle basi storiche dei rendimenti degli anni precedenti, con ciò raggiungendo a fine piano una stabile base di fatturato non superiore alla media realizzata negli anni precedenti la propria crisi.

Scendendo più in dettaglio occorre apprezzare le ragioni delle ipotesi prospettate.

In punto crescita ricavi Lorenzon illustra una dinamica differente fra vendita Italia e vendite Estero. Mentre la crescita del mercato interno appare molto

---

<sup>6</sup> “Più in generale, il principio ISAE 3400 individua la “previsione” come un dato prospettico condizionato da elementi ragionevolmente oggettivi o fondato sugli eventi futuri più probabili. Le “proiezioni” sono, invece, dati previsionali elaborati sulla base di assunzioni ipotetiche, relativi ad eventi futuri e ad azioni del management che non necessariamente si verificheranno”

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

conservativa (sono condivisibili perché oggettive le stime relative alle aspettative di tasso di inflazione di crescita reale), la crescita del mercato estero è prevista con maggior spinta.

L'anno 2016 è previsto consentire il recupero di volumi importanti con una previsione del 5% per i ricavi Italia e 7% per i ricavi Estero.

Pur nella logica impossibilità di prevedere esattamente il futuro commerciale di ogni azienda, la giustificazione di siffatta previsione trae fonte di ragionevolezza sia dal recupero di efficienza finanziaria e strutturale complessiva dell'azienda (che peraltro è già riscontrabile nel periodo finale del 2015) sia, e con riferimento al mercato estero, da dati storici incrementali promettenti (è il mercato che è cresciuto di più nel passato).

Lo scrivente peraltro condivide l'impostazione per cui le maggiori previsioni di recupero progressivo di fatturato sono limitate al solo 2016 quale primo esercizio intero dopo la presentazione della domanda e più facilmente misurabile sotto il profilo delle politiche commerciali attive (fiere nazionali ed estere e quant'altro). Lo scenario più conservativo degli anni successivi (seppur basati su una crescita maggiore del mercato estero) è giustificato dalla imprevedibilità di tassi di crescita molto differenti dai dati macroeconomici nazionali ed europei.

In conclusione le previsioni di crescita appaiono credibili e non azzardate.

Di grande rilievo, poi, per Lorenzon è il consumo progressivo delle merci a magazzino (al 12 maggio 2015) per consentire una politica di acquisto più morbida e favorire la creazione di maggiori flussi di cassa.

E' infatti pacifico che a parità di ricavi e di ricarico di vendita dover acquistare rispetto a consumare merci già esistenti (a causa della procedura di concordato non rileva l'esistenza di debiti commerciali inerenti le rimanenze al 12 maggio 2015) comporta flussi di cassa proporzionalmente minori.

Come già anticipato, il Piano propone due scenari di consumo di magazzino: il primo che ne prevede l'intero consumo entro la durata di Piano (pag. 59) – il secondo che ne prevede l'utilizzo in misura del 94% (pag. 86). Le distribuzioni annuali sono indicate nelle rispettive tabelle.

Alla fine lo scenario prescelto per il PI e i conseguenti flussi di cassa concordatari è il secondo, sottoposto a "prova di resistenza".

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

L'ipotesi di un "mancato consumo" del 6% alla fine del Piano è la conseguenza della osservazione empirica dell'andamento delle rimanenze di Lorenzon negli anni passati secondo la curva di consumo degli acquisti classificati per anno.

In tal senso si può affermare che il "worst case" è sia prudente sia basato su valutazioni non arbitrarie.

Per valutare la credibilità degli obiettivi di consumo del magazzino di Lorenzon lo scrivente ha chiesto, ottenuto e verificato la composizione (mix) del magazzino comparata nel tempo e la composizione del mix di vendite.

Le informazioni sono riportate alle pagine 20 e 21 del PI e consentono di apprezzare una sostanziale sovrapposizione fra mix di vendite degli ultimi anni e mix di composizione del magazzino al 21 maggio 2015.

Questa circostanza è la base per considerare ragionevole ipotizzare il consumo di magazzino quale alternativa all'acquisto delle medesime merci. Solo infatti in presenza di un magazzino composto da quantità e qualità di merci compatibili con la domanda storica (e quindi prospettica in assenza di segnali di cambiamento dei gusti del consumatore) Lorenzon può soddisfare la domanda corrente senza dover necessariamente acquistare. Gli acquisti pertanto soddisferanno la normale rotazione del magazzino, ma solo in funzione del raggiungimento di un volume di rimanenze annuale mediamente più basso. Per questo motivo il PI prevede un incremento degli acquisti a fine piano come conseguenza di un bisogno di riassortimento proporzionalmente cresciuto.

Ulteriore considerazione (già evidenziata) che aiuta la dismissal del mix di magazzino è che le merci trattate da Lorenzon sono caratterizzate da un grado di obsolescenza limitato. Ciò è stato testato anche da vendite del 2015 che hanno riguardato merci risalenti nel tempo a prezzi correnti o con sconto fisiologico. Questa "qualità" delle merci trattate rende di fatto neutra "l'età" del prodotto che non perde "mercato" man mano che il tempo passa (come invece succede alle merci soggette alla moda).

Infine il verificarsi di vendite a stockisti effettuate durante i periodi di bassa stagionalità della domanda di cui si tiene conto nella percentuale di ricarico (essa è una infatti una media annuale) assorbe anche l'effetto di "pulizia" della possibile obsolescenza latente.

La misurazione del consumo di magazzino nel periodo post-concordatario è nuovamente un elemento utile (perché consuntivabile) della credibilità della

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

ipotesi prospettata. A pagina 59 viene riportato il dato consuntivato del consumo al 30 settembre 2015 che è pari al 26% del magazzino a inizio anno. In sostanza a parità di ricavi lordi e contribuzione alla copertura dei costi commerciali e di struttura, il cash flow di Lorenzon è stato più alto del 26% del valore di magazzino rispetto alla ipotesi che la medesima quantità di merci fosse stata comprata ex novo.

Rimane pacificamente impossibile validare, quale informazione numerica in sé, le percentuali di consumo del magazzino previste nel Piano (sia esso management case o worst case), essendo stime.

La preoccupazione dello scrivente è stata quindi quella di verificare la coerenza delle previsioni con la più misurabile realtà storica utilizzando la tecnica di rilevazione del mix sopra descritta.

L'analisi dimostra che le ipotesi commerciali descritte nel "worst case" appaiono compatibili con la dinamica passata e corrente dell'azienda ed in assenza di fatti e circostanze oggi note che facciano ritenere repentinamente modificabili gli elementi di business, esse sono ragionevoli e coerenti.

Circa la percentuale di ricarico proposta ai fini della costruzione dei ricavi netti di Piano, l'osservazione matematica del passato più recente ed i risultati di vendita del periodo consuntivabile costituiscono, a parere dello scrivente, un elemento probativo della reale possibilità per Lorenzon di mantenere la percentuale negli anni.

Lo scrivente pertanto considera ragionevole che Lorenzon ipotizzi un ricarico costante più prudente (2,568) per tutta la durata del piano ed osserva che esso comunque corrisponde a risultati effettivamente già ottenuti dall'azienda. Inoltre allo stato non vi sono elementi per ritenere che domanda ed offerta in questo mercato siano pronti a determinare variazioni certe e misurabili.

Occorre ora completare la disamina degli altri elementi del Business Plan e della ricostruzione prospettica ove trovano collocazione anche i rimanenti "drivers" esposti nel Piano: Costing review – Assenza oneri finanziari – Nuovo accordo con SIT – Oneri straordinari.

Lo scrivente basandosi anche sulla consuntivazione della attività svolta fino al 30 settembre 2015 ha esaminato tutti i rimanenti componenti economici del piano e ha riportato un giudizio di coerenza nel già menzionato allegato n. 2 da

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

cui non sono emersi fattori di irragionevolezza o azzardo nella proiezione dei risultati economici.

L'assenza di oneri finanziari è la conseguenza dello sviluppo dei flussi di cassa dell'intero arco di Piano. Come peraltro successo fino al 30 settembre 2015 la provvisoria continuità aziendale ha creato cassa consentendo a Lorenzon di comprare e vendere senza fare ricorso a linee di affidamento.

I flussi di cassa sono costruiti sulla base di previsioni di incasso e scadenze di pagamento derivanti da fenomeni storici. Sono state effettuate campionature sia in punto incasso clienti che pagamento fornitori per verificare che le ipotesi proposte fossero compatibili con la realtà aziendale. Anche in tal caso la cassa creatasi durante la fase concordataria è indice della positiva rotazione di incassi e pagamenti.

A conclusione del lavoro sopra illustrato e prima di riferire sulle analisi di sensitività lo scrivente può concludere che l'Action Plan descritto dalla società nei propri documenti di dettaglio (corredati anche da quei fogli di lavoro non prodotti ma messi a disposizione dello scrivente) è coerente e sostenibile.

### Analisi di sensitività.

Lo scrivente è richiesto di occuparsi dell'analisi di sensitività dal capitolo 6.6 dei Principi di Attestazione <sup>7</sup>.

Il Piano di Lorenzon menziona la "prova di resistenza" a pagina 6 al momento del confronto fra il Piano nella elaborazione "worst case" rispetto alla ipotesi di "management case"; e quindi scegliendo di proporre ai creditori la soluzione "peggiore" a scopo prudenziale. Il Piano precisa, peraltro, che ogni maggior flusso di cassa derivante dalla continuità "worst case" è in ogni caso destinato al ceto creditorio.

Occorre anche ricordare che il Piano ha allocato fondi di accantonamento privilegiati e chirografari (saving) non destinati a coprire rischi specifici (Euro 330.000 nell'intero periodo). Essi quindi assumono la veste di sostanziali riserve la cui liberazione andrà a sicuro beneficio dei creditori.

---

<sup>7</sup> Si riporta il testo del paragrafo 6.6.4 che meglio riassume il senso dell'attività in questione: "La sensitività dei risultati è valutata modificando lo scenario di base in funzione di assunti maggiormente conservativi rispetto ai valori del Piano. Gli scenari conservativi devono riguardare sia il Piano economico sia quello finanziario, in modo da comprendere quale dimensione risulterebbe maggiormente sensibile, e quindi pregiudicata, al verificarsi di un peggioramento del contesto. "

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Sulla premessa che la proposizione ai creditori del PI nella sua versione “worst” costituisce per la società esposizione della analisi di sensitività, lo scrivente si è posto il problema della opportunità di costruzione di una analisi di “stress test” alternativa o aggiuntiva rispetto sia alla prova di resistenza “worst case” sia all'accantonamento di “oneri straordinari” operato dalla società.

Innanzitutto occorre ricordare che ogni ipotesi ulteriormente peggiorativa derivante dal cambiamento di variabili quali i ricavi, il minor consumo di magazzino, la percentuale di ricarico (che abbiamo visto essere i “drivers” principali del Piano Lorenzon) comporta l'inevitabile diminuzione dei flussi di cassa se non accompagnata da azioni correttive.

Come si è visto per tutte queste variabili il Piano ha giustificato le scelte di fondo e le stime che appaiono prudenti.

Il punto diventa quindi poter illustrare cambiamenti di scenari collegabili alle variabili endogene aziendali, cioè a quegli elementi di correzione rispetto al passato che garantiscono la ripresa dei flussi necessari.

Nel caso Lorenzon le variabili sono prevalentemente esogene, dipendono cioè da fenomeni non sotto il diretto controllo di Lorenzon (andamento del mercato, gusti del consumatore e via discorrendo).

Non sono stati, infatti, riscontrati punti di criticità propri dell'azienda peggiorando i quali è misurabile il grado di peggioramento dei conti aziendali e quindi anche il peso di azioni correttive (ed infatti durante la fase di concordato il semplice “scarico” del peso finanziario ha rilanciato l'attività economica per la soddisfazione di domanda di mercato mai cessata).

Anche il peso importante del consumo del magazzino (proprio per questo oggetto di confronto tramite il “worst case”) non dipende da fenomeni interni, ma dalla prosecuzione di una curva di domanda di prodotti da parte del mercato simile a quella attuale.

Siamo quindi nel caso dell'analisi di sensitività più teorica che pratica perché esercitata tramite variabili non misurabili con precisione ovvero addirittura tramite cambiamento “a caso” di variabili.

Né lo scrivente si sentirebbe di definire quale analisi di sensitività ipotizzare un incremento dei ricavi annui inferiore, per esempio, dello 0,5% senza poter indicare le cause di tale decremento.

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Sarebbe un mero esercizio matematico fine a sé stesso <sup>8</sup>.

Pacificamente poi ogni variazione negativa comporterebbe matematicamente (perché calcolabile con previsione ex ante) l'impossibilità di rispettare la percentuale attualmente offerta ai creditori.

Al pari di tale impossibilità, sta quella (proprio perché le variabili in gioco sono prevalentemente esogene) di descrivere puntualmente ora i correttivi che l'azienda può porre in essere al verificarsi di un fenomeno peggiorativo dello scenario misurandone ora matematicamente l'impatto al fine di correggere ora la già calcolata variazione negativa ipotizzata; e quindi esporre ai creditori l'effetto numerico della contro-azione prevista ed il mantenimento della medesima soddisfazione percentuale.

Di contro, lungo un arco di piano di 5 anni (considerando anche che la percezione dell'andamento del mercato è stagionale, quindi piuttosto rapida) è prevedibile che Lorenzon possa porre in atto tempestivamente politiche commerciali correttive.

In buon sostanza uno stress test peggiorativo (peraltro a caso) rispetto al "worst case" proposto nel Piano consentirebbe di calcolare la diminuzione di flussi economici e finanziari senza che si possa contro-proporre l'effetto correttivo di contromisure efficaci.

Allo scopo peraltro di dare una idea matematica al lettore del Piano si può far notare che una parte delle correzioni economiche e finanziarie possono derivare dall'utilizzo delle riserve di accantonamento di rischi privilegiati non specifici che nell'arco di Piano sono pari a Euro 330.000. Se tale importo, attualmente considerato quale flusso di cassa assorbito dal piano, fosse allocato direttamente alla copertura del rischio di diminuzioni di ricavo, consentirebbe di coprire vendite in diminuzione per Euro 550.000 che nell'intero arco di piano corrispondono a circa il 2% del fatturato, quindi equivalente ad annullare almeno per intero il previsto incremento del fatturato Italia, mantenendo inalterato il risultato finale per i creditori (si consideri che

---

<sup>8</sup> E' pacifico infatti che qualsiasi piano industriale porta con se l'alea di realizzo di ricavi o di costi di materie prime/merci o altri costi fissi (per esempio il personale) che possono sfuggire al controllo dell'impresa. Ma non sono queste, ad avviso dello scrivente, in assenza di segnali già noti di cambiamento imminente, le variabili utili per la costruzione di uno stress test che invece deve porre in discussione elementi aziendali specifici e sotto il controllo diretto dell'impresa; ad esempio, per le caratteristiche di organico impiegatizio di Lorenzon non è nemmeno prevedibile un rischio legato alla scomparsa repentina di professionalità insostituibili.



**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

simulando tale effetto rimodulando l'intera griglia di ricavi e costi variabili si avrebbe un assorbimento di minori ricavi più alto di quello limitato al solo margine di contribuzione) .

In conclusione lo scrivente ritiene che non vi siano le condizioni per l'effettuazione di uno "stress test" della "prova di resistenza" già effettuata nel Piano che consenta di illustrare ai creditori scenari in cambiamento e controazioni correttive derivanti da diverse evoluzioni delle variabili di Piano misurabili oggettivamente.

Peraltro il Piano contiene al suo interno "riserve" che possono ridurre i rischi naturalmente connessi alla naturale evoluzione dei mercati e delle vendite.

**PARTE SECONDA – 3) LA PROPOSTA DI SODDISFAZIONE DEI CREDITORI**

Come preannunciato in precedenza, terminata l'analisi del Piano Industriale, si può ora tornare al commento della Relazione aggiornata e Descrizione del Piano di Concordato con specifico riferimento ai lineamenti della Proposta ed alla sua convenienza (capitoli 3 e 4).

La continuità aziendale prevede che l'azienda Lorenzon Gift rimanga all'interno dell'immobile "Ex Embraco". Per ottenere tale condizione e sistemare anche le precedenti posizioni creditorie/debitorie, è stato perfezionato un nuovo accordo con SIT i cui effetti patrimoniali e finanziari sono assorbiti nel Piano e che consente a Lorenzon di ottenere in locazione l'immobile per 15 anni, quindi con una durata ampiamente successiva all'arco di Piano. Poiché l'accordo novativo (rispetto al precedente preliminare di acquisto) non è soggetto ad alcuna condizione, se non alla omologa del concordato ed alle autorizzazioni di rito, non esistono rischi che Lorenzon debba, durante l'esecuzione del Piano, sostenere spese per trasferirsi altrove.

E' stato quindi risolto il principale problema della continuità aziendale che ha causato anche l'utilizzo del maggior termine concesso dal Tribunale per il deposito del Piano di Concordato.

Con riferimento alle spese prededucibili concordatarie per compensi ed assistenza professionale, la tabella di pagina 36 della Relazione espone sia quanto calcolato per il Commissario Giudiziale sulla base delle vigenti tariffe sia quanto concordato con i professionisti della società.

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Lo sviluppo della soddisfazione dei creditori consegue alla matematica esposizione dell'attivo concordatario e del passivo come commentati in corso di relazione.

Sul passivo concordatario e la identificazione dei privilegi la società ha seguito il criterio empirico di considerare tutti i professionisti coperti dall'articolo 2751 bis n. 2 CC. Per identificare gli artigiani destinatari del privilegio ex art. 2751 bis n. 5 CC la società ha empiricamente considerato in tale categoria le ditte individuali e le società di persone. In sede di verifica del passivo tale allocazione "massima" potrà essere rivista e condurre alla precisa identificazione dei reali portatori del privilegio.

Si noti peraltro sempre dalla tabella di pagina 36 che la prevalente parte del ceto privilegiato è rappresentata dalla Agenzia delle Entrate cui è destinata la proposta di transazione fiscale; segue l'INPS.

Si noti la degradazione al chirografo dell'IVA sulle forniture di beni e servizi secondo quanto risultante dalla relazione giurata ex art. 160 secondo comma allegata al ricorso <sup>9</sup>.

Con riferimento ai tempi di soddisfazione il Piano prevede (ed i flussi di Piano lo consentono) la soddisfazione delle spese in prededuzione entro l'omologa; la soddisfazione del ceto privilegiato entro un anno dall'omologa; l'adempimento della Transazione Fiscale entro l'arco di Piano; il pagamento dei creditori chirografari entro i 60 mesi dall'omologa con quote annuali crescenti a partire dal 2017.

Avendo considerato fattibile il Piano Industriale, lo schema di soddisfazione proposto discende alla corretta allocazione di flussi di cassa ed a tale riguardo non vi sono osservazioni da svolgere.

A giudizio dello scrivente pertanto i tempi di soddisfazione proposti sono coerenti con il Piano e con le previsioni di legge.

---

<sup>9</sup> Si riporta il secondo capoverso del paragrafo 2.7.5 dei Principi: Le valutazioni di cui all'art. 160 l.f secondo comma l.f. non possono essere inglobate nella relazione di attestazione del piano ex art. 161 l.f..

## **LA FUNZIONALITÀ DELLA PROSECUZIONE DELL'ATTIVITÀ DI IMPRESA ALLA MIGLIORE SODDISFAZIONE DEI CREDITORI.**

In questa parte della relazione viene approfondito lo specifico ed addizionale compito posto in capo all'attestatore dall'articolo 186 bis, secondo comma lettera b) della Legge Fallimentare.

Si fa riferimento al paragrafo 3.4 della Relazione ed al capitolo 7 dei Principi di Attestazione.

Malgrado i Principi affrontino l'argomento al capitolo 7.3 con ampia dissertazione, proprio per la natura valutativa del compito assegnato all'attestatore le indicazioni ivi contenute sono necessariamente "di principio"<sup>10</sup>.

Lo scrivente si è formato nel tempo un proprio convincimento tenendo conto di quanto ad oggi espresso in dottrina dai miglior commentatori in scritti e presentazioni di vario genere.

In via generale l'attestazione sulla funzionalità del piano al miglior soddisfacimento dei creditori sembra vertere sulla analisi che il piano, una volta ritenuto attuabile, sia anche portatore di un valore aggiunto rispetto alla sola meccanica applicazione. E che tale valore aggiunto consista nel fatto che

---

<sup>10</sup> Fra queste occorre ricordare la parte del paragrafo 7.3.2 che illustra lo scenario "qualitativo" della miglior soddisfazione ove recita: "Nell'espressione del giudizio di funzionalità alla migliore soddisfazione dei creditori l'Attestatore, dato il tenore letterale della disposizione normativa (art. 186-bis l.f.), che riguarda il "soddisfacimento dei creditori", e non già la "soddisfazione dei crediti", deve considerare tutti i possibili motivi di convenienza per i creditori non esprimibili in termini meramente quantitativi di soddisfazione dei crediti (si pensi alla possibilità di mantenere un rapporto commerciale o anche solo a quella di evitare l'effetto di una revocatoria fallimentare). La locuzione utilizzata dal Legislatore, infatti, lascia intendere che lo stesso non abbia strettamente voluto ancorare il giudizio di legittimità della proposta di concordato con continuità al presupposto che venga promessa ai creditori una qualche maggiore attribuzione patrimoniale (sia pur diversa dalla dazione in denaro) rispetto alla discontinuità."

Con riferimento ai parametri quantitativi si riporta il paragrafo 7.3.3.

"L'Attestatore, relativamente al termine di confronto rispetto al quale formulare il richiesto giudizio di comparazione quantitativa, deve considerare le sole ipotesi alternative di discontinuità concretamente praticabili. Quindi:

- la liquidazione del patrimonio del debitore, ove concretamente praticabile;
- il fallimento, in caso di impossibilità di procedere con una liquidazione in bonis.

Non può essere considerato l'ipotesi di concordato liquidatorio in quanto un'eventualità siffatta competerebbe solo al debitore che invece ha inteso presentare ai creditori un piano con continuità aziendale."

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

la sua realizzazione “soddisfi meglio i creditori”. Si pongono pertanto domande cui in dottrina si è tentato di rispondere in vario modo.<sup>11 12 13 14 15</sup>

La dottrina poi ha cercato di occuparsi più nello specifico del termine di paragone da utilizzarsi per il giudizio di “miglior soddisfazione” domandandosi rispetto a cosa la soddisfazione sia migliore.

Senza voler addentrarsi in disquisizioni di pura grammatica, occorre tuttavia osservare che “migliore” è sì il comparativo di maggioranza dell’aggettivo “buono”, ma è anche un superlativo relativo, cioè esprime una qualità di relazione rispetto ad altre grandezze, come pare allo scrivente essere nel caso di specie dove il legislatore ha voluto esprimere l’auspicio che il piano possa essere “il miglior piano”. Pare necessario pertanto dover individuare tutti quegli elementi che consentano ai creditori di perfezionare il proprio giudizio di convenienza.<sup>16</sup>

Lo scrivente condivide l’opinione che nell’analisi del concetto di “soddisfazione” deve porsi l’attenzione non solo ad aspetti meramente finanziari immediati

---

<sup>11</sup> A. Patti, Il miglior soddisfacimento dei creditori: una clausola generale per il concordato preventivo? In *Il Fallimento*, settembre 2013, Patti pone la questione “se la nozione di soddisfazione equivalga a quella di semplice pagamento ovvero possa includere altre utilità” e conclude nel senso della interpretazione più ampia richiamando l’articolo 160 primo comma lettera a) che prevede la “soddisfazione dei crediti attraverso qualsiasi forma”.

<sup>12</sup> A. Patti, Il miglior soddisfacimento dei creditori: una clausola generale per il concordato preventivo? In *Il Fallimento*, settembre 2013, alla domanda su chi debba fare la valutazione di miglior soddisfacimento risponde “ nel senso che essa attenga ai creditori” in quanto “essi soltanto sono titolati alla formulazione di un giudizio di convenienza economica della soluzione prospettata”.

<sup>13</sup> A. Patti, Il miglior soddisfacimento dei creditori: una clausola generale per il concordato preventivo? In *Il Fallimento*, settembre 2013, ancora sul punto “ E l’apprezzamento di miglior soddisfazione ha appunto a che vedere con una scelta nel merito di appagamento di un interesse latu sensu economico e dunque di convenienza”.

<sup>14</sup> A. Patti, Il miglior soddisfacimento dei creditori: una clausola generale per il concordato preventivo? In *Il Fallimento*, settembre 2013, sempre sul punto “E migliore nel senso della qualità, come opportunità nell’accezione detta, piuttosto che della quantità come attribuzione di denaro o beni”

<sup>15</sup> A. Patti, Il miglior soddisfacimento dei creditori: una clausola generale per il concordato preventivo? In *Il Fallimento*, settembre 2013, in ragionevole conclusione sul punto “mi pare che obiettivo comune dei creditori sia quello della massima valorizzazione del patrimonio del loro comune debitore in qualunque modo attuabile e fino all’importo complessivo dei loro crediti”.

<sup>16</sup> Appare a riguardo opportuno riportare il paragrafo 4.8.2 dei Principi che completa la percezione del corretto rapporto fra Attestatore – Estensore del Piano – Ceto Creditorio destinatario:

“L’Attestatore **non deve**:

- modificare il piano (si veda supra paragrafo 4.5.10), ma verificare se il piano proposto dal debitore sia fattibile;
- verificare se quello proposto dal debitore sia il migliore piano possibile.”

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

(sebbene sia chiaro che il piano in continuità o la liquidazione conducono in ogni caso a “soddisfazione finanziaria” per il ceto creditorio). Del resto è comprensibile che il legislatore abbia voluto introdurre elementi valutativi di più ampio respiro i quali, peraltro, non possono che rimanere nella sfera dell'autonoma capacità di giudizio dei creditori stessi, non potendosi concludere che spetti all'attestatore con la propria relazione giungere a conclusioni di merito sostitutive di quelle che ciascun creditore non può che svolgere da sé. Ciascun creditore infatti porrà considerazione alla continuità attestata dell'azienda debitrice anche in relazione ad elementi economici e patrimoniali afferenti direttamente il proprio business (capacità di mantenere quote di mercato, reddito prospettico, circolazione di finanza, mantenimento della qualità delle forniture e via discorrendo). In sostanza i creditori valuteranno in via autonoma l'avviamento insito nel piano di risanamento sulla base anche dell'informativa proveniente dalla attestazione.

Lo scrivente pertanto ritiene che l'attestazione della funzionalità del piano al miglior soddisfacimento dei creditori debba essere intesa come la attestazione dell'esistenza di uno specifico valore aggiunto rispetto, per esempio, alla mera liquidazione, al fine di consentire ai creditori di meglio giungere alle proprie autonome valutazioni di convenienza.

Del resto se l'attestazione fosse meramente numerica come paragone tra valori di piano e valori di liquidazione, essa rischierebbe di essere un doppione della valutazione che il Commissario Giudiziale è tenuto a svolgere con riferimento alla convenienza del concordato rispetto al fallimento (che è la liquidazione concorsuale della azienda). La ratio di tale doppio esercizio non sarebbe comprensibile con ciò potendosi concludere che l'attestazione di funzionalità del piano riguarda l'esistenza di valori aggiunti che diversamente non sarebbero esprimibili.

Va comunque segnalato che la prassi (ed i Principi come sopra illustrato) considera necessario effettuare comunque una comparazione quantitativa con una alternativa di fonte di soddisfazione che, per come è costruita la procedura concordataria, non può che incarnarsi nella (sola) liquidazione dell'azienda che attuerebbe il piano.

Per questo motivo la società propone ai creditori lo scenario “fallimentare” come controprova numerica rispetto al piano in continuità.

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Detto scenario comporta lo scambio quantitativo fra i flussi in continuità generati dall'attività di impresa con il controvalore di tutti i propri beni da liquidarsi a cura del fallimento.

La tabella di pagina 48 della Relazione propone l'esercizio numerico in cui gli assets aziendali sono valutati in uno scenario di liquidazione forzata.

Le variabili in gioco rispetto alla continuità sono:

- La scomparsa dei flussi di cassa da continuità.
- Il risultato della dismissione (sostenendo nel frattempo costi di gestione della liquidazione) di tutti gli assets aziendali, magazzino compreso.

Il risultato numerico proposto dalla società illustra che lo scenario fallimentare non consentirebbe nemmeno la soddisfazione integrale dei creditori privilegiati. La considerazione numerica più rilevante è l'effetto ipotizzato della cessione fallimentare del magazzino quale valore sostitutivo (insieme con l'incasso dei crediti verso clienti) dei flussi di cassa che vengono a mancare (la cessione dei beni strumentali è ben poca cosa per lo scarso valore di mobili e attrezzature).

Lo scenario ipotizzato in fase fallimentare è un realizzo del magazzino in misura pari al 10% del suo valore di vendita (circa Euro 790 mila).

La percentuale del 10% è indicata dalla società come risultato dello sconto 90% usualmente praticato da Lorenzon sul prezzo di "listino" ai clienti nelle vendite a stockisti (sconto che assorbe anche le spese di trasporto normalmente riaddebitate al cliente).

La circostanza per cui in caso di liquidazione concorsuale le rimanenze di magazzino debbano essere vendute con fortissimo sconto è altamente probabile. La cessazione della normale attività, storicamente, comporta un cambio di "clientela" di riferimento. Il cliente usuale che vuole comprare sapendo di poter contare anche su servizi post vendita con estrema probabilità (considerando che tali merci sono comunque acquistabili dalla concorrenza) si dirigerà verso altri fornitori.

Lo stockista è sicuramente interessato ad acquistare (è il suo mestiere) e quindi nutrirà l'aspettativa del prezzo da stock considerando che una grande quantità di merci non può certo essere assorbita in poco tempo e che il costo del trasporto di migliaia di pezzi non è una variabile da poco (si è detto che il costo del trasporto per vendite a stock è incluso nella percentuale di sconto).

**FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Osservando i valori dal lato del costo (termine di paragone più consono in un mercato di grossisti) essendo il costo di acquisto delle merci al 30 novembre 2015, data ipotizzata per la stima da Lorenzon, Euro 3,1 milioni, la vendita a stock al prezzo di Euro 790 mila corrisponde per un operatore del settore ad un approvvigionamento di magazzino con sconto del 74,5% dell'ordinario costo di acquisto, oltre a spese di trasporto. Un approvvigionamento a buon prezzo ma senza scelta: si tratta di comprare le quantità e qualità presenti nel magazzino Lorenzon.

Un concorrente potrebbe essere disposto ad acquistare certe quantità peraltro in stretta funzione del suo usuale mix di offerta – certamente non comprerà per “fare magazzino” se non a prezzi bassissimi e quindi replicando la politica dello stockista.

Pertanto volendo considerare la possibilità che la liquidazione fallimentare, a parità di tutte le altre variabili (cioè anche a parità di debiti – si noti l'effetto di non poter rispettare in caso di fallimento la Transazione Fiscale), riesca ad ottenere risultati equivalenti al concordato in continuità, la differenza da coprire per mantenere inalterata la percentuale a favore dei chirografari con un miglior realizzo del magazzino in tempi rapidi (quindi oltre gli stimati Euro 790 mila) sarebbe di circa Euro 1,5 milioni (riferimento alla tabella di pagina 48).

Per “assorbire” tale differenza (e quindi vendere ad Euro il magazzino a Euro 2.290 mila, la liquidazione fallimentare deve “realizzare” il magazzino - ovvero cederlo ad altri grossisti o stockisti – con uno sconto di solo il 26,1% di sconto sul costo di acquisto [pari al rapporto tra Euro (790 mila + 1,5 milioni) ed Euro 3,1 milioni] incluso il costo del trasporto a carico dell'acquirente (che erode lo sconto ancora di qualche frazione di punto).

Come la prassi commerciale quotidianamente ricorda più il prezzo di acquisto è vicino al prezzo di mercato più l'acquirente ha interesse a comprare sul mercato di riferimento per mantenere intatte tutte le garanzie contrattuali e il diritto di scelta di quantità e qualità.

Pare pertanto allo scrivente che, sebbene non sia teoricamente escludibile un risultato dalla vendita delle “merci Lorenzon” migliore di quello ipotizzato nella

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

Relazione, occorra estrema cautela nel considerare realizzabile questa alternativa in sede di procedura fallimentare<sup>17</sup>.

La società poi considera non realizzabile nemmeno una cessione di azienda.

Su tale punto è difficile esprimersi e comunque identificare un valore di cessione.

Il fatto che Lorenzon abbia sofferto il calo delle vendite ad inizio 2015 a causa della tensione finanziaria consente di dire che il cliente (nel caso di specie, lo si ripete, altri grossisti o dettaglianti) trova rapidamente alternative presso la concorrenza e che quindi la merce di Lorenzon di per sé non è un valore aggiunto.

Ciò porta a riflettere sul fatto che un concorrente avrebbe poco interesse a comprare l'azienda Lorenzon (e tutto il magazzino) quando in poco tempo può assorbire per semplice fenomeno di mercato i clienti ormai "liberi" ed approvvigionarsi con i propri canali di acquisto delle sole merci necessarie a soddisfare la domanda man mano che si manifesta.

Per tutti i possibili interessati all'azienda in ogni caso varrebbe la difficoltà di dover negoziare con SIT le condizioni per rimanere in quell'immobile, considerando che l'accordo novativo si perfeziona con l'omologa del concordato in assenza del quale lo stesso fallimento dovrebbe trovare soluzioni temporanee idonee.

Lo scenario della cessione di azienda appare quindi debole e, comunque, non stimabile.

L'ipotesi quindi della liquidazione fallimentare dell'azienda Lorenzon solleva una serie di dubbi giuridici ed economici che rendono praticamente impossibile proporre ai creditori elementi per effettuare un ragionato e motivato paragone. Con anzi la fondata aspettativa che la liquidazione fallimentare si trovi in seria difficoltà a realizzare beni e merci in maniera così proficua da colmare il rischio di non soddisfazione dei creditori già dal ceto privilegiato.

Le considerazioni sopra riportate e documentate in realtà soddisfano la comune percezione per cui un corpo produttivo che genera reddito conserva i valori

---

<sup>17</sup> La personale pluriennale esperienza dello scrivente quale Curatore Fallimentare milita a favore della cautela specialmente ove il fallimento si trovi a gestire quantità di merci prive di valore specifico (merci comuni e non pregiate) che vengono commercializzate spesso da soggetti che sfruttano il naturale bisogno di rapidità e di limitazione di costi della procedura.



## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

delle sue componenti meglio che non lasciandole improduttive. Uniche eccezioni possono esistere solo quando alcune delle componenti del patrimonio hanno un valore autonomo e sono portatrici di plusvalori latenti tali da sovrastare l'effetto di avviamento dato dal mantenimento dell'assetto produttivo. Si pensi ad esempio alla presenza di un marchio di valore, di una partecipazione strategica, di beni immobili di prestigio ed in sostanza a tutti i beni materiali ed immateriali che, smembrati dal resto, facciano emergere e realizzare appieno tutto il loro plusvalore latente.

Nel caso di specie, lo scrivente esclude l'esistenza di beni aventi tale miracolosa natura e conclude osservando che i beni aziendali possono mantenere e propagare in futuro il proprio valore di funzionamento in quanto collegati al ciclo produttivo. In sostanza Lorenzon è una azienda che non è in grado di esprimere alcun plusvalore diverso dall'avviamento dato dalla continuità.

Ne discende che la prosecuzione dell'attività di impresa (che risulta fattibile) è lo strumento grazie al quale i beni aziendali mantengono un valore (che altro non è che un valore di avviamento) che si presenta come quel "quid pluris" che consente ai creditori di apprezzare un loro miglior soddisfacimento rispetto ad una ipotesi meramente liquidatoria.

### **CONCLUSIONI SULLA FATTIBILITÀ DEL PIANO NEL SUO COMPLESSO.**

Per tale disamina lo scrivente fa riferimento al capitolo 6.7 dei Principi di Attestazione.<sup>18</sup>

Nei paragrafi precedenti (successivi alla fase della veridicità dei dati) lo scrivente ha espresso le proprie considerazioni sul piano industriale in continuità ritenendolo meritevole di apprezzamento: esso si presenta ragionevole e non azzardato nelle previsioni.

Sulla considerazione che le conclusioni dell'attestatore, specialmente in presenza di elementi di valutazione prognostica non solo in termini di tempi e modi di fasi meramente liquidatorie, ma anche di evoluzioni economiche ragionevolmente prevedibili e conseguibili da un corpo aziendale produttivo in

---

<sup>18</sup> Si riporta il paragrafo 6.7.1: Il giudizio di fattibilità si sostanzia in una valutazione prognostica circa la realizzabilità dei risultati attesi riportati nel Piano in ragione dei dati e delle informazioni disponibili al momento del rilascio dell'attestazione.

## **FEDERICO DIOMEDA**

*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

attività, debbono tendere alla motivata valutazione della ragionevole aspettativa che gli elementi prognostici nel loro complesso portino alla fattibilità del piano concordatario proposto ai creditori (unici soggetti legittimati ad ogni valutazione di merito e di convenienza), lo scrivente ritiene di aver raggiunto certezze sufficienti per concludere positivamente sulla raggiungibilità dei risultati economici e finanziari che la società si è proposta con la redazione del piano di continuità industriale.<sup>19</sup>

Le considerazioni svolte sul “miglior soddisfacimento dei creditori” risultano ad avviso dello scrivente particolarmente importanti per esaminare con distacco le prospettive del piano che, come detto, si estendono per un periodo di tempo ampio. Per tale motivo lo scrivente ha ritenuto di dover apprezzare l’evoluzione economica e finanziaria della società nel breve periodo (successivo al deposito della domanda). Mentre infatti è accettabile un’alea derivante dalle inevitabili incertezze del futuro di ciascuna impresa, meno accettabile sarebbe la medesima prognosi di miglioramento economico e finanziario basata su poco lusinghieri risultati di breve periodo a consuntivo.

### **RIEPILOGO DEI GIUDIZI CONTENUTI NELLA ATTESTAZIONE**

Sulla base del lavoro svolto come descritto ampiamente più sopra e negli allegati e secondo i criteri di redazione e di attestazione enunciati nel relativo capitolo lo scrivente è in grado di attestare:

La veridicità dei dati aziendali posti a base del piano di concordato con continuità aziendale presentato da Lorenzon Gift Srl

La fattibilità del piano medesimo

La funzionalità della prosecuzione dell’attività di impresa al miglior soddisfacimento dei creditori.

---

<sup>19</sup> Si veda a tale riguardo il paragrafo 6.7.2 dei Principi di Attestazione: La qualità del giudizio di attestazione non può essere valutata negativamente ex post a causa del mancato raggiungimento degli obiettivi indicati nel Piano. Infatti, i target possono non essere stati conseguiti per effetto di accadimenti imprevedibili, di eventi, fatti e circostanze non conoscibili alla data dell’attestazione o di scarsa efficacia nella implementazione del Piano da parte dell’azienda. Viceversa, la valutazione del lavoro dell’Attestatore deve essere svolta con riferimento ai dati ed alle informazioni disponibili alla data di sottoscrizione della relazione.

**FEDERICO DIOMEDA**  
*DOTTORE COMMERCIALISTA – REVISORE CONTABILE*

In fede.

Genova, 11 novembre 2015



Allegati:

- 1) Schema elaborazione veridicità base dati contabile
- 2) Schema elaborazione coerenza base dati piano