

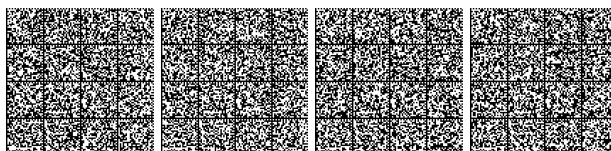
---

*PROPOSTA DI CONCORDATO*

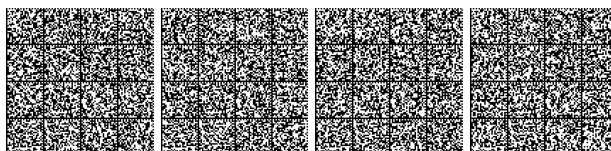
---

**CONSORZIO AGRARIO PROVINCIALE CASERTA***(in liquidazione coatta amministrativa con esercizio provvisorio)**Decreto ministeriale del 24 giugno 1993**Gazzetta Ufficiale n. 149 del 28 giugno 1993**Proposta di concordato (ex art. 214 R.D. 16 marzo 1942, n. 267  
e successive variazioni e integrazioni)***PREMESSA**

I Consorzi agrari hanno, da sempre, rivestito, come tuttora rivestono un ruolo centrale nel mondo agricolo ed hanno assunto lo scopo fondamentale di contribuire all'incremento e al miglioramento della produzione agricola, attraverso la commercializzazione di prodotti e la predisposizione di servizi per il settore dell'agricoltura. Tale importanza non viene meno neppure quando il Consorzio attraversa la fase patologica della L.C.A., come nel caso del CAP di Caserta. In tali ipotesi, l'autorizzazione alla prosecuzione dell'esercizio dell'impresa, oltre alla più generica necessità di evitare che venga turbato il sistema nel cui ambito il consorzio opera, risponde alla più specifica esigenza di tutelare una realtà agricola che è, tra l'altro, una componente di notevole importanza nell'economia nazionale. In questa ottica è facile capire perché, nell'ambito della Regione Campania, un ruolo centrale è stato ed è svolto dal CAP di Caserta; basti pensare che lo stesso si trova ad operare in una realtà in cui il 70% della superficie totale del territorio provinciale è utilizzata per scopi agricoli. Il Consorzio è stato coinvolto nel 1991 dalla crisi della Federconsorzi, venendo di lì a poco posto in LCA. Tuttavia, nonostante le crisi attraversate e i ridimensionamenti subiti, conserva la propria immagine di stabile punto di



riferimento dei produttori agricoli per tutte le loro necessità. Pertanto, è facile intuire anche perché si sia scelta la soluzione del concordato, che qui si prospetta, con la conseguente attività di risanamento del Consorzio: si ha la possibilità di operare in una solida realtà territoriale, caratterizzata da un'economia a base prevalentemente agricola, attraverso l'uso di strumenti moderni e competitivi, soprattutto nei settori della produzione e commercializzazione degli alimenti zootecnici e della commercializzazione di mezzi tecnici per l'agricoltura. Rimane evidente che una gestione commissariale non è equiparabile ad una gestione operativa aziendale, se non altro per i vincoli e le necessità burocratiche per l'assunzione di decisioni che, nel primo caso, non sussisterebbero. Vi è da sottolineare, comunque, che in questi sedici anni la struttura ha continuato ad operare ed ha prodotto risultati positivi che possono far ben sperare per un ritorno ad una normalità funzionale e gestionale. La necessità di superare il periodo di LCA rende opportuna la proposta di concordato che qui si esplicita, secondo il dettame della L. 410/99 e delle successive proroghe di cui alla L.448/2001 e L.200/2003 ed armonizzando tali norme con la norma di cui all'art. 214 R.D. 267/1942 che disciplina espressamente l'ipotesi di concordato al termine della LCA.

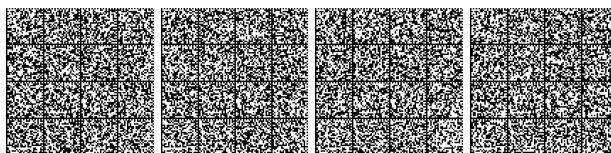


**PARTE I****LA SITUAZIONE ATTUALE****LE RAGIONI PER UN RITORNO IN BONIS**

Come appena evidenziato, il CAP, nonostante gli oltre 16 anni di LCA e la progressiva perdita di immagine dovuta anche alla strisciante concorrenza dei rappresentanti, è ancora oggi un punto di riferimento per gli agricoltori e di fatto sinonimo di qualità, sia per le caratteristiche dei prodotti commercializzati che per il servizio fornito, rappresentato dall'ampia gamma delle merceologie trattate. La situazione di LCA si è innestata a seguito del *crac* della Federconsorzi su un tessuto sostanzialmente sano, dove le scelte aziendali operate fino al 1992 erano improntate ad una crescita aziendale progressiva e costante. Vi erano indubbiamente delle situazioni di inefficienza evidenti ma nella sostanza l'impronta imprenditoriale era già presente. La scelta di investire in una attività industriale, il mangimificio, è la principale testimonianza di non voler essere solo una struttura di intermediazione commerciale ma anche un'impresa produttiva. Questa è forse la principale motivazione dei risultati raggiunti durante il periodo di esercizio provvisorio della LCA.

Fin dalle prime analisi svolte è risultata evidente la possibilità del CAP di avere un futuro:

- capillare presenza sul territorio e riconoscibilità presso la clientela
- un buon volume di affari di partenza
- la presenza del mangimificio, come attività industriale
- una buona situazione dell'attivo patrimoniale, dovuta alla presenza strategica di immobili in grado di garantire l'accesso al sistema bancario

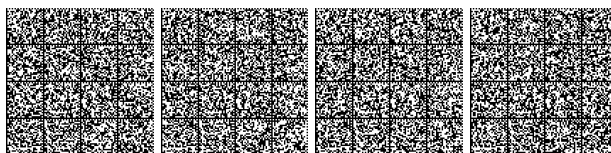


- un sostanziale patrimonio di conoscenze e di esperienze maturate

Il complesso di tali fattori giustifica quindi lo sforzo mirato alla concretizzazione delle possibilità del CAP di ritornare *in bonis*. E' imprescindibile l'accettazione da parte dei creditori di un concordato che consenta alla struttura di continuare a vivere ma le condizioni potenziali per un consolidamento ed uno sviluppo delle attività, basato su presupposti manageriali senza dubbio diversi, sono oggettivamente presenti. Occorre, come si vedrà di seguito, soddisfare alcune condizioni di base, ma la situazione di partenza è confortante. Da ultimo è d'obbligo sottolineare l'importanza anche della variabile politica, cioè la volontà del territorio, inteso come organizzazioni di rappresentanza ed istituzioni, di sostenere il processo di ripartenza del Consorzio. Sono stati svolti incontri informali in tal senso, non essendo questo lo scopo del lavoro assegnato da svolgere, e la considerazione di fondo è che vi è una volontà concreta affinché la struttura possa avere un futuro. In particolare le organizzazioni di categoria, come COLDIRETTI, hanno manifestato esplicita disponibilità a sostenere un processo di consolidamento e sviluppo, svolgendo un ruolo attivo sul territorio in tal senso.

#### **IL PATRIMONIO IMMOBILIARE**

Le proprietà immobiliari del CAP sono diverse e dislocate sul territorio provinciale. In origine, erano 13 unità immobiliari (oltre n.2 terreni), di cui quella della sede a San Nicola La Strada comprendente terreni, uffici, mangimificio, magazzini e superfici di servizio. I rimanenti 12 immobili erano a disposizione degli agenti del CAP sul territorio. Nel periodo dal 15/11/2004 al 30/05/2008, la gestione commissariale ha già proceduto, in funzione della proposta di concordato o comunque della LCA, all'alienazione di n. 6

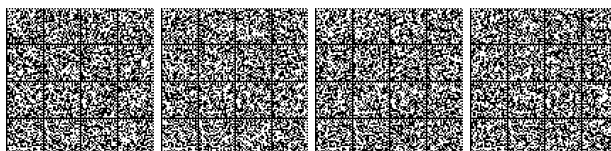


fabbricati e n. 2 terreni e dunque, ad oggi, restano nella disponibilità del Consorzio n. 6 fabbricati, tutti messi a disposizione degli agenti del CAP sul territorio. E' doveroso precisare che tutte le perizie sono aggiornate in quanto sono state rifatte nel corso del 2008. Tali restanti immobili sono già stati oggetto di alcune aste, ma le stesse sono andate deserte. Ad oggi è ragionevolmente difficile sapere quale sia l'effettiva appetibilità commerciale delle proprietà immobiliari. Peraltro, nell'ambito del progetto di sviluppo, è importante sottolineare che la valutazione da fare per quanto riguarda le proprietà immobiliari, in riferimento all'ipotesi di concordato, deve tener conto del futuro del consorzio, sia come organizzazione esterna sul territorio sia come patrimonio necessario per garantire le richieste di dotazioni finanziarie a lungo termine. In ogni caso, nel processo di riorganizzazione ipotizzato, come in seguito si vedrà, si è pensato di rivedere anche la presenza del CAP sul territorio, con una sensibile riduzione delle agenzie (originariamente 25), dalle attuali 19 a 11, dislocate sul territorio in maniera strategica ed in considerazione anche degli attuali rapporti con gli agenti.

## **IL MANAGEMENT**

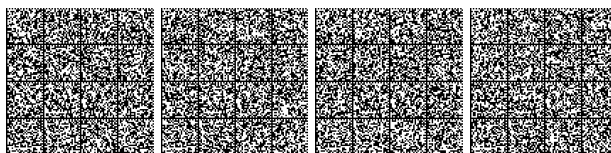
Si è già avuto occasione di sottolineare l'importanza della componente manageriale nell'ambito dello sviluppo di una attività imprenditoriale. Si tratta di uno dei tre fattori critici di base per il successo di una iniziativa imprenditoriale. Nell'ambito del CAP è stato evidenziato come la componente organizzativa sia critica per diverse ragioni:

- mai si è investito sulla formazione professionale e manageriale delle risorse umane, anche per ragioni oggettive derivanti dall'essere in situazione di LCA



- la situazione di LCA ha comportato sedimenti organizzativi e rendite di posizione che di fatto hanno deresponsabilizzato gran parte del personale, e spesso non per mancanza di buona volontà ma per mancanza di motivazioni, professionali e di carriera
- a livello di decisioni strategiche, l'avvicinarsi dei Commissari Liquidatori ha prodotto effetti di discontinuità dovuti alla necessità di iniziare ogni volta percorsi comunicativi interni differenti, oltre ad autonomie gestionali diverse, in base alle scelte dei Commissari stessi
- componenti caratteriali dei singoli, senso di responsabilità, motivazione, "quieto vivere" e correttezza delle prestazioni (stipendi) si sono inevitabilmente intrecciati in ogni singola risorsa umana dando luogo a comportamenti profondamente eterogenei e non controllati dal punto di vista della coerenza in ambito organizzativo e gestionale
- la predisposizione dei diversi organigrammi aziendali hanno risposto più a logiche di scelte opportunistiche anziché a opzioni strategiche da fare, ottemperando spesso alla volontà dei singoli rispetto ai livelli di inquadramento contrattuale piuttosto che a reali esigenze di ottimizzazione gestionale.

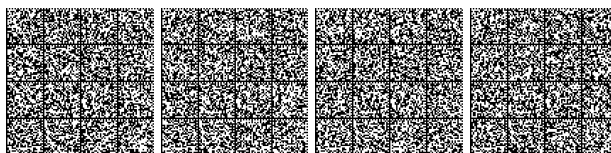
In tale contesto, e pensando al futuro, occorre ridefinire in maniera analitica e puntuale l'organizzazione interna. Chi avrà la responsabilità della gestione, un Direttore Generale, dovrà avere le giuste motivazioni, la conoscenza delle attività e della storia del CAP ma al tempo stesso non dovrà esserne condizionato. Il nuovo responsabile della struttura dovrà pensare ad una riorganizzazione operativa che sia funzionale allo sviluppo ipotizzato, coerente con i risultati di bilancio che si intendono ottenere, rispondendo anche degli



stessi al fine di alimentare una componente professionale necessaria, anche se non sufficiente, per motivare l'intera struttura al raggiungimento degli obiettivi. La scelta dovrà essere oculata e mirata all'inserimento di un professionista con provata esperienza, viceversa la riuscita del progetto di rilancio può risultare inevitabilmente compromessa.

### **L'ASSETTO IMPRENDITORIALE**

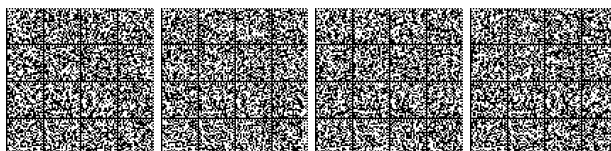
Al pari della struttura manageriale, e forse ancora di più trattandosi di una iniziativa d'impresa, è di fondamentale importanza l'assetto imprenditoriale del Consorzio. Il successo di una iniziativa imprenditoriale è intimamente legato alla volontà, alle scelte ed alle decisioni strategiche della proprietà. E' noto che il CAP, frutto del passato, ha attualmente una struttura proprietaria fortemente parcellizzata. Sulla base ed a seguito dell'autorizzazione alla pubblicazione, ad oggi la proprietà del Consorzio è rappresentata da circa 266 soci imprenditori agricoli. In riferimento alle considerazioni svolte e soprattutto in previsione del futuro, pare che tale assetto imprenditoriale sia strutturalmente debole rispetto alla conduzione proprietaria di una azienda con i volumi di attività attuali e prospettici. E questo in considerazione anche dell'importanza che il CAP riveste e potrà rivestire per il territorio attuale e potenziale di intervento. Inoltre, a seguito della necessità di modificare la logica con cui sia fino al 1993 ma anche fino ad oggi è stato gestito il Consorzio, occorre rinnovare e rafforzare la base sociale, rendendola certa, attiva e coinvolta nelle scelte di opzioni strategiche che di volta in volta dovranno essere fatte. Senza alcuna pretesa di esaustività, soprattutto conseguente al fatto che tali decisioni dovranno eventualmente essere prese in altra sede, si suggeriscono ipotesi di



rafforzamento della base sociale, senza indicazioni di quote di partecipazione e quindi di soluzioni tecniche con cui potrebbe essere affrontato il tema. Una nuova compagine sociale potrebbe quindi essere costituita da:

- l'attuale proprietà, composta da imprenditori agricoli
- partner istituzionali, come la Camera di Commercio od anche la Provincia o addirittura la Regione
- il management, attuale se e in quanto disposto, ed il futuro, intendendo questo anche come incentivazione al raggiungimento dei risultati
- uno o più imprenditori interessati allo sviluppo del business, siano essi già operanti in settori in cui opera il CAP (carburanti, mangimi, ecc.) siano essi di altri settori agroindustriali complementari, in grado comunque di apportare vantaggi in termini di mercato al nuovo CAP

Si sottolinea che l'attuale forma giuridica del CAP difficilmente prefigura la possibilità di suddividere quote sociali in maniera certa, essendo la forma consortile quella che ammette tanti consorziati ma con pari "dignità" in termini proprietari. Le forme tecniche per una simile compagine sociale come quella descritta, necessitano quindi di un doveroso approfondimento tecnico, oltre che politico, in ogni caso dopo che il Consorzio avrà superato l'attuale fase di LCA e quindi sarà stato di fatto accettato un concordato con i creditori. Fra le possibili ipotesi, non va infine sottaciuta quella di una società pubblico-privato, eventualmente con quota maggioritaria pubblica. Una simile ipotesi potrebbe dimostrarsi valida qualora vi siano problemi legati all'assetto proprietario in ambito privato. Il tema comunque è da tenere in attenta e determinante considerazione.



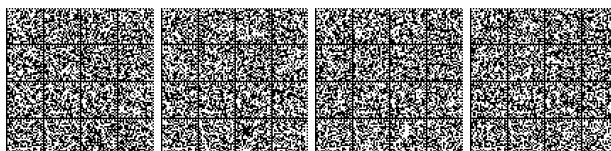


**PARTE II****LA PROPOSTA DI CONCORDATO**

La presente proposta di concordato ex art. 214 L.F. tiene doverosamente conto delle vicende legate ad una precedente proposta che, predisposta con deliberazione del 18/11/2005 dal Commissario ad acta, fu successivamente approvata e autorizzata ai vari livelli burocratici. La stessa fu poi depositata, con ricorso del 29/12/2005, al Tribunale di Santa Maria Capua Vetere con richiesta di omologazione. In data 27/01/2006, due creditori chirografari presentarono opposizioni diversamente argomentando. Il CAP replicò con memoria depositata il 16/02/2006. Il Tribunale, con provvedimento del 21/02/2006-03/03/2006, dichiarò la richiesta di concordato “non meritevole di approvazione” per motivi essenzialmente riconducibili a:

1- Non conformità al modello astrattamente previsto dalla legge per la parte in cui prevede un pagamento, per i creditori chirografari, in percentuali differenziate a seconda del rispettivo ammontare, in contrasto con il principio della “par condicio creditorum” sancito dall’art. 2741 c.c.

2- Minore convenienza, per i creditori chirografari, rispetto alla prosecuzione della procedura concorsuale che viceversa è in grado di offrire a costoro percentuali di soddisfazioni sensibilmente superiori a quelle offerte in sede concordataria. In particolare, il Tribunale ipotizzò una possibile percentuale di soddisfazione corrispondente al 70-75 % delle somme iscritte al passivo, nell’errato presupposto della presenza di un patrimonio immobiliare di oltre 24 milioni di euro, mai esistito. L’equivoco nasceva da un refuso esposto dal CAP nella proposta di concordato. In realtà, come precisato più avanti, il valore patrimoniale era notevolmente inferiore. Il CAP di Caserta proponeva appello,



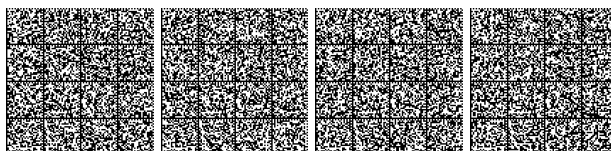
notificato il 03/04/2006, invocando, tra l'altro, la preminenza dell'interesse pubblico, economico e sociale, in particolare per la finalità sociale del consorzio agrario; inoltre non riteneva corretta l'equiparazione alla procedura fallimentare mentre riteneva che l'eventuale maggiore danno dei creditori "più grandi" era improntato a ragioni di giustizia sostanziale. Inoltre, affermava il Consorzio, il Tribunale non aveva considerato l'impossibilità per lo stesso Consorzio di ritornare in attività senza patrimonio. Resistevano all'appello i due creditori chirografari già oppositori in Tribunale. La Corte di Appello di Napoli - Prima Sezione civile - con decisione del 10/05/07, depositata il 01/06/2007, rigettava l'appello. In particolare confermava i motivi espressi dal Tribunale segnatamente in riferimento alla "par condicio creditorum" e richiamava in proposito anche la più recente sentenza della Corte di Cassazione in merito al CAP di Viterbo. La Corte di Appello ha peraltro supportato ulteriormente il proprio orientamento negativo nel dichiarare che rispetto all'impressionante ammontare del passivo del Consorzio *"v'è pure materia per formulare prognosi di sua riproduzione all'indomani di quella sorta di espropriazione dei crediti che si configura nella proposta"*. Conseguentemente, si ritiene che la nuova proposta di concordato debba sì rispettare i due parametri indicati (par condicio creditorum e maggior convenienza rispetto alla procedura concorsuale) ma anche fornire un segnale forte nella direzione di un possibile ritorno all'attività ordinaria possibilmente priva di rischi di "ricaduta". Il progetto di concordato non accolto dal Tribunale di Santa Maria Capua Vetere e dalla Corte di Appello di Napoli, pur non citandolo esplicitamente, aveva tentato encomiabilmente (anche se un po' in contraddizione con quanto dichiarato programmaticamente alle pagine 54 e 57



del documento) di sfruttare le previsioni della “riforma fallimentare” contenuta nella legge n. 80/2005 e nel D. Lgs. N. 5/2006, relativamente all’art. 124 L.F. Il tentativo, pure apprezzabile, non poteva avere successo visto che il D. Lgs. N. 5/2006 ben precisava che la normativa in esso contenuta non era applicabile alle procedure pendenti bensì a quelle instaurate successivamente alla sua entrata in vigore. Il più volte citato progetto prevedeva il pagamento dei creditori nel seguente modo:

|   |                |
|---|----------------|
| <u>Debiti in Prededuazione</u> .....                                      | € 612.952,00   |
| - compensi Commissari Liquidatori.....                                    | € 392.952,00   |
| - spese del concordato (forfait prudenziale).....                         | € 220.000,00   |
| <u>Debiti Privilegiati</u> .....  | € 1.648.578,00 |
| <u>Debiti Chirografari</u> (con percentuali e importi differenziati)..... | € 4.277.476,00 |
| Totale.....   | € 6.539.006,00 |

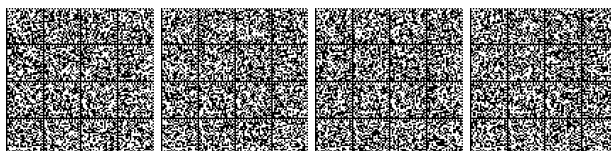
Per tali pagamenti era previsto l’utilizzo di € 3.277.628,00 rivenienti dall’attivo di bilancio rettificato, oltre € 3.722.372,00 rivenienti dalla vendita di immobili, per un totale € 7.000.000,00 ed un avanzo di € 460.994,00 che, depurati di ulteriori € 135.000,00 da accantonare per i giudizi pendenti, sarebbero serviti per il rilancio dell’attività consortile. Nel frattempo, è nata la “controriforma fallimentare” che, con il D.Lgs. n.169 del 12/09/2007, ha innovato ulteriormente la materia. Di fondamentale importanza è l’art. 22, terzo comma, in base al quale la nuova normativa si applica anche alle procedure concorsuali pendenti. Tale novità è da valutare con attenzione e riserva in quanto il Decreto non ha né innovato né tanto meno richiamato il secondo comma dell’art. 124 L.F.; non esiste ancora una giurisprudenza consolidata e dunque, comprensibilmente, non è noto né prevedibile l’atteggiamento dei giudici verso



l'esame di progetti di concordato che prevedessero la divisione dei creditori in classi, per posizioni giuridica e interessi economici omogenei, nonché il loro trattamento differenziato, spiegando eventualmente il perché delle diversità. Ma fare ciò, come già evidenziato da qualche commentatore, richiede maggiori valutazioni e attenzioni per svariati aspetti da approfondire. Per esempio, quanto agli interessi economici, la loro omogeneità deve essere riferita alle qualità dei creditori come tali (banche, fornitori e altro) o alle loro aspettative (forme e tempi di pagamento e altro)?. E' prevista anche la possibilità del soddisfacimento parziale dei privilegiati. Dunque, affrontare serenamente tali problematiche richiederebbe un tempo molto più lungo che male si concilierebbero con le esigenze di risoluzione delle problematiche del CAP con riguardo sia ai rapporti interni che a quelli esterni. Conseguentemente, si ritiene che la proposta di concordato non possa che andare nella direzione di un'uniformità di offerta ai creditori chirografari, oltre s'intende il soddisfo integrale dei creditori privilegiati e dei debiti in prededuzione. Prima di esporre nel dettaglio la proposta, è necessario ricordare e precisare che:

#### **A) PATRIMONIO IMMOBILIARE**

- a) dallo Stato Patrimoniale del CAP di Caserta al 24/06/1993, data della messa in LCA, il valore contabile degli immobili e fabbricati era corrispondente ad attuali **Euro 4.472.100,00**, al lordo degli ammortamenti;
- b) da perizie effettuate negli anni successivi, il valore di mercato di tutto il patrimonio immobiliare risultava essere di **Euro 10.535.500,13** a fronte di un



totale di n. 12 fabbricati e n. 2 terreni, oltre i beni della sede di **S. NICOLA LA STRADA**, trattati più avanti, separatamente (vedi pagina 9);

c) nel periodo dal 15/11/2004 al 30/05/2008, la gestione commissariale ha già proceduto, in funzione della proposta di concordato o comunque della LCA, all'alienazione di n. 6 fabbricati e n. 2 terreni per un totale incassato di **Euro 4.749.726,80**:

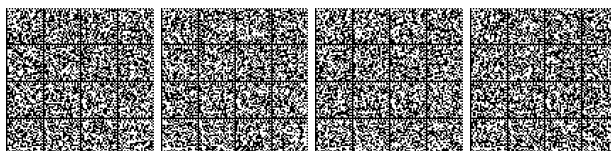
d) ad oggi, restano nella disponibilità del Consorzio n. 6 fabbricati per un totale di **Euro 5.545.630,03** di valore peritale. E' doveroso precisare che tutte le perizie sono aggiornate in quanto sono state rifatte nel corso del 2008.

#### **ORGANICO DIPENDENTI**

a) il personale in forza al 24/06/1993, data della messa in LCA, era composto da n. 65 unità lavorative;

b) successivamente, per effetto di pensionamenti e di procedure di messa in mobilità effettuate dalla gestione commissariale negli anni 1994, 1999 e 2004, alla data del 01/01/2007 il personale in forza si era ridotto a n. 35 unità lavorative;

c) con procedura di messa in mobilità avviata il 13/06/2008 e conclusa il giorno 08/09/2008 con accordo siglato presso il servizio competente della Regione Campania, il Consorzio ha concordato, con le OO.SS. e le RR.SS.AA., il licenziamento incentivante di ulteriori n. 9 unità lavorative che entro l'inizio dell'anno 2009 porterà l'organico a un totale di n. 26 unità lavorative con una riduzione complessiva del 60% dall'inizio della LCA.



**ALTRE VOCI DELL'ATTIVO**

a) dopo una meticolosa analisi delle singole voci dell'attivo, si ritiene che non possano più considerarsi reali e attendibili i crediti verso clienti e i crediti vari. In particolare, si tratta di crediti vecchissimi per i quali, in epoca remota, fu dato mandato ad avvocati di fiducia per il recupero degli stessi. Nel corso dell'anno 2008 si è proceduto ad una verifica dettagliata attraverso gli originari professionisti oppure altri all'uopo nominati, accertando l'impossibilità del recupero dei crediti. In taluni casi si è addirittura constatato il decesso del professionista;

b) prevalentemente per effetto delle citate dismissioni di parte del patrimonio immobiliare, sono disponibili liquidità per un totale di **Euro 5.136.687,00**;

c) non esistono altre voci significative dell'attivo;

**D) PASSIVO PATRIMONIALE**

Lo stato del passivo, aggiornato al 31.12.2008, può essere così sinteticamente rappresentato:

| VOCI  | PRIVILEGIATI        | CHIROGRAFARI         | TOTALI               |
|---|---------------------|----------------------|----------------------|
| <b>TOTALI STATO PASSIVO DEPOSITATO IN TRIBUNALE</b>                   | <b>€ 1612841,79</b> | <b>€ 31498498,00</b> | <b>€ 33111339,79</b> |
| INPS (correzione per compensazione a tutto il 2005 compreso Trabucco) | -€ 135023,23        |                      | -€ 135023,23         |
| INPS per surroga Di Maio Nicola lic. 2006                             | € 20222,18          |                      | € 20222,18           |
| TFR AL 24/6/93 PERSONALE IN ATTIVITA' dopo lic. 9 unità 2008/2009     | -€ 240086,10        |                      | -€ 240086,10         |
| RIVALUTAZIONE TFR licenziati 2004/2009                                | € 148525,75         |                      | € 148525,75          |
| EX RAPPRESENTANTI CAP   | € 22873,34          |                      | € 22873,34           |
| RAPPRESENTANTI IN ATTIVITA'   | -€ 27537,79         |                      | -€ 27537,79          |
| I.C.I.  | € 611069,00         |                      | € 611069,00          |



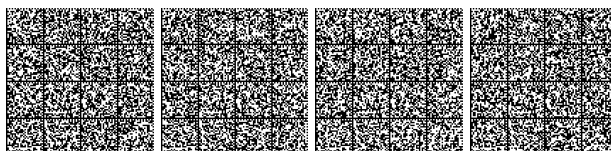
|                                |                     |                      |                      |
|--------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| COMUNE DI S.MARIA CAPUA VETERE | € 4410,00           |                      | € 4410,00            |
| ARRIGONI ALESSANDRO            | € 310,00            |                      | € 310,00             |
| BNL - CREDITO FONDIARIO        | € 134270,00         |                      | € 134270,00          |
| GEST - LINE                    |                     | € 42065,00           | € 42065,00           |
| <b>TOTALI</b>                  | <b>€ 2151874,94</b> | <b>€ 31540563,00</b> | <b>€ 33692437,94</b> |

A ciò vanno aggiunti i **debiti in prededuzione** che possono essere così

riassunti:

|  |                    |
|--|--------------------|
| COMPENSI COMMISSARI LIQUIDATORI            | € 186836,00        |
| SPESE DEL CONCORDATO (FORFAIT PRUDENZIALE) | € 200000,00        |
| INCENTIVO MOBILITA' 2008                   | € 269529,00        |
| SENTENZA TRIBUNALE A FAVORE ELETTROFIERE   | € 90606,00         |
| SENTENZA PASSARO FRANCESCO                 | € 7202,00          |
| <b>TOTALI</b>                              | <b>€ 754173,00</b> |

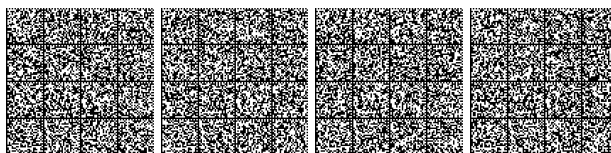
Per effetto delle suesposte considerazioni, si ritiene assolutamente indispensabile mettere a disposizione e a garanzia della procedura tutto il restante patrimonio immobiliare per poi procedere alla sua alienazione, ad eccezione dei cespiti assolutamente indispensabili per il prosieguo dell'attività di produzione industriale o connessi alla stessa (segnatamente, l'opificio, insistente su una superficie di circa mq. 3.200,00), onde soddisfare i requisiti evidenziati dai giudici che hanno respinto la precedente proposta di concordato. In particolare, si propone di procedere alla vendita di tutte le proprietà attualmente sedi di rappresentanze commerciali. Al riguardo, però, è doveroso fare le seguenti precisazioni:



1) per avere un quadro preciso dell'interesse di mercato rispetto al patrimonio consortile, nel corso dell'anno 2008 si è provveduto alla pubblicazione di “**inviti a offrire**”, su alcuni quotidiani a carattere nazionale, come manifestazione d'interesse al successivo eventuale acquisto;

2) i risultati sono stati decisamente deludenti visto che per la maggioranza degli immobili non ci sono state offerte mentre per un solo fabbricato sono rimaste in essere a tutt'oggi delle offerte, peraltro non estremamente soddisfacenti;

3) per effetto di quanto sopra, si ritiene che, con stima prudenziale, il probabile realizzo ipotizzabile dalla vendita degli immobili, per allinearli ai reali valori di mercato, considerato peraltro il loro attuale stato di fatiscenza, debba essere decurtato di una percentuale media non inferiore al 25%; Gli immobili facenti parte del complesso industriale di **S. NICOLA LA STRADA** sono risultati “**vincolati**” alla regolamentazione della **Zona ASI**: la conseguenza è che gli stessi non sono frazionabili bensì vendibili nella loro globalità come sito industriale. Tali immobili risultano fatiscenti e abbisognevole di radicali interventi di ristrutturazione, risanamento conservativo e ammodernamento (in particolare l'opificio è tecnologicamente obsoleto e inadeguato rispetto alle più recenti normative in tema di sicurezza) con conseguenti costi elevatissimi. Ovviamente, è impensabile che ci sia qualcuno interessato all'acquisto di un vetusto opificio **Mangimistico** e sue pertinenze se non per abbattere tutto e ricostruire per differenti destinazioni industriali. Per tali operazioni, il potenziale acquirente dovrebbe valutare il peso di sostenere antieconomici costi che inevitabilmente lo farebbero orientare verso altre aree “libere” presenti nella provincia. Conseguentemente, la vendita dell'intero complesso, come semplice **area industriale** consentirebbe, nella migliore delle ipotesi, un





incasso di non oltre Euro 625.000,00 compreso l'opificio; esso, infatti, insiste su una residuale superficie di circa mq. 25.000,00 valutata non oltre Euro 25,00 a mq.. Tale è il prezzo a mq. pagato dall'acquirente per l'ultima vendita di terreno disponibile effettuata dal CAP/CE in data 17/10/2005 alla TORY COMPANY Srl. La sua conservazione, viceversa, consentirebbe il sopravvivere del "*core business*" del consorzio attraverso l'indispensabile prosecuzione dell'attività residuale. Costituirebbe, inoltre, una necessaria minima garanzia per l'accesso al credito verso istituti finanziatori. In punto di fatto, per un doveroso senso di chiarezza e trasparenza, bisogna evidenziare che a seguito di dettagliate precisazioni ricevute dai responsabili del **Consorzio ASI di Caserta** e ampiamente confermate in una relazione tecnica redatta da un accreditato tecnico, se si volesse procedere alla vendita solo di parte dei beni del complesso di **S. NICOLA LA STRADA**, trattenendo il solo opificio, si dovrebbero verificare, approvare e realizzare le seguenti condizioni:

- a) dare incarico, ad un tecnico professionista, per il frazionamento catastale e conservatoriale dei beni costituenti il complesso nonché per effettuare il cambio di destinazione, da ufficio a opificio, di almeno un piano della palazzina uffici;
- b) dare incarico, ad un tecnico progettista e ad una ditta di lavori edili, per l'abbattimento della campata centrale del capannone e contestuale ricostruzione di muri divisorii delle restanti due campate. Tutto ciò, beninteso dopo avere chiesto le regolari autorizzazioni agli enti competenti;
- c) ritirare dalla vendita un immobile (**S. MARIA CAPUA VETERE** risulta il più idoneo anche se pure esso molto fatiscente), per destinarvi, dopo i necessari e opportuni lavori di ristrutturazione, risanamento e adeguamento, gli uffici di



**S. NICOLA LA STRADA** e parte delle attività commerciali (compresa la vendita dei carburanti) già svolta presso le agenzie da dismettere. L'operazione risulterebbe antieconomica in quanto i costi necessari alla realizzazione di quanto ipotizzato ai punti a), b) e c) supererebbero l'eventuale ricavo netto del complesso intervento. In conclusione, si ritiene che non si avrebbe alcun beneficio, con l'aggravante della sostanziale perdita di 1/3 di capannone industriale. Ciò significa che partendo da quanto espresso al punto **A) – d)**, si potrebbe rappresentare la seguente situazione: Al suddetto prevedibile valore di vendita, si potrebbero eventualmente aggiungere più o meno Euro 500.000,00 derivanti dalla vendita del complesso di San Nicola la Strada, al netto dell'opificio e di una necessaria area di pertinenza, con una disponibilità totale di **Euro 4.659.222,53**, da aggiungere alla già citata liquidità disponibile di **Euro 5.136.687,00**, per un totale complessivo di **Euro 9.795.909,53**. Sulla scorta degli elementi valutati precedentemente, avremo il seguente quadro riassuntivo:

|                                    |                     |
|------------------------------------|---------------------|
| DISPONIBILITA' TOTALI              | € 9795909,53        |
| CREDITORI IN PREDEDUZIONE          | -€ 754173,00        |
| CREDITORI PRIVILEGIATI             | -€ 2151874,94       |
| <b>RESIDUO IMPORTO DISPONIBILE</b> | <b>€ 6889861,59</b> |

Tale residuo importo di **Euro 6.889.861,59** sarà destinato ai creditori chirografari che saranno pertanto soddisfatti con una percentuale di ripartizione del **21,84%** ( $6.889.861,59 \times 100/31.540.563,00$ ). Si pone in rilievo che l'importo totale messo a disposizione è maggiore del **49,80%** rispetto a quello della precedente proposta di concordato (6.539.006,00) mentre quello a



disposizione dei soli chirografari è maggiore di ben il **61,07%** (4.277.476,00). L'esecuzione del concordato, relativamente ai tempi di pagamento, viene programmata con le seguenti modalità e condizioni:

- a) pagamento integrale e immediato dei crediti in prededuzione;
- b) pagamento integrale dei crediti privilegiati, entro mesi sei a partire dalla data del passaggio in giudicato della sentenza di approvazione del Concordato da parte del Tribunale competente;
- c) pagamento graduale, con cadenza quadrimestrale, dei creditori chirografari entro il termine di ventiquattro mesi a partire dalla data del passaggio in giudicato della sentenza di approvazione del Concordato da parte del Tribunale competente;

### **CONCORDATO E LIQUIDAZIONE**

La presente proposta è favorevole agli interessi dei creditori e salvaguarda i loro diritti, considerato che nell'ipotesi di liquidazione, alternativa a quella del concordato, l'importo da ripartire tra i creditori chirografari risulterebbe, alla fine della procedura, notevolmente inferiore rispetto a quello proposto con il concordato. A conferma di ciò, si produce una perizia tecnico-contabile asseverata da professionista particolarmente qualificato in tale materia.

### ***PARTE III***

#### **IL PROGETTO DI SVILUPPO**

##### **INTRODUZIONE METODOLOGICA**

L'ipotesi di sviluppo aziendale proposto, sia in termini di strategia ed azioni da intraprendere che in termini quantitativi, risponde in primo luogo a criteri di



economicità e di fattibilità tenendo conto della complessità delle condizioni di partenza e della delicatezza dei correttivi da apportare. E' del tutto prevedibile che lo sviluppo del CAP passerà attraverso due fasi, una prima di breve-medio periodo che vede la riorganizzazione delle attuali attività ed una seconda fase nella quale si identificherà la strategia di lungo termine, definendo il ruolo che il CAP potrà avere nell'ambito dello sviluppo agricolo del territorio. Ipotizzare e soprattutto quantificare, numericamente, lo sviluppo del Consorzio nel lungo periodo rischia di far perdere di vista il contesto operativo, facendo per lo più esercizi puramente teorici. Lo sviluppo di lungo periodo è condizionato dalla positiva riuscita della prima fase. Inoltre la definizione, quantificazione e realizzazione della strategia di sviluppo di lungo periodo compete alla futura proprietà e non al Commissario Liquidatore che è invece impegnato per il raggiungimento di un duplice obiettivo:

| IMMOBILI                        | VALORE DI PERIZIA   | VALORE RIDOTTO DEL 25% |
|---------------------------------|---------------------|------------------------|
| GIOIA SANNITICA (AGENZIA)       | € 205848,98         | € 154386,74            |
| GRAZZANISE (AGENZIA)            | € 1238000,00        | € 928500,00            |
| MIGNANO MONTELUONGO (AGENZIA)   | € 542560,85         | € 406920,64            |
| PIEDIMONTE MATESE (AGENZIA)     | € 974592,00         | € 730944,00            |
| S. MARIA CAPUA VETERE (AGENZIA) | € 1600000,00        | € 1200000,00           |
| VITULAZIO (AGENZIA)             | € 984628,20         | € 738471,15            |
| <b>TOTALI</b>                   | <b>€ 5545630,03</b> | <b>€ 4159222,53</b>    |

- riportare in bonis il Consorzio, condizione per qualsiasi tipo di sviluppo futuro, e
- creare le condizioni per uno sviluppo aziendale economicamente e finanziariamente sostenibile nel tempo.



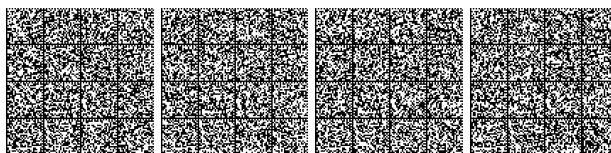
In particolare nell'ambito dello sviluppo del progetto sono stati tenuti in considerazione:

- le risorse finanziarie indispensabili per la realizzazione del progetto nel medio periodo
- la riorganizzazione della presenza del CAP sul territorio, ottimizzando e riducendo il numero di agenzie
- la conseguente indicazione degli immobili di proprietà del CAP non giudicati strategici e quindi cedibili e perciò a disposizione dei creditori nell'ambito dell'ipotesi di concordato
- l'indicazione quindi degli immobili strategici per la futura sostenibilità economica dell'impresa ed a disposizione per rappresentare le dovute garanzie per il ricorso al credito bancario, necessario sia come credito di funzionamento che per investimenti.

Il progetto di sviluppo prevede pertanto la riorganizzazione delle attività attualmente realizzate, dove l'organizzazione interna ed esterna è in equilibrio con gli obiettivi prefigurati in termini di fatturato e di redditività per la sostenibilità complessiva del progetto, individuando le risorse umane necessarie, quantitativamente e qualitativamente, e la più corretta distribuzione dei punti vendita sul territorio ai fini di consentire una maggiore economicità sia del consorzio che dei rappresentanti. Al fine di definire il futuro assetto organizzativo sono stati svolti diversi incontri con i responsabili della struttura e con i capi settore tendenti all'ottimizzazione delle potenzialità del Consorzio.

#### **LE ATTIVITA'**

Il progetto di sviluppo aziendale prevede il mantenimento delle due attività principali:



- produzione e commercializzazione di alimenti zootecnici
- commercializzazione di mezzi tecnici utili all'agricoltura

La produzione e commercializzazione di mangimi è e rimane una componente molto importante dell'attività del CAP, tanto da rappresentare nell'anno 2008 il 94% dell'intero comparto zootecnico che con la commercializzazione di polpe, sali minerali e integratori, latte in polvere e pet food. ha rappresentato il 50% dell'intero business del Consorzio, realizzando un fatturato complessivo di euro 12.170.716.= pari a q.li 500.000 di mangimi prodotti. Il mangimificio del Consorzio Agrario di Caserta è una moderna fabbrica che produce alimenti equilibrati per tutte le specie zootecniche ed in particolare per le bufale. Ha una potenzialità di 150 q.li/h di mangimi pellettati fioccati ed in farine, raggiungendo uno standard di qualità elevato in cui tutti i processi di lavorazione sono asserviti da un processore che gestisce l'intera filiera, un moderno software cura in continuo la procedura di tracciabilità e rintracciabilità delle materie prime in entrata e dei prodotti finiti in uscita, il sistema in autocontrollo per la corretta prassi garantisce in ogni fase di lavorazione i requisiti imposti dalla normativa HACCP. Le attività svolte oggi dal CAP, che rappresentano il "core business", sono di seguito elencate e sono strategiche per l'attività futura del CAP:

#### **(a) Mezzi Tecnici**

##### **Fertilizzanti minerali NPK "banalizzati"**

- specialità - misti organici - per fertirrigazione

##### **Fitofarmaci**

- anticrittogamici - insetticidi - diserbanti - adesivanti, concimi foliari

##### **Sementi**

- mais - cereali - foraggere - leguminose - da orto - tuberi da seme - da prato

##### **Materie Plastiche**

- film - teloni e reti - filati



**(b) Zootecnia****Mangimi semplici**

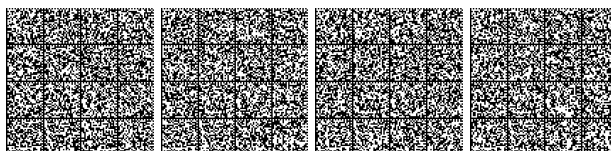
- composti, complementari e completi > farine > pellets - schiacciati e fioccati

**Polpe****Sali minerali e integratori****Latte in polvere****Pet Food****(c) Carburanti e Lubrificanti****Gasolio****Benzina****Lubrificanti****(d) Meccanizzazione Agricola****Per la semina, raccolta, lavorazione terreno, ecc.****Per irrigazione****Altro (ricambi)****(e) Commercializzazione Prodotti Agricoli**

L'attività di commercializzazione di prodotti agricoli è altamente strategica per il Consorzio Agrario anche in funzione di una moderna ed attualissima concezione commerciale dei prodotti agricoli. Il mercato si orienta sempre di più verso prodotti tracciati e con filiera corta e che si esalta nella italianità delle nostre produzioni che tenderanno ad aumentare il valore delle produzioni assicurando agli agricoltori un'economia sostenibile. Il Consorzio Agrario sarà attore della filiera con le strutture esistenti per lo stoccaggio di cereali, l'essiccatoio ed il mangimificio

**(f) Distribuzione produzioni a marchio**

Sarà istituito un nuovo settore che promuoverà la vendita, attraverso la creazione di moderni centri, di prodotti a marchio Cap tipici, con filiera corta e tracciata



che comporterà un valore aggiunto di qualità e genuinità. L'organizzazione sarà articolata attraverso la creazione di punti di vendita diretta, anche utilizzando lo strumento del franchising, in centri altamente urbanizzati e dove non è ipotizzabile proseguire nell'attività strategica del Cap. Particolare attenzione va riservata al comparto meccanizzazione che a differenza del recente passato, dovrà rappresentare un punto di forza del nuovo assetto del Cap, in quanto una agricoltura moderna non potrà prescindere dal supporto della tecnologia innovativa dei moderni mezzi agricoli e delle relative attrezzature a complemento, riportando in seno all'organizzazione quei marchi prestigiosi che sempre hanno contraddistinto le organizzazioni dei Consorzi Agrari.

## **LE ORGANIZZAZIONI INTERNA ED ESTERNA**

### L'Organizzazione Interna

La struttura organizzativa interna del CAP per funzioni e numero di addetti è in relazione alla specificità delle attività svolte ed ai volumi trattati. In considerazione delle attività svolte è stato previsto personale diretto e personale indiretto, specificando che il personale diretto è impiegato per la produzione dei mangimi, mentre il personale indiretto rappresenta l'insieme degli addetti necessari per lo svolgimento dell'attività commerciale inclusa la vendita dei prodotti zootecnici, l'amministrazione e tutte le altre attività aziendali. L'organizzazione interna proposta non tiene quindi in considerazione la situazione attuale rappresentando l'obiettivo da raggiungere nel più breve tempo possibile. Dal punto di vista operativo ciò non significa sostituire interamente l'attuale personale ma certamente operare una selezione in base alle capacità e motivazione dei singoli ed in relazione alle funzioni ritenute necessarie tenendo conto, fra l'altro, che un apporto di nuova linfa produrrà





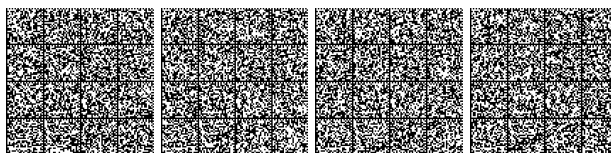
benefici significativi. La futura organizzazione nell'anno a regime 2011 prevede quale personale indiretto un totale di 27 unità per le seguenti funzioni:

- 1 direttore generale
- 1 direttore commerciale
- 1 direttore amministrativo, finanziario e di controllo
- 9 funzionari
- 15 impiegati

I tecnici agricoli, un agronomo, un alimentarista ed un veterinario, rappresentano l'unità di assistenza tecnica e divulgazione; la loro attività dovrà essere di supporto alle agenzie ed al tempo stesso svolgere un ruolo commerciale per lo sviluppo della rete "grandi clienti". Si prevedono nove capi settore, funzionari, uno per ciascuno dei settori merceologici, mentre gli impiegati sono in numero di quindici unità a supporto dei capi settori sia per la fase amministrativa che tecnica. La funzione ispettiva e di controllo di gestione delle agenzie sarà svolta da una risorsa in forza al servizio amministrativo; collocato nel settore clienti e contenzioso, egli avrà un ruolo di assistenza ai rappresentanti ed al tempo stesso di monitoraggio raccordandosi anche con il responsabile commerciale. Le anzidette risorse umane potranno esprimere al meglio le proprie potenzialità se dovutamente formate per le funzioni e attività di competenza e per una visione d'insieme, acquisendo coscienza di essere parte di un sistema.

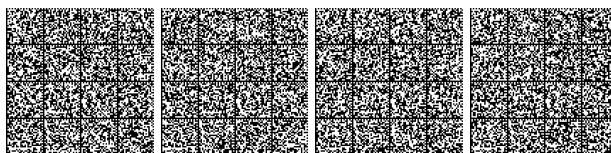
#### L'Organizzazione Esterna

L'organizzazione sul territorio è rappresentata dalle agenzie con e senza deposito, dislocate in ambito provinciale. Per rispondere alle mutate condizioni del mercato ed alle esigenze economiche della rete distributiva del CAP, si è



ipotizzato una sensibile riduzione del numero delle stesse. Questo in considerazione anche del fatto che attualmente, in alcuni casi, la presenza dell'agenzia non risponde a criteri di copertura del territorio, di efficienza, di redditività, di fatturato e quindi di competitività. In considerazione anche di quanto già esperito in altri consorzi agrari già tornati *in bonis* e applicando rigidi criteri improntati ad economicità di gestione, il numero delle agenzie potrebbe essere ridotto ad un terzo. Il progetto di sviluppo aziendale ipotizza un'ulteriore riduzione delle stesse (originariamente 25) dalle attuali 19 a 11. Si presuppone pertanto la chiusura di 8 agenzie, per la definizione delle quali sono stati presi in esame i seguenti criteri:

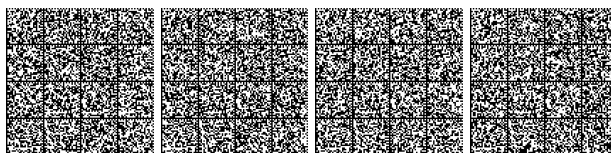
- a) Margine di contribuzione lordo cronicamente negativo e per importi consistenti (Mondragone, S.Marcellino, S.Marco Evangelista).
- b) Un fatturato negli ultimi anni al di sotto della soglia economica minima per potersi sostenere come impresa, presupponendo quindi che l'agente svolga anche altre attività che sostengono il proprio reddito (Castel Volturno, Carinola, Alife, Orta di Atella, Arienzo).
- c) Scarso interesse e motivazione dell'agente a partecipare e contribuire fattivamente al piano di rilancio (Alife, Canello Arnone, Vitulazio, Gioia Sannitica, S.Maria C.V., Alvignano).
- d) Agenti che hanno fortemente ridotto il proprio interesse per la commercializzazione dei mezzi tecnici concentrando il proprio interesse su altri settori. (Francolise, Teano)
- e) Eccessiva vicinanza fisica con altre agenzie maggiormente efficienti o di proprietà oppure ubicate in aree che si sono urbanizzate (Canello Arnone, Alife, Gioia Sannitica, Piedimonte Matese, Carinola, Francolise, San



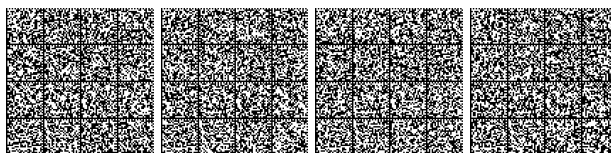
Marcellino). Si sottolinea, comunque, che l'eventuale interruzione del rapporto di agenzia dovrà avvenire nel rispetto delle norme contrattuali in essere e, per quanto possibile, gestita nel pieno rispetto dei rapporti che fino ad oggi hanno caratterizzato le relazioni sede-agenzie. Potranno essere messe in atto una serie di azioni, come la collaborazione del rappresentante uscente, l'intervento del personale della sede e dei tecnici, l'impegno dei rappresentanti vicini per la salvaguardia del fatturato. Le restanti agenzie dovranno attivarsi per il rilancio dell'attività e ad esse dovrà essere richiesto il rispetto delle disposizioni impartite dal Consorzio nonché assoluta e totale fedeltà. Il contratto di agenzia dovrà essere rivisto ed adeguato alle recenti disposizioni in materia. Peraltro, l'operazione di riassetto territoriale è anche finalizzata ad un contenimento dei costi. Infatti, come conseguenza, si otterrebbe un notevole risparmio in termini di canoni di locazione, nonché di rendere disponibili alcuni immobili da destinare alla cessione per il reperimento di capitali validi sia per il concordato che per il futuro del Consorzio. Non sono state ipotizzate modifiche sostanziali per quanto riguarda i compensi provvisori se non per eventualmente uniformare il metodo di calcolo eliminando, ad esempio, il doppio parametro (peso e valore) per lo stesso prodotto. Si ritiene invece opportuno introdurre meccanismi incentivanti in funzione dei risultati conseguiti e non solo in termini di fatturato ma piuttosto in termini di marginalità apportata, così come potrà essere opportuno prevedere penali per inadempienze.

#### **L'ATTIVITA' COMMERCIALE**

La politica commerciale dovrà essere orientata alla commercializzazione di tutta la gamma dei prodotti trattati, privilegiando, quando compatibile con l'assistenza tecnica alle aziende agricole, i prodotti a maggiore marginalità.



L'area commerciale dovrà definire, gestire e coordinare le attività di marketing strategico ed operativo ed impostare un rapporto di reciproca trasparenza con le agenzie, in modo che queste assicurino il supporto alla funzione commerciale con la massima ricettività e tempestività. Si ha sicuramente un ritorno positivo da proposte commerciali di pacchetti di prodotti che coprono il fabbisogno di una data coltura; in tal modo si realizzano vendite a diversa marginalità e non si rischia quindi di essere fornitori di prodotti poveri a scapito di altri con maggiore redditività, sui quali la concorrenza è maggiormente presente. Il progetto di sviluppo ipotizzato prevede nell'anno base 2011, per l'area commerciale, l'ampliamento del mix di prodotti trattati. Stimando in termini prudenziali le potenzialità espresse, ne consegue, per effetto del ritorno all'attività ordinaria, un aumentato potere negoziale nei confronti dei fornitori, a tutto vantaggio della marginalità aziendale. Dal punto di vista commerciale la vendita dovrà essere accompagnata da una vera e propria attività di servizio, fondamentale per la commercializzazione dei prodotti. E' quindi della massima importanza dar corso ad un processo partecipativo che veda coinvolti, nel rispetto delle singole funzioni, l'area commerciale con i rappresentanti ed i tecnici. Dovrà essere predisposta la lista "grandi clienti", cioè dei clienti che per importanza dei volumi trattati ovvero per altre ragioni strategiche, preferiscono avere un rapporto diretto con la sede, oppure semplicemente perché sono patrimonio della sede stessa. I rappresentanti ne devono essere a conoscenza e debbono essere sollecitati a non prendere iniziative personali nei confronti di tali clienti. Il listino dovrà essere uno strumento dinamico, facilmente adattabile alle diverse zone della provincia, se necessario, e le



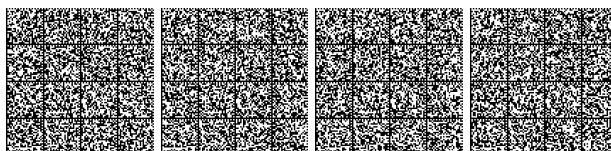
deroghe limitate a pochi casi. Gli agenti saranno tenuti al rispetto dei prezzi di listino.

#### **L'ATTIVITA' PRODUTTIVA**

L'attività produttiva rappresenta una unità di business autonoma e come tale deve essere considerata dalla direzione commerciale nei piani futuri di sviluppo e dalla direzione amministrativa per quanto attiene il controllo di gestione. Il progetto di sviluppo prevede di produrre nell'anno base a regime 630.000 q.li di mangimi per un valore di 13.700.000 Euro, escludendo i commercializzati (polpe, sali, latte in polvere, pet food), con un trend di crescita nei tre anni successivi del 20%, raggiungendo i 750.000 q.li nel 2013. E' stato mantenuto lo stesso mix registrato nel 2008, mentre i prezzi di vendita ed i costi di acquisto sono gli stessi del 2008 aumentati del 5% per l'anno base.

#### **L'ATTIVITA' AMMINISTRATIVA**

L'attività amministrativa è forse quella che ha la maggiore necessità di aggiornamenti dal punto di vista professionale. Una funzione di amministrazione si completa con quella di finanza e controllo di gestione, al fine di monitorare l'andamento della gestione complessiva e di quella produttiva in particolare. In ambito CAP esiste già un buon sistema informatico, potenzialmente in grado, se ben utilizzato, di monitorare gli andamenti economici con tempestività. Occorre però utilizzarlo al meglio ed aggiungere quelle personalizzazioni derivanti dall'organizzazione delle attività per centri di costo, necessari per un vero e proprio controllo di gestione. Le dotazioni hardware disponibili sembrano essere adeguate, mentre è migliorabile quindi la parte software. L'organizzazione delle informazioni, il



trattamento dei dati contabili ed extra contabili sono fondamentali per una corretta amministrazione ed un efficace controllo di gestione; per questo è necessario disporre di programmi adeguati e addestrare adeguatamente il personale al migliore funzionamento. La direzione generale dovrà farsene carico direttamente e il raggiungimento degli obiettivi sarà possibile solo attraverso programmi specifici di formazione.

Il Commissario Liquidatore  
Dott. Giovanni Battaglia

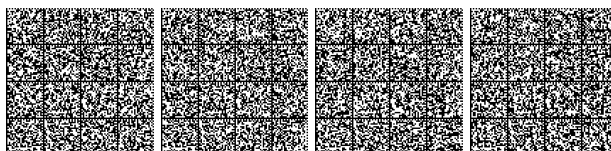
**CONSORZIO AGRARIO PROVINCIALE DI CASERTA  
PERIZIA ASSEVERATA GIURATA**

Oggetto: Parere sulla proposta di Concordato predisposta dal Consorzio Agrario Provinciale di Caserta in Liquidazione Coatta Amministrativa con sede in San Nicola la Strada (CE) – Via Provinciale Appia

Io sottoscritto Prof. Dott. Mario Casaretta, nato a Napoli il 09/05/1945, revisore contabile, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili della circoscrizione del Tribunale di Napoli al n. 543/462, con studio in Napoli alla via Gb. Ruoppolo n. 121, ho ricevuto incarico dal Consorzio Agrario Provinciale di Caserta, nella persona del Commissario Liquidatore dott. Giovanni BATTAGLIA, di redigere un parere sulla convenienza della proposta di Concordato rispetto alla prosecuzione della Liquidazione. In esecuzione di detto incarico,

**PREMESSO**

- che con D.M. del 24/6/1993, è stata dichiarata la messa in Liquidazione Coatta Amministrativa del CAP/CE;
- che lo Stato Passivo del Consorzio è stato depositato in data 21 settembre 1993;
- che in data 21 dicembre 1995 si è reso necessario depositare un nuovo Stato Passivo, sostitutivo del primo;
- che la Proposta di Concordato predisposta dal Consorzio prevede le seguenti modalità e condizioni:
  - a) pagamento integrale e immediato dei crediti in prededuzione;
  - b) pagamento integrale dei crediti privilegiati, entro mesi sei a partire dalla data del passaggio in giudicato della sentenza di approvazione del Concordato da parte del Tribunale competente;
  - c) pagamento graduale, con cadenza quadrimestrale, nella percentuale del 21,84, dei creditori chirografari entro il termine di ventiquattro mesi a partire dalla data del passaggio in giudicato della sentenza di approvazione del Concordato da parte del Tribunale competente;



- che il totale delle risorse che il Consorzio di Caserta mette a disposizione del ceto creditorio ammonta a complessivi Euro 9.795.909,53 a fronte di un passivo di Euro 34.446.610,94;
- che il Consorzio mette a disposizione tutto il patrimonio consortile e la garanzia del concordato è da ritenersi individuata sostanzialmente nei medesimi beni immobili che costituiscono il patrimonio sociale, nella quasi totalità oggetto di alienazione,

### DICHIARO

di avere preso visione della Proposta di Concordato in argomento nonché, come documento contabile, della relazione semestrale del Commissario Liquidatore al 30 giugno 2008. Considerate come punto di partenza tutte le valutazioni fatte dal Consorzio nella Proposta di Concordato, in particolare quelle relative alla inesigibilità dei crediti pregressi, rilevo che qualora si volesse proseguire nella procedura liquidatoria e dunque nell'ipotesi di cessazione di ogni attività, l'importo delle risorse da ripartire tra i creditori, alla conclusione della liquidazione, sarebbe certamente inferiore a quello previsto nella proposta di concordato. Infatti, in genere, per motivi anche procedurali, le liquidazioni si protraggono per moltissimi anni con oneri particolarmente gravosi nonché con i grossi limiti del limitatissimo accesso al credito commerciale e dell'impossibilità di accedere al credito ordinario bancario. Lo stato di l.c.a. del Consorzio, che si protrae da ben 16 anni, ne costituisce la controprova. In pratica, fissato con ottimistica previsione in cinque anni l'ulteriore termine per concludere la liquidazione, si può prevedere un maggiore onere per le voci di costo di seguito dettagliate:

**- personale dipendente:**

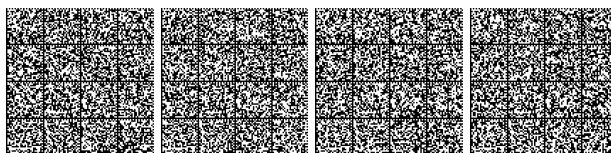
per gli attuali 26 dipendenti, si potrebbe prevedere il licenziamento (messa in mobilità) di n. 8 unità entro il 2010, n. 8 unità entro il 2012 e delle restanti 10 unità entro il 2014. Il costo complessivo prevedibile ammonterebbe a circa Euro 7.300.000,00;

**- agenti:**

per gli attuali 19 agenti, in relazione alla progressiva dismissione delle agenzie (disdetta delle locazioni o vendita degli immobili) si potrebbe prevedere lo scioglimento del rapporto per 3 unità nel 2009, 4 nel 2010, 3 nel 2011, 4 nel 2012 e 5 nel 2014. Il costo complessivo prevedibile ammonterebbe a circa Euro 1.800.000,00;

**- imposte su plusvalenze da vendita immobili:**

rispetto ai residui valori di bilancio, la vendita degli immobili ai valori previsti genererebbe una plusvalenza di oltre Euro 2.680.000,00 con una tassazione prevista di Euro 878.000,00;



**- spese generali:**

calcolando un abbattimento progressivo del 10%, anno/anno, rispetto a quelle sostenute nel 2008, il prevedibile costo complessivo ammonterebbe a oltre Euro 3.000.000,00;

**- imprevisti:**

calcolando un 5% sui maggiori costi ipotizzati, si avrebbe un importo di circa Euro 632.000,00;

**- ulteriori spese per Commissario Liquidatore e Comitato di Sorveglianza:**

prudenzialmente, nell'arco del periodo di riferimento, è ipotizzabile un ulteriore impegno finanziario di Euro 230.000,00.

Peraltro, dall'**Attivo Patrimoniale** del bilancio riclassificato, potrebbero essere incassati i seguenti importi:

**- crediti di funzionamento:**

gli attuali Euro 3.270.000,00 andrebbero prudenzialmente svalutati di almeno il 30%, con un incasso prevedibile di Euro 2.289.000,00;

**- crediti in contenzioso:**

gli attuali Euro 1.087.000,00, già di dubbia esigibilità e considerate le inevitabili spese legali, andrebbero prudenzialmente svalutati di almeno l'80%, con un incasso prevedibile di Euro 217.000,00;

**- merci:**

considerando l'inevitabile deperimento delle stesse, le attuali rimanenze di Euro 3.000.000,00, andrebbero prudenzialmente svalutate di almeno il 40%, con un incasso prevedibile di Euro 1.800.000,00;

**- beni:**

rispetto al residuo valore di bilancio di Euro 81.000,00 e trattandosi di beni obsoleti, guasti o malfunzionanti, è ipotizzabile un realizzo nell'ordine di circa il 10%, pari a Euro 8.000,00;

**- disponibilità liquide (cassa – banche):** Euro 1.291.000,00.

Viceversa, del **Passivo Patrimoniale** del bilancio riclassificato, bisognerebbe tenere conto delle seguenti voci, salvo imprevisti:

**- debiti v/ fornitori e altri:** Euro 6.065.000,00

**- debiti v/ erario:** Euro 77.000,00

**- debiti v/ istituti previdenziali:** Euro 110.000,00.





Riepilogando, si configurerebbe la seguente previsione di ulteriori uscite e entrate di carattere finanziario:

### USCITE

|  |                        |
|--|------------------------|
| PERSONALE DIPENDENTE (Stipendi, TFR, ecc.)                             | € 7.300.000,00         |
| AGENTI (Provvigioni, ISC, FIRR)  | € 1.800.000            |
| IMPOSTE SU PLUSVALENZE DA VENDITA IMMOBILI                             | € 878.000,00           |
| SPESE GENERALI   | € 3.000.000,00         |
| IMPREVISTI   | € 632.000,00           |
| ULTERIORI SPESE PER COMMISSARIO LIQUIDATORE E COMITATO DI SORVEGLIANZA | € 230.000,00           |
| DEBITI V/ FORNITORI  | € 6.065.000,00         |
| DEBITI V/ERARIO  | € 77.000,00            |
| DEBITI V/ ISTITUTI PREVIDENZIALI                                       | € 110.000,00           |
| <b>TOTALE</b>  | <b>€ 20.092.000,00</b> |

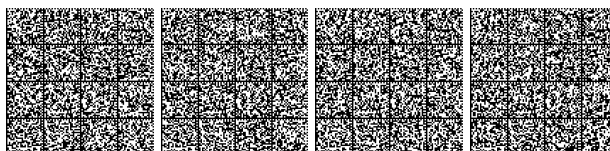
### ENTRATE

|   |                       |
|---|-----------------------|
| CREDITI DI FUNZIONAMENTO                | € 2.289.000,00        |
| CREDITI IN CONTENZIOSO                  | € 217.000,00          |
| MERCI                                   | € 1.800.000,00        |
| BENI                                    | € 8.000,00            |
| DISPONIBILITA' LIQUIDE (CASSA E BANCHE) | € 1.291.000,00        |
| <b>TOTALE</b>                           | <b>€ 5.605.000,00</b> |

Da quanto sopra, si rileva un ulteriore **disavanzo di Euro 14.487.000,00**.

**Tanto premesso,**

ritengo che la proposta di concordato sia conveniente: essa consente infatti un soddisfacimento dei creditori e soprattutto tempi di realizzo verosimilmente migliori di quelli conseguibili nell'ambito della procedura liquidatoria, considerate in particolare le spese per la liquidazione dei beni, nonché l'alea e i tempi connessi all'esperimento delle eventuali aste giudiziarie. A modesto parere dello scrivente, vi è inoltre da aggiungere che la proposta di concordato rispetta anche i principi fissati dalla Corte di Cassazione, sia in ordine al "*contemperamento dell'interesse pubblico e di quello privato*" (vedi anche sentenza della Corte Costituzionale n. 159/1975), sia quando afferma che "*è necessario pertanto che le prospettive di soddisfazione dei crediti, offerte dal*



*concordato con la conservazione dell'impresa in bonis siano almeno equivalenti a quelle che sarebbero offerte dalla sua liquidazione, nonostante le diverse preferenze manifestate dai creditori"* (sentenze n. 21829 del 17/10/2007 e n. 7263 del 18/3/2008 Sez. I Civ.).

Napoli, 25/05/2009

Prof. Dott. Mario Casaretta

**IL COMMISSARIO LIQUIDATORE DEL CONSORZIO AGRARIO PROVINCIALE DI CASERTA IN L.C.A.**, a norma dell'art.214 comma 2 l.f., comunica ai creditori e a quanti interessati che la suddetta proposta di concordato è già stata depositata, in data 21/07/2009, presso il Tribunale Civile di Santa Maria Capua Vetere (Caserta), sez. fallimentare, concordato preventivo. Il Commissario Liquidatore rende altresì noto che, a norma dell'art. 214 comma 3 l.f., i creditori e gli altri interessati possono presentare alla Cancelleria fallimentare del citato Tribunale, eventuali opposizioni nel termine perentorio di trenta giorni decorrenti dalla comunicazione fatta ai creditori ovvero dall'esecuzione delle formalità pubblicitarie effettuate ai sensi dell'art. 126 e del comma 2 dell'art. 214 l.f. .

Il Commissario Liquidatore  
Dott. Giovanni Battaglia

