

Commissione Attività Produttive della Camera dei Deputati

Audizione 30 maggio 2017

Aggiornamento situazione Aferpi Piombino

Piombino, 29 maggio 2016

INDICE

1 - Le cause dell'insolvenza di Lucchini	pag. 2
1.1 - La struttura produttiva non competitiva	pag. 2
1.2 - La situazione congiunturale e il quadro di mercato	pag. 4
1.3 - Le scelte imprenditoriali non tempestive	pag. 5
2 - La cessione del complesso aziendale Piombino	pag. 8
2. 1 - Premessa	pag. 8
2. 2 - La procedura di vendita	pag. 8
2. 3 - Lo sviluppo dell'attività di vendita successiva alla presentazione dell'offerta da parte di JSW	pag. 9
2. 4 - L'offerta CEVITAL	pag. 11
2. 5 - L'istanza del 4 novembre 2014 e il decreto del MISE del 7/11/2014	pag. 13
2. 6 - Le offerte del 18 novembre 2014	pag. 13
2. 7 - Il confronto tra l'offerta JWS e Cevital	pag. 14
2. 8 - Il prezzo offerto dai due potenziali acquirenti	pag. 16
2. 9 - Congruità del prezzo Cevital	pag. 17
2.10 - Valutazione degli offerenti riguardo alle caratteristiche industriali, alla solidità finanziaria, all'affidabilità, all'occupazione, al piano industriale	pag. 17
2.11 - Dal contratto preliminare a quello definitivo	pag. 21
2.12 - Percorso che ha portato alla sottoscrizione del contratto definitivo di cessione	pag. 22
2.13 - Le operazioni del 30 giugno 2015	pag. 23
3 - L'attività di monitoraggio ex art.63 D.Lgs. 347/2003	pag. 24
3.1 - Premessa	pag. 24
3.2 - Evoluzione del contesto di riferimento	pag. 24
3.3 - Il monitoraggio dalla Quinta Relazione sull'esecuzione del Programma alla Prima Relazione Aferpi	pag. 25
3.4 - La situazione di AFERPI nel primo anno di gestione	pag. 27
3.5 - Dalla Seconda alla Sesta Relazione Aferpi	pag. 27

1 - Le cause dell'insolvenza di Lucchini

Le cause che hanno portato alla situazione di insolvenza sono state così individuate:

1. *la struttura produttiva non competitiva*
2. *la situazione congiunturale*
3. *le scelte societarie non tempestive*

Di seguito si riporta l'analisi relativa allo stabilimento di Piombino che costituisce la struttura industriale prevalente di Lucchini.

1.1 La struttura produttiva non competitiva

Lo sbilancio tra capacità produttiva acciaio e prodotti finiti

L'assetto produttivo di Piombino, in termini di impianti/mercati, ha origini lontane nel tempo. Lo stabilimento era stato strutturato attorno al prodotto "rotaie" con fabbricazione dell'acciaio da ciclo integrale (cokeria-altoforno-acciaieria). Con i successivi rifacimenti dell'altoforno, la tecnologia impose dimensioni sempre maggiori per recuperare la competitività sui costi. L'aumento delle dimensioni comportò da una parte l'installazione di nuovi laminatoi nel settore dei lunghi¹ e dall'altra una sempre maggiore rigidità rispetto ai volumi produttivi. L'ultimo rifacimento dell'altoforno nel 1999 aumentò la capacità da 1,6 milioni di ton di ghisa a 2,3 milioni di ton e corrispondentemente salì la produzione di acciaio a 2,4 milioni di ton di semiprodotto (blumi e billette).

La potenzialità massima dei laminatoi di Piombino e Lecco era allora di circa 1,6 milioni di ton, quindi Lucchini doveva vendere oltre 700 mila ton di semiprodotto in un mercato assai volatile vista la presenza di diversi produttori a basso costo. Per limitare e diversificare in parte il rischio venne installata nel 2000 una colata continua bramme (semiprodotto per la produzione di laminati piani), che facilitò la vendita dell'eccedenza produttiva anche se, quello delle bramme, era pur sempre un mercato di *commodities e quindi con estrema volatilità dei prezzi*. Per la crisi iniziata a fine 2008, i consumi globali di acciaio si ridussero fortemente esclusa la Cina). Questo per Lucchini significò la progressiva riduzione, fino all'annullamento, della possibilità di vendere i propri semiprodotto.

La produzione dell'altoforno fu quindi, ridotta con drammatiche ripercussioni sui costi.

Il mercato di riferimento di Lucchini: prodotti di qualità e speciali

Il mercato dell'alta qualità è un mercato di nicchia, tanto che gli ordini dei prodotti più sofisticati (e come tali a margini più elevati) acquisibili da Piombino non superavano le 800 mila ton. Gli altri prodotti della gamma di Lucchini (600 mila ton.) erano invece producibili anche da forno elettrico a costi generalmente più bassi di quelli del ciclo integrale.

I prodotti lunghi sono, infatti, per la gran parte fabbricati con acciaio prodotto da forno elettrico, che utilizza rottame quale materia prima, con un vantaggio storico di costo (ad eccezione di 3/4 anni nell'ultimo ventennio) sul ciclo integrale, che parte dai minerali. Occorre dire che le due filiere possono produrre i medesimi tipi di acciaio, ma a costi diversi, le produzioni da forno elettrico risultano più convenienti per gli acciai di livello qualitativo più basso, mentre per qualità più elevate (a basso contenuto di rame) le produzioni da ciclo integrale sono più competitive.

In definitiva il *core business* di Lucchini era costituito da circa 800 mila ton. di laminati, contro una capacità produttiva di 2,4 milioni di ton di acciaio.

La rigidità del ciclo integrale a confronto con il forno elettrico

Le due tecnologie di processo per la produzione dell'acciaio, ciclo integrale e ciclo elettrico, reagiscono in modo diverso al variare dei volumi di produzione. Il ciclo integrale risente in maniera drammatica

¹ Piombino faceva parte della siderurgia di Stato e fu dedicato ai prodotti lunghi mentre Taranto era dedicato ai prodotti piani. Lo stabilimento di Lecco fu acquistato nel 1990 proprio per aumentare la capacità di laminazione.

dell'abbassamento dei volumi: non può tecnicamente ridurli al di sotto del 60% della capacità massima del suo impianto principale, l'altoforno, e deve mantenere livelli costanti di produzione pena il rischio di fermata dello stesso. I minori volumi determinano costi unitari più elevati, stante la rilevante massa di costi fissi connessi con la struttura industriale del ciclo integrale. Il forno elettrico ha una maggiore flessibilità di gestione e comunque costi fissi molto più contenuti.

La coesistenza dei due cicli produttivi nella stessa azienda rappresenta una possibile soluzione a questo problema consentendo l'allocazione di ordini di produzione prioritariamente a saturazione del ciclo integrale e poi a quello del forno elettrico.

Lucchini, come Gruppo, ha avuto nel suo percorso la dimensione in discorso; la figura che segue rappresenta la dislocazione dei suoi impianti produttivi nel 2002 in cui coesisteva la presenza dei due cicli di produzione acciaio: ciclo integrale in Piombino, 2,4 milioni di ton (Trieste non produceva più acciaio) ed elettrico in propri impianti in Italia 0,5 milioni di ton e nella controllata Ascometal 1,2 milioni di ton e 0,6 in Polonia.



La cessione di parte dei propri impianti in Italia e, soprattutto quella, da ultimo, della controllata francese Ascometal ha fatto perdere a Lucchini il vantaggio del bilanciamento tra forno elettrico e altoforno oltre che generare una perdita di competitività commerciale, considerata l'integrazione e la complementarietà della gamma e della clientela tra le due società. Questo, di fatto, ha messo fine all'impostazione strategica che aveva portato il Gruppo Lucchini ad una dimensione rilevante nel mercato internazionale dell'acciaio con tecnologia produttiva dell'acciaio diversificata (forno elettrico e altoforno), completezza di gamma per i prodotti lunghi in acciaio speciale e in particolare nel ferroviario (ruote e rotaie).

Le carenze impiantistiche del ciclo integrale di Piombino

Il sistema produttivo di Piombino non rappresentava un ciclo produttivo integrale strutturato in maniera completa ed adeguata, con conseguenti inefficienze e impatti negativi sulla marginalità.

I limiti del suo assetto erano rappresentati da:

- struttura portuale non adeguata;
- capacità produttiva della cokeria non sufficienti a coprire il proprio fabbisogno di coke;
- dimensione dei parchi carbonili insufficienti per gestire un'ampia gamma di carboni, minerali e pellets

- assenza di impianti fondamentali quale p.e. il Sinter Plant, impianto che consente anche il recupero di materie prime dallo “sfrido” del ciclo produttivo. L’altoforno veniva alimentato da pellets di ferro, prodotto costoso e con limitate fonti di approvvigionamento.

Dal confronto dei costi con produttori da ciclo integrale, Piombino risultava non competitiva, in quanto il gap strutturale nelle componenti del *processo generava inefficienze stimate tra i 50 e 115 Euro/ton.*

1.2 - La situazione congiunturale e il quadro di mercato

La crisi finanziaria iniziata nell’ottobre 2008 si è abbattuta con violenza sui mercati di sbocco delle produzioni siderurgiche con immediati riflessi sulla domanda mondiale di acciaio del 2009.

La ripresa degli anni successivi è stata rapida e la produzione è continuata a crescere, anche se con ritmi più contenuti. Tale andamento è però la somma di situazioni diverse ed in particolare dell’ascesa continua dei volumi in Cina e nei paesi emergenti e di una forte recessione in Europa.

Inoltre, l’installazione crescente di capacità produttiva nei paesi emergenti, che beneficiano di minori costi di lavoro, energia e tutela ambientale, ha creato consistenti modifiche nella distribuzione della domanda e dell’offerta mondiale di acciaio ed ha generato crescenti tensioni sui prezzi delle materie prime. Lo spostamento in tali paesi di attività industriale, sia per la “conquista di nuovi mercati” che per la delocalizzazione verso aree a minor costo, ha ulteriormente indebolito la domanda di acciaio nel mercato europeo.

Il mercato dell’Unione Europea ha invece perso volumi e, dopo il rimbalzo del 2010 fino alla metà del 2011, ha nuovamente iniziato a contrarsi.

Il mercato italiano ha saputo reagire meglio alle difficoltà del 2009, recuperando alla fine del 2011 parte dei volumi ante crisi. Tuttavia nel 2012 la tendenza si è invertita, con una nuova contrazione delle produzioni fino al 2015.

Questo andamento ha differenze molto significative tra i “prodotti laminati piani” (coils, lamiere ecc.) e i “prodotti laminati lunghi” (barre, vergella, rotaie, travi ecc.). Infatti, mentre i primi hanno recuperato i volumi ante crisi e nel 2012 hanno sostanzialmente mantenuto i prezzi, il mercato dei prodotti lunghi, in cui è collocata Lucchini, non solo non ha recuperato i volumi ante crisi anzi dal quarto trimestre 2011 li ha visti ulteriormente contrarsi.

Nel 2012 la produzione di acciaio da forno elettrico è diminuita del 4,8% rispetto all’anno precedente,,a fronte di tale contrazione delle produzioni da forno elettrico, Lucchini (Piombino) ha registrato una riduzione del 25% rispetto al 2011 (e del 45% rispetto al 2008).

La prevalenza in Italia della produzione da forno elettrico, la cui dinamica di costo è legata ai prezzi di rottame e energia, fa sì che il prezzo dell’acciaio, e quindi anche dei prodotti finiti tra cui i “laminati lunghi” sia legato all’andamento dei prezzi del rottame.

In tale contesto le produzioni da altoforno, la cui dinamica di costo è guidata dai prezzi dei minerali di ferro e del carbone, perdono competitività in presenza di flessioni del prezzo del rottame che non siano accompagnate da corrispondenti flessioni dei pezzi delle proprie materie prime e/o in situazioni di utilizzo ridotto della capacità produttiva per mancanza di domanda.

La crisi della domanda infatti ha fatto emergere in tutta la sua evidenza la non competitività di Piombino, infatti:

- le debolezze strutturali del ciclo integrale di Piombino nascoste dalla eccezionale congiuntura del 2004/2008 sono divenute evidenti con la successiva diminuzione dei prezzi di vendita;
- la diminuzione dei volumi, tenuto conto degli elevati costi fissi del ciclo integrale, e della rigidità ad adeguarsi alla domanda, genera costi più elevati rispetto al forno elettrico;
- le differenze di trend tra il costo delle materie prime per il ciclo integrale rispetto al rottame producono ulteriori effetti negativi.

La contemporanea pressione di tutti questi elementi di criticità portarono allo stato d’insolvenza dell’azienda già dal 2009.

1.3 - Le scelte imprenditoriali non tempestive

Il ritardo nei rimedi alle diseconomie strutturali di Piombino

Nel 2000 il Gruppo Lucchini, dopo aver investito nell'acquisizione di partecipazioni ed avendo raggiunto una dimensione geografica e di prodotti di assoluto rilievo in Europa, avviò uno studio per ricercare un assetto per Piombino che consentisse di garantire i volumi di produzione di 2,4 milioni di ton di acciaio e di trasformarli in prodotti finiti, tenuto conto che, come visto, meno di un milione di ton erano profittevoli anche in momenti di bassa congiuntura. La soluzione dell'impegno del surplus di 1,4 milioni di ton e fu individuata nella costruzione di un Mini-mill per produzione di *coils* e, quindi, nello spostamento di parte della produzione nel mercato dei laminati piani. La crisi del 2002 rese impossibile l'avvio del progetto.

L'ingresso di Severstal dilazionò i tempi della decisione di ristrutturare profondamente lo stabilimento di Piombino, tenuto conto anche della positiva congiuntura che nascondeva i perduranti aspetti di criticità esposti in precedenza.

Solo nel 2007/2008 Lucchini lanciò per gli stabilimenti italiani un programma di investimenti da realizzarsi in sei anni per un valore complessivo di € 1.079 milioni. Gli obiettivi chiave del piano erano:

- aumento della capacità produttiva per ottenere 3 milioni di ton/anno di acciaio grezzo, con una decisiva diminuzione dei costi unitari di produzione;
- installazione di un Mini-mill per produrre massimo 1,5 milioni di ton/anno di *coils* a caldo laminati, per acquisire un mercato a più alto valore aggiunto azzerando di fatto la vendita dei semiproducti;
- adeguamento dei servizi ausiliari per garantire le nuove capacità complessive e contenere i costi della logistica;
- investimenti ecologici di grande rilievo.

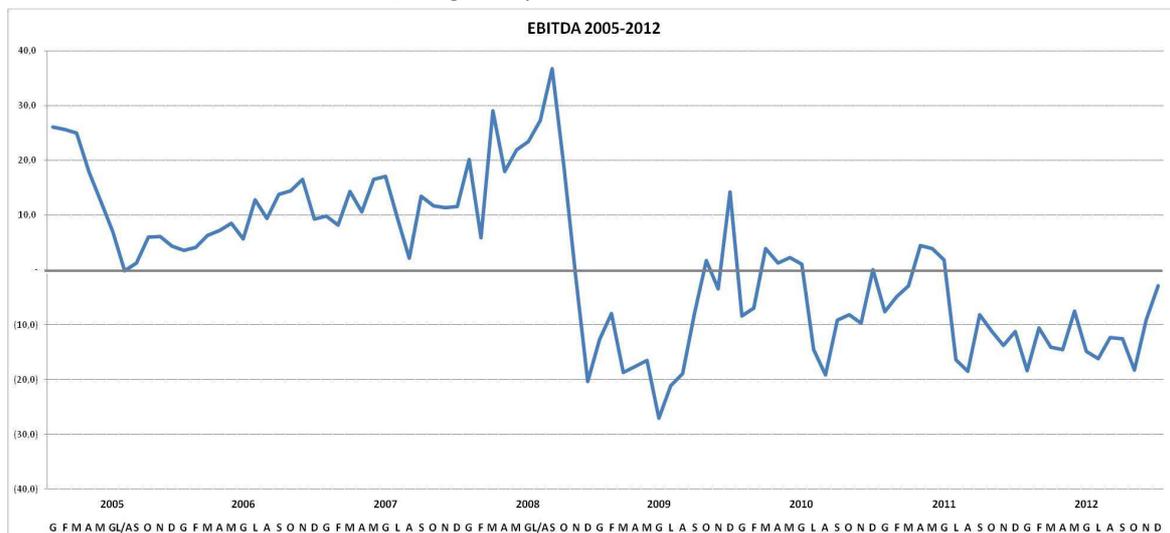
La decisione era però *tardiva*, in quanto proprio nel momento in cui Lucchini aveva ottenuto dalle banche il *funding* necessario per gli investimenti, la società fu colpita dagli effetti della crisi dei mercati.

Da quel momento l'Azienda ha praticamente investito soltanto nella manutenzione ordinaria e straordinaria, rinunciando ad ogni progetto strategico, impiegando le risorse finanziarie disponibili (pari a circa 450 milioni di Euro) a finanziare le perdite piuttosto che intervenire rapidamente sull'assetto industriale.

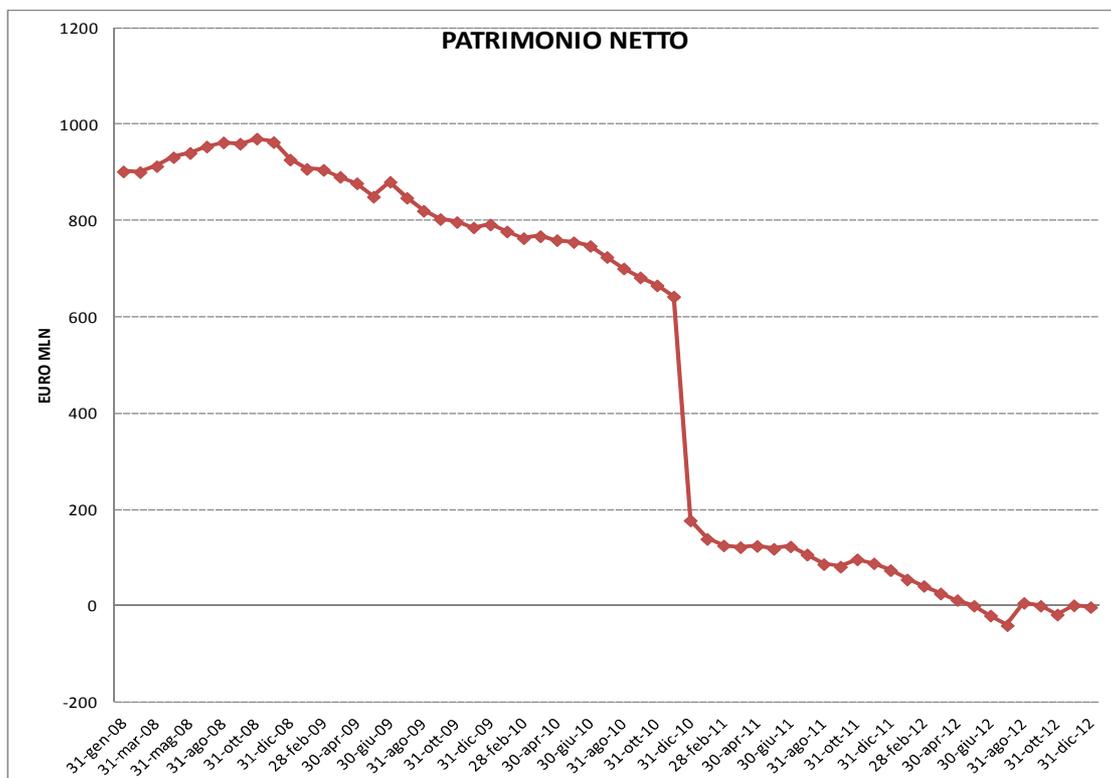
Il ritardo nella dichiarazione di insolvenza

Si riporta di seguito una sintesi delle conclusioni cui il CS è pervenuto in merito alle cause del ritardo nella dichiarazione dell'insolvenza

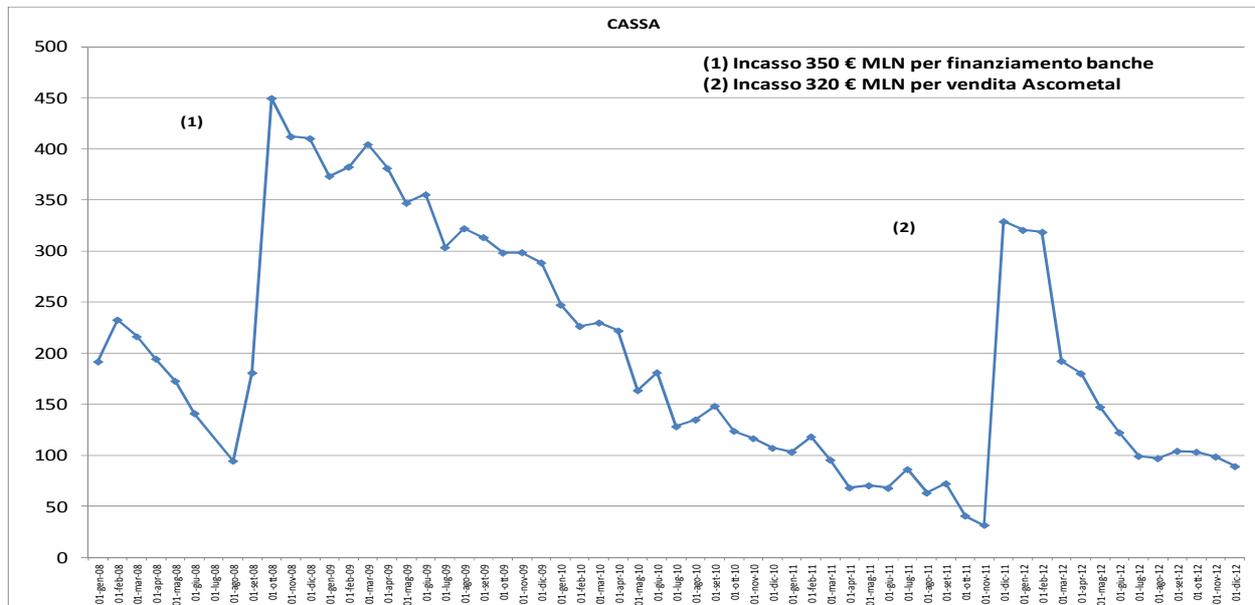
Dopo l'inizio della crisi nell'ottobre 2008, Lucchini ha registrato risultati costantemente negativi, senza che i consuntivi dei singoli mesi potessero indurre prospettive di ripresa, come risulta dal grafico sottostante dell'andamento dell'EBITDA mensile (Margine Operativo Lordo):



Tali perdite e la svalutazione delle immobilizzazioni tecniche per 445 milioni di Euro appostate nel bilancio 2010 hanno inciso sul patrimonio netto della Società che dal valore al 31.12.2008 di circa 927 milioni di Euro, è risultato completamente azzerato per perdite al 21.12.2012 all'atto dell'ammissione alla procedura di AS. Si rileva che la svalutazione delle immobilizzazioni fu contenuta per non azzerare il capitale sociale già a far data dal bilancio 2010 il che avrebbe comportato l'anticipo della richiesta di Amministrazione Straordinaria.



L'apparente stabilità nella seconda parte del 2012 (comunque attorno allo zero) è dovuta all'emissione da parte di Lucchini dei già descritti Strumenti Finanziari Partecipativi sottoscritti dalle banche finanziatrici. L'aspetto più rilevante ai fini della consapevolezza di amministratori, azionisti e banche circa la situazione irrimediabile della Società è l'andamento della cassa disponibile e del suo rapido deterioramento che risulta evidente nel seguente grafico.



Le risorse finanziarie derivanti dal finanziamento delle banche di 350 milioni di Euro ottenuto nel 2008, alla fine del 2011 erano state consumate impiegandole principalmente per il rimborso di debiti finanziari e commerciali e per sostenere la deficitaria gestione e non per gli investimenti necessari alla ristrutturazione industriale dell'azienda. Nuova liquidità per 351 milioni di Euro è entrata con la cessione di Ascometal.

Considerato che nell'ottobre 2008 Lucchini aveva una disponibilità di cassa di 450 milioni di Euro, che si sono aggiunti i 350 milioni di Euro delle dismissioni (Ascometal e altre minori), i circa 200 milioni di Euro recuperati con il destoccaggio del circolante e tenuto conto che al momento della ammissione all'AS residuavano 80 milioni di Euro di liquidità, si può evincere che, in definitiva, in quattro anni sono stati bruciati circa 900 milioni di Euro ad un ritmo di 18 milioni di Euro al mese!

Nel CdA dell'8.10.2010 si cita per la prima volta la procedura di amministrazione straordinaria, ma nulla venne deciso. Nel 2011 fu invece deliberato di accedere alla procedura concorsuale ex art 182 bis LF²

² Si riportano di seguito le posizioni e gli interessi dei diversi protagonisti nell'ambito della crisi 2009/2012

L'azionista Severstal

A fine 2009, decideva di vendere la propria partecipazione in Lucchini. Nel CdA del 3.2.2010 risultava che:

- la principale motivazione della dismissione "consiste nel fatto che i risultati negativi di Lucchini S.p.A. ed il suo indebitamento peggiorano i *ratios* finanziari del bilancio consolidato di Severstal";
- "il margine fortemente negativo di Lucchini ... impedisce di effettuare senza *un consistente contributo dei soci* gli investimenti già deliberati dal CdA nel 2008 e 2009 e che sono *indispensabili e improrogabili* ai fini di un recupero di redditività nel medio-lungo periodo. Tali risorse potranno pervenire alla società in caso di cessione della partecipazione a terzi che si faranno ragionevolmente carico della *necessaria ricapitalizzazione*".

Da quel momento Severstal fa capire che non garantirà più il supporto finanziario a Lucchini nonostante le pressanti richieste di banche e management, anzi cercherà di rientrare dei propri crediti.

Severstal si opponeva all'amministrazione straordinaria (Lucchini era società sottoposta a coordinamento e controllo di Severstal) e nel CdA del 22 novembre 2010 viene dichiarato: "tenuto conto che gli azionisti avrebbero l'intenzione di chiedere la prededuzione del loro finanziamento, in tal caso si dovrebbe ricorrere alla procedura prevista dall'art 182 bis L.F.". Severstal manterrà la posizione di direzione e coordinamento di Lucchini ex art. 2497 c.c. fino al maggio 2012.

Le banche finanziatrici

Nel corso del 2009 sono state informate delle violazioni di Lucchini ai limiti imposti nei contratti di finanziamento e concedono il *waiver* (cioè il permesso di non rispettare gli impegni contrattuali). D'altro canto *tutti* finanziamenti erogati (725 milioni di Euro!) sono senza alcun tipo di garanzia o privilegio, e, come sottolinea un consulente(PWC) "Nell'ambito di tale scenario (amministrazione straordinaria) noi ci aspettiamo che il tasso di recupero per le banche sia estremamente limitato e, in ogni caso alla fine di una lunga e complessa procedura". E' comprensibile che le banche cerchino di coinvolgere l'azionista e, nel momento in cui risulta chiaro il suo disimpegno, cerchino di recuperare i loro crediti. Da metà 2011 si ha la certezza di vendere il pezzo pregiato di Lucchini, e cioè la società francese Ascometal, per un importo che avrebbe consentito un congruo rimborso del debito finanziario nell'ambito di una procedura ex art. 182 bis L.F., che "avrebbe costituito il contenitore per l'operazione".

2 - La cessione di Piombino

2.1 - Premessa

Lucchini SpA e, in particolare, lo stabilimento di Piombino furono messi in vendita sui mercati nazionale ed internazionale, dall'azionista Severstal nel gennaio 2010, decisione confermata nel corso del Consiglio di Amministrazione del 3.2.2010, in cui Severstal comunicò di aver dato mandato a *vendere all'advisor Deutsche Bank. La ricerca non ebbe successo*. Il fondo americano Apollo si dichiarò interessato all'acquisto della sola consociata francese Ascometal.

A seguito dell'accordo interbancario del 21.12.2011, Lucchini conferì mandato alla banca di affari Rothschild, in data 5.1.2012, per ricercare un partner strategico con particolare riferimento allo stabilimento di Piombino; l'advisor presentò il dossier Lucchini a 46 società siderurgiche e 22 investitori finanziari, che in diversi momenti del 2012 declinarono l'invito a proseguire i contatti (ad esclusione di Klesh, che rinunciò per ultima nel dicembre 2012); nel verbale del CdA di Lucchini SpA del 17.12.2012, si "prese atto che, al momento, non sussistono possibilità di cessione delle attività del gruppo Lucchini". *La ricerca non ebbe successo*

Lo scrivente Commissario nei mesi di gennaio-marzo 2013 contattò i principali operatori siderurgici nazionali e alcuni gruppi industriali esteri presenti sul mercato dei prodotti Lucchini, avendo così modo di constatare la mancanza di interesse per l'intero complesso industriale di Lucchini e la disponibilità a valutare solo parti di esso; al fine di meglio definire i perimetri delle attività potenzialmente cedibili si avviò un sondaggio di mercato prima della predisposizione del Programma, tramite una pubblicazione sulla stampa specializzata nazionale ed internazionale autorizzata dal MISE in data 9.5.2013; la prima verifica sul mercato consentì di individuare le quattro aree di interesse del mercato, tra cui Piombino/Lecco senza l'area a caldo, con o senza prospettiva della sostituzione dell'altoforno con un forno elettrico.

2.2 - La procedura di vendita

Con decreto del 6.11.2013 fu approvato il Programma del Commissario e con decreto del 20.12.2013 fu approvata la pubblicazione su giornali nazionali ed internazionali di una richiesta di manifestazione di interesse, avvenuta tra il 21.12.2013 (quotidiani nazionali) e il 10.1.2014 (quotidiani internazionali); fu posto come termine il 20.2.2014, successivamente prorogato al 10.3.2014, per tener conto della sottoscrizione del Protocollo di Intesa ⁽³⁾ relativo ad interventi per la riqualificazione e la riconversione del polo industriale di Piombino (Accordo di Programma).

Per tutti o parte dei complessi aziendali Piombino e Lecco arrivarono 10 Manifestazioni di Interesse di natura industriale, così distribuite:

- 1 per Piombino/ Lecco, con il mantenimento in esercizio di cokeria, altoforno e acciaieria (tunisina SMC);
- 1 solo per Piombino, con il mantenimento in esercizio di cokeria, altoforno e acciaieria (Siderpiombino, società italiana di modeste dimensioni con partner straniero formalmente non identificato);
- 1 per la riconversione in acciaieria elettrica (gruppo Beltrame);
- 4 per i laminatoi, delle quali 2 ipotizzano di realizzare un forno elettrico (tre straniere ed una italiana);
- 3 per il ramo d'azienda cokeria (2 straniere ed una italiana).

Furono abilitati a proseguire 9 proponenti; Siderpiombino non sottoscrisse l'impegno di riservatezza ed il disciplinare di gara e pertanto non proseguì; le altre società italiane che avevano dichiarato il loro interesse (laminatoi e laminatoi + forno elettrico) si ritirarono dalla gara; in data 10.3.2014 furono aperte le buste, consegnate presso il notaio Morelli di Piombino, delle offerte non vincolanti per il complesso aziendale di Piombino/Lecco; furono presentate 9 offerte non vincolanti, come segue:

⁽³⁾ Il Protocollo di Intesa è stato firmato il 16.1.2014 tra il Ministero dello Sviluppo Economico, il Ministero dell'Ambiente e della tutela del territorio e del mare, il Ministero delle Infrastrutture, la Regione Toscana, la Provincia di Livorno, il Comune di Piombino e l'Autorità portuale di Piombino.

- 5 relative al ramo Piombino/Lecco (tutte straniere), di cui una sola per il complesso compresa l'area a caldo (sempre SMC Tunisina); le altre relative alla sola laminazione con possibilità (ma non impegno) a sviluppi industriali futuri;
- 2 relative alla cokeria (una italiana e una straniera);
- 2 relative al solo laminatoio di Lecco (una italiana e una straniera).

Di queste nove proposte, solo una presentò tutta la documentazione richiesta dal bando di gara (JSW); le altre dimostrarono carenze sia formali che sostanziali (finanziarie); è stata quindi richiesta l'integrazione della documentazione concedendo il termine del 19.3.2014 per l'invio della stessa; due offerte non vincolanti per Piombino/Lecco non integrarono la documentazione e furono escluse dalla procedura di vendita.

Tra le offerte non vincolanti, il Commissario ha approfondito quella della società algerina SMC, che dichiarava l'intenzione di mantenere in esercizio tutto lo stabilimento di Piombino, trovando ampio e ricercato consenso presso la stampa, le organizzazioni sindacali e la popolazione locale; tuttavia, il Commissario, riscontrando la inaffidabilità dell'interlocutore, anche alla luce di alcune informazioni negative raccolte su siti internazionali, provvide a escludere dalla gara la SMC, presentando esposto per "turbativa d'asta" al Tribunale di Livorno.

Al termine di tale vicenda, rimasero in gara tre potenziali acquirenti: JSW, JSP e Arcelor Mittal (che si era aggiunta nel frattempo, giusta autorizzazione del Ministero con decreto del 13.6.2013), ai quali fu dato il termine del 14.7.2014 per presentare offerte vincolanti in busta chiusa presso il notaio Morelli di Piombino; tra questi, la sola JSW presentò un'offerta *vincolante* per il ramo di laminazione Piombino di Lucchini, per il ramo aziendale di Lucchini Servizi, per Vertek Piombino e per le azioni GSI, escludendo il laminatoio di Lecco e Vertek/Condove; l'offerta fu considerata non ricevibile per una serie di precondizioni, tali da minare la richiesta qualità di offerta "vincolante".

2.3 - Lo sviluppo dell'attività di vendita successiva alla presentazione dell'offerta da parte di JSW

Con decreto del 23.7.2014 il MISE, prese atto:

- del contenuto dell'offerta vincolante presentata da JSW Steel Limited ("JSW") il 14.7.2014 (l' "Offerta di Luglio") per l'acquisto (i) del ramo di azienda laminazione (il "Ramo Laminatoi Piombino"), (ii) del ramo di azienda "Vertek Piombino", (iii) del ramo di azienda dedicato alle attività di manutenzione condotto da Lucchini Servizi (il "Ramo Lucchini Servizi"), (iv) della partecipazione detenuta da Lucchini in GSI Lucchini S.p.A. (pari al 69,27% del capitale sociale di quest'ultima) (le "Azioni GSI Lucchini") e (v) dell'immobile in cui GSI Lucchini S.p.A. svolge la sua attività (l' "Immobile GSI Lucchini"), e
- del fatto che l'offerta di cui sopra era *"considerevolmente al di sotto dei valori risultanti dalle perizie"* e *"non rispondeva [al pari delle altre offerte ricevute dal Commissario Straordinario per le Azioni GSI Lucchini, per l'Immobile GSI Lucchini o per gli altri complessi aziendali in vendita] in modo puntuale ai requisiti di forma e sostanza richiesti dai relativi disciplinari di gara"*,

autorizzò lo scrivente Commissario Straordinario a:

- (i) *"avviare una trattativa con JSW - unico offerente - per il Ramo Laminatoi Piombino, compreso il Ramo Vertek Piombino ed il Ramo Lucchini Servizi, al fine di ottenere un'offerta definitiva in linea con la procedura di gara e migliorativa di quella presentata"*;
- (ii) *"avviare una trattativa con gli offerenti JSW, Steel Mont [Trading Limited], Acciaierie Venete [S.p.A.] ⁽⁴⁾ per le Azioni (69,27% del capitale GSI Lucchini) al fine di ottenere una offerta definitiva in linea con la procedura di gara e migliorativa di quelle presentate, anche con riferimento all'immobile di proprietà di Lucchini"*.

⁽⁴⁾Steel Mont Trading Limited e Acciaierie Venete S.p.A. sono soggetti che hanno offerto solo per GSI, e non coinvolti nel presente procedimento a causa dell'inscindibilità dell'offerta di Cevaltal per il Complesso di Piombino e delle azioni di GSI, che rende la loro offerta valutabile solo in via subordinata in caso di mancato perfezionamento della cessione a Cevaltal.

Quanto sopra facendo *“espressa riserva di pubblicazione dei contenuti delle eventuali offerte definitive, al fine di sollecitare la presentazione di offerte migliorative (...), previo parere del Comitato di Sorveglianza ed autorizzazione dell’Organo di Vigilanza”*;

Conformemente a quanto indicato nel decreto di cui sopra, fu avviata una complessa negoziazione con JSW che ha, tra l’altro, portato lo scrivente Commissario Straordinario ad incontrare Mr. Sajjan Jindal a Mumbai nel corso del mese di agosto 2014 e a Milano ad inizio di settembre; con lettera in data 5.9.2014 JSW è stata invitata a presentare alla Procedura di Amministrazione Straordinaria di Lucchini e Lucchini Servizi, presso lo studio del Notaio David Morelli di Piombino, una Nuova Offerta (migliorativa della precedente) entro e non oltre le ore 18.00 del 12.9.2014.

La nuova offerta di JSW del 10.9.2014 ha avuto ad oggetto:

- (i) un’area (e i relativi macchinari e impianti) più ristretta rispetto a quella oggetto dell’Offerta di Luglio (il **“Nuovo Ramo Laminatoi Piombino”**);
- (ii) il Ramo Vertek Piombino; e
- (iii) il Ramo Lucchini Servizi.

JSW non ha invece presentato una Nuova Offerta per le Azioni GSI Lucchini e per l’Immobile GSI Lucchini;

In estrema sintesi la nuova offerta di JSW (da finalizzare anche per il tramite di una Newco) prevedeva:

- (i) il pagamento di un corrispettivo pari a 8 milioni di Euro, per i tre rami d’azienda come sopra individuati oltre al corrispettivo per l’acquisto delle giacenze in magazzino del il Nuovo Ramo Laminatoi Piombino (blumi, billette, prodotti in corso di lavorazione e prodotti finiti esistenti alla data della stipula del contratto definitivo di cessione) da calcolarsi secondo il *“prezziario”* da indicarsi nel contratto preliminare; il pagamento del suddetto importo di 8 milioni di Euro era previsto:
 - (1) quanto all’importo di 5 milioni di Euro alla data della stipula del contratto definitivo di cessione; e
 - (2) quanto al restante importo di 3 milioni di Euro in tre rate di pari importo scadenti, rispettivamente, dopo dodici, ventiquattro e trentasei mesi (le *“Rate”*), assistito da una garanzia corporate a prima domanda di JSW;
- (ii) il trasferimento alle dipendenze della Newco di 700 lavoratori, accompagnato dall’ *“obbligo di fare il possibile con la massima diligenza (best effort) per aumentare il numero dei Dipendenti da Trasferire da 700 a 750”* entro un anno dalla data della stipula del contratto definitivo di cessione;
- (iii) la concessione a JSW/Newco di un diritto di opzione per l’acquisto delle aree parcheggio, degli uffici e dei locali adibiti a foresteria esclusi dal perimetro del Nuovo Ramo Laminatoi Piombino esercitabile entro la data del 6.11.2017 al prezzo di 10 milioni di Euro da pagarsi il 6.11.2021;
- (iv) la concessione a JSW/Newco di un diritto di *“first refusal”* per l’acquisto a valori di perizia di una serie di macchinari relativi alle attività della cokeria, dell’altoforno, dell’acciaieria e alle attività logistico-portuali;
- (v) la Procedura avrebbe dovuto farsi carico, come nella prima offerta: 1) degli interventi di messa in sicurezza per l’immediata fruizione dell’area su cui insistono i rami di azienda di cui sopra, previsti dall’art. 6.1, tabella 1, lett. A) e B) dell’Accordo di Programma, recante la *“Disciplina degli interventi per la riqualificazione e la riconversione del complesso industriale di Piombino”*, stipulato il 24.4.2014 (l’ *“Accordo di Programma Piombino”*); 2) di eventuali ulteriori passività ambientali relative a tali rami e 3) di tutti i costi di implementazione delle prescrizioni dell’autorizzazione integrata ambientale rilasciata a favore di Lucchini il 18.4.2013 (l’ *“AIA Piombino”*) applicabili ai rami medesimi.

Il piano industriale 2015-2019 allegato alla Nuova Offerta di JSW, conteneva una serie di novità rispetto al piano allegato all’Offerta di Luglio, prevedendo tra l’altro, (i) una produzione a regime di circa 800.000 ton; (ii) l’effettuazione di investimenti pari a 10 milioni di Euro per ciascuno dei primi tre anni di piano e 3 milioni di Euro per ciascuno dei restanti due anni e (iii) l’installazione di un forno elettrico condizionata alla costruzione di un impianto per la preriduzione del minerale di ferro (ottenendo il cd *“preridotto”*) a sua volta subordinata alla disponibilità di gas naturale a prezzi inferiori a quelli di mercato tali da rendere *“competitivo”* il costo del preridotto.

Per quanto riguarda il costo del personale, il suddetto piano industriale prevedeva:

- una riduzione del 10% del costo del personale, mediante l'eliminazione di tutti gli accordi integrativi, (risultato raggiungibile solo con la ratifica in sede di accordo sindacale ex art. 47 L. 29.12.1990, n. 428);
- una riduzione del 50% dell'onere contributivo a carico dell'azienda con una riduzione della relativa aliquota dal 31% al 15,5%, risultato che richiedeva evidentemente un intervento legislativo non disponibile per la Procedura;

Tali previsioni sono state riflesse anche nel testo di contratto preliminare allegato alla Nuova Offerta di JSW che ha subordinato, tra l'altro, la stipula del contratto definitivo di cessione al *"raggiungimento di una significativa riduzione del costo medio dei dipendenti secondo quanto previsto dal Business Plan allegato"* e alla *"stipula dell'Accordo Sindacale finalizzato ad ottimizzare i costi operativi e di lavoro del Promissario Acquirente"*;

Lo scrivente Commissario, il 23.9.2014, nelle more della definizione del contenuto dell'offerta di JSW, all'epoca unico interlocutore potenziale acquirente, avviò, con il supporto del management Lucchini, un lavoro organizzativo con i referenti di JSW, al fine di iniziare le attività propedeutiche all'eventuale acquisizione di Piombino, con particolare riguardo alla produzione e fornitura dei semilavorati, necessari a garantire la continuità operativa, semilavorati il cui tempo minimo di consegna dall'India era stato stimato in 4 mesi dal momento dell'ordine.

Il Commissario ritenne che, nonostante i miglioramenti ottenuti, la Nuova Offerta di JSW fosse ancora insoddisfacente, in quanto:

- a) il prezzo netto della cessione risultava negativo: a fronte del corrispettivo di 8 milioni di Euro e del prezzo dell'opzione per gli immobili di 10 milioni di Euro rimanevano a carico della Procedura oneri per i lavori di messa in sicurezza delle aree cedute per almeno 22 milioni di Euro;
- b) la riduzione degli oneri sociali non era facoltà disponibile per l'Amministrazione Straordinaria;
- c) il numero del personale non teneva conto delle staff e quindi era sottostimato.

Lo scrivente Commissario informò il Comitato di Sorveglianza in data 13.10.2014, e richiese, il 16.10.2014 a JSW una migliore definizione dell'offerta, affinché divenisse accoglibile, con particolare riguardo a:

- (i) l'impegno alla costruzione dell'acciaiera elettrica, al fine di renderlo incondizionato;
- (ii) il prezzo, da incrementare alla luce degli oneri per gli interventi ambientali richiesti alla procedura;
- (iii) il numero dei dipendenti da trasferire alla Newco, da aumentare già dal primo anno;
- (iv) l'eliminazione della condizione sospensiva relativa all'ottenimento di una riduzione del costo del personale tramite sgravio del 50% degli oneri sociali.

Con lettera del 20.10.2014 JSW:

- 1) migliorava il prezzo, portandolo da 8 a 10 milioni di Euro, indicandone il pagamento quanto a 5 milioni di Euro alla data della stipula del contratto di cessione definitivo e per i restanti 5 milioni di Euro in cinque rate annuali posticipate dalla data della stipula del contratto di cessione definitivo;
- 2) incrementava il numero di occupati iniziali da 700 a 750; ma confermava:
- 3) l'impegno sul forno elettrico solo subordinato all'impianto per la produzione del preridotto a condizione di ottenere il gas ad un costo competitivo e
- 4) la riduzione dei costi del personale, come condizione preliminare.

2.4 - L'offerta CEVITAL

In data 8.9.2014 il gruppo algerino Cevital SpA ("Cevital") presentò una manifestazione di interesse (non sollecitata) per l'acquisto dello stabilimento di Piombino, con sviluppo della attività siderurgica e di attività agroindustriali per diversificare la struttura produttiva di Piombino; richiese alcuni dati sulla gestione e di effettuare una visita agli impianti; Cevital ha quindi effettuato la visita, ricevendo alcune informazioni generali.

Il 16.10.2014, Cevital comunicò la propria intenzione di presentare una [non sollecitata] offerta vincolante per l'acquisizione di tutto il sito industriale di Piombino;

In data 18.10.2014 Cevital ha recapitato al notaio Morelli di Piombino l'offerta vincolante per l'acquisto dei complessi aziendali di Piombino di Lucchini e per l'acquisto delle azioni di GSI Lucchini;

In particolare, Cevital ha previsto:

- (i) l'acquisto di cokeria, altoforno, acciaieria degli impianti di laminazione e di tutti gli impianti e macchinari relativi a tutti i servizi, anche portuali e logistici;
- (ii) l'acquisto di tutti i terreni e fabbricati di proprietà di Lucchini;
- (iii) di rilevare tutte le aree in concessione demaniale o marittima;
- (iv) di rilevare tutti i contratti di lavoro subordinato per operai, impiegati e quadri, di Lucchini e di Lucchini Servizi;
- (v) l'acquisto del 69,27% di azioni GSI Lucchini di proprietà di Lucchini;
- (vi) l'offerta di un prezzo "*simbolico*" di 1 (uno) Euro;
- (vii) l'assunzione di un impegno alla realizzazione di lavori di bonifica per 25 milioni di Euro, oltre agli investimenti "*per l'adeguamento tecnologico degli impianti ripresi*";
- (viii) la presentazione di una garanzia bancaria di 1 milione di Euro;
- (ix) un piano industriale come di seguito dettagliato;
- (x) l'assunzione degli impegni al mantenimento dell'attività e dei livelli occupazionali per un biennio, ai sensi di legge;
- (xi) la riserva di costituire e nominare una Newco per l'operazione interamente controllata da Cevital;
- (xii) la presa d'atto degli impegni a carico del proprietario incolpevole previsti dall'Accordo di Programma del 24.4.2014;

Nel piano industriale, Cevital ha previsto:

- 1) di realizzare sinergie con Lucchini, partendo dal centro industriale di Piombino, il quale produrrà acciaio che *sarà in gran parte commercializzato* in Algeria;
- 2) di acquistare dal mercato i semilavorati (billette e blumi) necessari per la laminazione, fino all'entrata in esercizio dell'acciaieria elettrica;
- 3) di realizzare investimenti per 120 milioni di Euro (parte tecnologica), per la costruzione di una acciaieria elettrica dal 2015, della capacità di un milione di tonnellate di acciaio annue e di una seconda acciaieria elettrica dal 2016;
- 4) lo smontaggio di cokeria e altoforno e la pulizia delle aree per il successivo riutilizzo;
- 5) di creare un importante polo agro-alimentare con l'installazione di un'unità di triturazione di semi oleosi ed altre unità, sempre nel campo agro-alimentare, con investimenti per 200 milioni di Euro;
- 6) di fare un uso ottimale del porto, trasferendo a Piombino parte del transito delle merci trattate da Cevital, su una piattaforma logistica Algeria - Europa, con investimenti per 30 milioni di Euro;

Il Commissario, alla luce dell'offerta ricevuta, ha precisato all'offerente che:

- il perimetro in vendita non comprendeva le aree con i cumuli di rifiuti per le quali Cevital aveva indicato nella sua offerta la realizzazione di lavori di bonifica per 25 milioni di Euro in quanto mai presi in carico dall'Amministrazione straordinaria e richiedeva la rettifica del perimetro dell'offerta e l'assunzione incondizionata al rispetto di quanto previsto a carico del proprietario incolpevole dall'Accordo di Programma;
- la cessione delle giacenze di semiprodotto e prodotti finiti, nella consistenza risultante alla data della cessione, sarebbe dovuta avvenire ad un prezzo medio concordato;
- il prezzo offerto, simbolicamente pari ad un Euro, non era in linea con le valutazioni degli esperti, quindi da incrementare;
- l'approvvigionamento di semiprodotto per l'attività di laminazione di Piombino rappresentava un punto cruciale per la garanzia di continuità dell'attività, soprattutto nella prima fase dopo la cessione, per cui ha richiesto che si svolgessero appositi incontri con i referenti di Cevital responsabili di tale gestione, al fine di verificare la capacità di realizzare quanto indicato nell'offerta;
- il piano industriale presentato da Cevital richiedeva un approfondimento il mediante un confronto con il management di Lucchini per averne una migliore rappresentazione e comprensione.

Il Commissario ha pertanto richiesto a Cevital di inviare in tempi brevissimi una nuova offerta.

Cevital in data 23.10.2014 ha comunicato la variazione della prima offerta recependo, tra l'altro:

- (i) l'esclusione delle aree cumuli in quanto non disponibili dall'amministrazione straordinaria;
- (ii) l'impegno alla realizzazione delle attività previste dall'Accordo di Programma a carico del proprietario incolpevole e di quelle relative all'attuazione/implementazione delle prescrizioni AIA;
- (iii) l'indicazione dei prezzi di acquisto dei semiprodotto;

In data 24.10.2014, Cevital ha rettificato con apposita comunicazione il prezzo dell'offerta incrementandolo a 10 milioni di Euro, prevedendone il pagamento a 12 mesi dalla data della cessione e a condizione dell'ottenimento di utili nel primo esercizio di gestione, o in caso contrario, con il pagamento in due rate di 5 milioni di Euro, una a 12 mesi e l'altra a 24 mesi dalla data di cessione;

Cevital ha organizzato per parte sua, come richiesto da Lucchini, l'incontro con il management Lucchini, dei suoi consulenti e responsabili sul piano industriale, sui progetti di investimento per la parte siderurgica e sull'approvvigionamento dei semilavorati per la laminazione;

2.5 - L'istanza del 4 novembre 2014 e il decreto del MISE del 7 novembre 2014

Il Commissario, ricevuta l'offerta di Cevital, ha ritenuto necessario unificare il processo formale di cessione per le due trattative generatesi, una (JSW) ai sensi della procedura come sopra descritta, e l'altra non sollecitata apertasi ai sensi dell'art.13.4 del Programma mettendo in competizione le due offerte in relazione ai differenti punti di forza e di debolezza e dando adeguata informativa al mercato.

In data 4.11.2014, il Commissario ha pertanto presentato istanza al MISE per essere autorizzato a - contattare JSW e Cevital per chiedere alcuni ultimi chiarimenti e inviare la richiesta di un miglioramento delle offerte;

- effettuare, contestualmente, un'informativa al mercato, pubblicando, su due giornali a diffusione nazionale e su due giornali a diffusione internazionale, la notizia che:

- (i) avrebbe ricevuto dai due potenziali acquirenti, le offerte vincolanti definitive per l'acquisto di tutti o parte dei complessi aziendali condotti da Lucchini e Lucchini Servizi presso il sito di Piombino e una volta analizzate e comparate alla luce dei criteri indicati nel *"Disciplinare della procedura di vendita di tutti o parte dei complessi aziendali condotti da Lucchini S.p.A. in A.S. e da Lucchini Servizi S.r.l. in A.S."*;
- (ii) avrebbe sottoposto al MISE la propria proposta di aggiudicazione chiedendo di essere autorizzato a sottoscrivere con il miglior offerente il contratto preliminare di cessione.

In data 11.11.2014 il Commissario, essendo stato autorizzato dal MISE in data 7.11.2014, inviò a JSW e a Cevital, tenendo conto delle indicazioni ricevute dal Ministero, le comunicazioni, richiedendo di presentare in plico chiuso, entro e non oltre le ore 18.00 (ora italiana) del 18 novembre 2014, la migliore e definitiva offerta per l'acquisto di tutti o parte dei complessi aziendali condotti da Lucchini e Lucchini Servizi presso lo stabilimento di Piombino e (a Cevital) delle Azioni GSI Lucchini.

In data 12.11.2014 lo scrivente Commissario ha fatto pubblicare su Il Sole 24 Ore e Milano Finanza, Financial Time e Wall Street Journal (in data 13.11.2014) il comunicato sopra detto.

Nei giorni successivi all'invio delle comunicazioni, lo scrivente Commissario e il management di Lucchini hanno avuto incontri e contatti con entrambi i potenziali acquirenti, al fine di meglio rappresentare i contenuti delle richieste.

2.6 - Le offerte del 18 novembre 2014

in data 18.11.2014 sono state ricevute le offerte vincolanti di JSW e Cevital e sono stati avviati i lavori per la loro valutazione;

Nella propria offerta finale ("Offerta Finale JSW") JSW comunicò che:

- la Nuova Offerta del 20.10.2014 era basata su valutazioni economiche essenziali, per le quali non era possibile migliorare l'offerta e fornire i chiarimenti richiesti;
- i miglioramenti dell'offerta del 20.10.2014 non erano più da considerare e che quindi l'offerta vincolante finale era quella datata 10 .9.2014;

Nella propria offerta finale ("Offerta Finale Cevital") Cevital confermava la propria offerta vincolante del 24.10.2014:

- chiarendo il piano industriale e finanziario;
- indicando il numero dei dipendenti da trasferire;
- allegando le planimetrie relative al definitivo perimetro dell'offerta;
- incrementando il prezzo ad 11 milioni di Euro e dettagliando (per necessità contrattuali) la distribuzione del prezzo offerto per il complesso aziendale di Lucchini, per il complesso aziendale di Lucchini Servizi e per il complesso aziendale Vertek Piombino di Lucchini, per Euro 6 milioni e per le azioni di GSI Lucchini per 5 milioni, con pagamento in due rate di pari importo al 31.12.2015 e al 31.12.2016;
- definendo prezzi e qualità relative per l'acquisto del magazzino di semilavorati di Lucchini alla data di esecuzione;
- prevedendo la presentazione di una garanzia bancaria a prima richiesta per il pagamento differito;
- allegando il testo del contratto preliminare di cessione da sottoscrivere per l'acquisto del complesso aziendale di Lucchini e del complesso aziendale di Lucchini Servizi e per GSI;
- indicando l'inscindibilità delle due acquisizioni.

2.7 - Il confronto tra l' offerta JWS e Cevital

Come espressamente indicato nel Disciplinare di Gara, in ossequio a quanto previsto dall'art. 63 D.Lgs. 270/1999, applicabile in forza del rinvio di cui all'art. 8 della Legge Marzano, e alle direttive ricevute dal Ministero dello Sviluppo Economico, il Commissario Straordinario è previsto che esamini, con l'assistenza dei propri consulenti, le offerte pervenute tenendo conto, oltre che delle caratteristiche industriali e solidità finanziaria dell'offerente, anche dei seguenti parametri, specificatamente riportati nel Disciplinare di Gara, da valutarsi nel loro complesso e senza specifica preferenza di uno sugli altri:

1) conservazione da parte dell'offerente dell'integrità e dell'omogeneità dell'attività [siderurgica] oggetto di cessione, nonché delle sinergie operative e commerciali esistenti, con conseguente preferenza - salva ogni eventuale diversa determinazione del Commissario Straordinario, ai sensi del presente Disciplinare di Gara, per le offerte aventi ad oggetto:

- tutti i complessi aziendali condotti da Lucchini e Lucchini Servizi presso gli stabilimenti di Piombino e [Lecco ⁽⁵⁾] come sopra descritti (c.d. ipotesi "ciclo integrale"); ovvero, in subordine,
- il Complesso Aziendale di Piombino (con la sola eccezione dell'altoforno, della cokeria e dei relativi impianti, macchinari e attrezzature), il Complesso Aziendale Lucchini Servizi, e l'impegno dell'offerente a realizzare nel sito di Piombino un impianto di produzione ghisa (o preridotto) e un forno elettrico con capacità produttive in linea con il mercato attualmente servito da Lucchini e da Lucchini Servizi (c.d. ipotesi di "riconversione in acciaieria elettrica con impianto di produzione ghisa"); ovvero, in ulteriore subordine,
- il Complesso Aziendale di Piombino (con la sola eccezione dell'altoforno, della cokeria e dei relativi impianti, macchinari e attrezzature) e il Complesso Aziendale Lucchini Servizi, e l'impegno dell'offerente a realizzare nel sito di Piombino un forno elettrico con capacità produttive in linea con il mercato attualmente servito da Lucchini e da Lucchini Servizi (c.d. ipotesi di "riconversione in acciaieria elettrica"); ovvero, in ulteriore subordine

⁽⁵⁾ Lo stabilimento di Lecco è oggetto di cessione con separata procedura non essendo stato richiesto dai potenziali acquirenti di Piombino.

(iv) il Complesso Aziendale di Piombino (con la sola eccezione dell'altoforno, dell'acciaieria, della cokeria e dei relativi impianti, macchinari e attrezzature), [il complesso Aziendale di Lecco] e il Complesso Aziendale Lucchini Servizi (c.d. ipotesi di "centro di laminazione"); ovvero, in ulteriore subordine,

(v) i singoli complessi aziendali condotti da Lucchini e L. Servizi o parte degli stessi (c.d. "vendita in parti"); ipotesi questa che avrà natura residuale e che sarà perseguita solo ove non sia stato concretamente possibile e/o conveniente procedere alla cessione dei complessi aziendali di Lucchini e Lucchini Servizi secondo una delle quattro ipotesi indicate sub (i), (ii), (iii) o (iv);

2) prezzo offerto (da valutarsi anche alla luce della/e perizia/e redatta/e ai sensi degli artt. 62, comma 3, e 63, comma 1, D.Lgs. 270/1999) e numero di dipendenti di Lucchini e di Lucchini Servizi che l'offerente, previo esperimento della procedura di consultazione sindacale di cui all'art. 47 L. 29.12.1990, n. 428 (come modificato dal D.Lgs. 2.2.2001, n. 18) così come richiamata dall'art. 63, comma 4, D.Lgs. 8.7.1999, n. 270, intende trasferire alle proprie dipendenze;

3) garanzie prestate dall'offerente con riferimento alla prosecuzione delle attività imprenditoriali e al mantenimento dei livelli occupazionali;

4) garanzie prestate dall'offerente con riferimento al pagamento del prezzo offerto, ove l'offerente proponga di pagare il prezzo successivamente alla stipula del/i contratto/i di cessione;

Come espressamente previsto nel Disciplinare di Gara, ogni definitiva determinazione in ordine alla vendita di tutti o parte dei complessi aziendali di Lucchini e Lucchini Servizi resta in ogni caso soggetta all'autorizzazione MISE, sentito il Comitato di Sorveglianza.

Per quanto previsto dall'art.62 punto 3, del D.Lgs. 270/99, lo scrivente Commissario ha nominato degli esperti per la redazione delle relazioni di stima; inoltre, in relazione alla complessità e alla variabilità dei perimetri aziendali oggetto di cessione, lo scrivente Commissario ha chiesto ed ottenuto il supporto di alcuni consulenti per la redazione di analisi, approfondimenti, studi, stime, valutazioni e relazioni sui vari complessi aziendali o su parti di essi, anche in funzione dell'oggetto delle offerte di JSW e Cevital; in particolare, ha ottenuto i seguenti documenti, richiamati nel corso della presente per meglio rappresentare il lavoro svolto:

1) dal Dott. Lelio Fornabaio, (i) la relazione di stima relativa al complesso aziendale di Piombino-Lecco, e dei due complessi aziendali separati di Piombino e di Lecco datata 24.6.2014; (ii) la relazione di stima sul valore delle azioni di GSI Lucchini SpA datata 31.5.2013, confermata con lettera del 23.6.2014;

2) da Arché Srl, nella persona del dott. Guido Valentini, la relazione di stima relativa al complesso aziendale Vertek di Piombino datata 20.6.2014;

3) dal Dott. Mauro Canepa, la relazione di stima sul valore dei semiprodotto datata 30.6.2014;

4) da D'Appolonia Srl: (i) l'Estimo Valore Terreni e Fabbricati dello Stabilimento GSI di Piombino datato aprile 2014; (ii) la Valutazione Tecnico-Economica Laminatoi dello Stabilimento Lucchini di Piombino e Lecco datata maggio 2014; (iii) la Valutazione Economica di Massima dei Costi di Smantellamento e Demolizione e Oneri di Messa in Sicurezza Permanente Aree Laminatoi dello Stabilimento Lucchini SpA di Piombino datata 8.10.2014; (iv) la Valutazione Economica di Massima dei Costi di Smantellamento e Demolizione e Oneri di Messa in Sicurezza Permanente Aree Acciaieria, Cokeria e Altoforno dello Stabilimento Lucchini SpA di Piombino datata 29.10.2014; (v) la valorizzazione dello scaricatore Kock's Crane datata novembre 2014; (vi) l'Estimo Valore Edifici Direzionali, Foresteria e Parcheggi DIS datato novembre 2014;

5) dall'ing. Giancarlo Fruttuoso e dal prof. Pietro Bontempi, (i) la Valutazione Parametrica degli oneri legati a "Soil & Groundwater Remediation", a fronte dei disposti legislativi in materia di bonifiche e delle previsioni dell'Accordo di Programma "Disciplina degli interventi per la riqualificazione e la riconversione del polo di Piombino" datata 8.10.2014; (ii) la stessa valutazione per i terreni e fabbricati GSI (iii) la Valutazione degli oneri differenziali in materia di Soil Remediation, restanti in carico all'Amministrazione Straordinaria tra lo scenario "Offerta JSW" e lo scenario "Offerta Cevital" datata 10.11.2014;

- 7) dallo Studio Legale Bonelli Errede Pappalardo, il parere legale relativo agli oneri per il Commissario per la messa in sicurezza del sito di Piombino e per la cessazione delle attività ai sensi della normativa dell'Autorizzazione Integrata Ambientale datata 20.11.2014;
- 8) da Arché Srl, nella persona del Dott. Guido Valentini, parere di congruità del prezzo delle due offerte vincolanti di JSW e Cevital.

2.8 - Il prezzo offerto dai due potenziali acquirenti

1) confronto tra i prezzi offerti da JSW e da Cevital

Confronto Offerte Cevital - JSW	Offerta Cevital	Offerta JSW con esercizio Opzione
Ammontari da Offerte		
Corrispettivo attualizzato	10,5	7,8
Corrispettivo Opzione su immobili - attualizzato		8,0
Oneri ambientali a carico Lucchini in AS		-19,6
Ammontari elementi attivi e passivi per riconciliazione Offerte		
Scaricatore e attrezzatura colata		5,6
Corrispettivo attualizzato Offerta per GSI		5,0
Costi MISO a carico Lucchini in AS per GSI		-0,3
Valore AFO, Cokeria e Acciaieria al netto costi di smantello		-8,0
Costi MISP AFO, Cokeria e Acciaieria		-19,8
Costi MISP Aree Rimanenti esclusi da Offerta JSW		-10,5
TOTALE	10,5	-31,7

Valori in Euro/milioni

Dal confronto dei prezzi offerti da JSW e da Cevital sviluppato nella perizia Arché, di cui al precedente punto 8), e calcolato allineando i due perimetri e attualizzando gli incassi, così come previsti nelle due offerte è emerso che:

1. l'offerta Cevital aveva un valore attualizzato di 10,5 milioni di Euro, in funzione delle date dei pagamenti proposte dall'offerente;
2. l'offerta JSW aveva un valore attualizzato di 7,8 milioni di Euro per il corrispettivo e di 8 milioni di Euro per l'opzione (non vincolante); da tali valori va detratto l'importo degli oneri ambientali derivanti dall'Accordo di Programma e dall'AIA, relativi al perimetro oggetto dell'offerta JSW, stimati pari a 19,6 milioni, nella valutazione al punto 6 (ii) di cui sopra, dallo Studio Bontempi Prof. Pietro; il valore netto che si otteneva risultava negativo di 31,7 milioni di Euro;

2) confronto dei prezzi offerti da JSW e da Cevital con i valori delle perizie

Confronto Offerte Cevital - JSW	Offerta Cevital	Offerta JSW con esercizio Opzione
Valori da perizie Area Laminatoi, Vertek, Lucchini Servizi e immobili compresi nel perimetro di opzione JSW	51,1	51,1
Valori beni esclusi offerta JSW (VL)	5,6	
Valutazione GSI (partecipazione, immobile e oneri MISO)	11,4	
Valore AFO, Cokeria e Acciaieria (VL) al netto costi di smantello	-8,0	
Costi MISO a carico Lucchini in AS per Area Laminatoi	-19,6	-19,6
Costi MISP AFO, Cokeria e Acciaieria	-19,8	
Costi MISP Aree Rimanenti esclusi da Offerta JSW	-10,5	
Totale valori derivanti da perizie (A)	10,1	31,5
Confronto con prezzo offerto		
Corrispettivo attualizzato	10,5	7,8
Corrispettivo Opzione su immobili - attualizzato		8,0
Oneri ambientali a carico Lucchini in AS		-19,6
Totale prezzo offerto (B)	10,5	-3,7
Confronto prezzo offerto - valori da perizie (B - A)	0,4	-35,2

Valori in Euro/milioni

Dal confronto dei prezzi offerti da JSW e da Cevital con i valori di perizia è stato sviluppato nella perizia Arché, di cui al precedente punto 8), calcolato allineando i due perimetri e attualizzando gli incassi, così come previsti nelle due offerte, è emerso che:

- 1 - per l'insieme di beni oggetto dell'Offerta Cevital il valore totale delle perizie e delle valutazioni valori come risulta in tabella è pari a 10,1 milioni di Euro rispetto ad una offerta pari a 10,5 milioni di Euro;
- 2 - il valore totale delle perizie di cui in tabella per i beni oggetto dell'offerta di JSW è pari a 31,5 milioni di Euro, contro un valore negativo dell'Offerta di JSW pari a -3,7 milioni di Euro; pertanto la differenza tra perizia e valore dell'offerta è di 35,2 milioni di Euro.

3) confronto dei prezzi di cessione con i valori di liquidazione

E' stata anche valutata l'ipotesi di liquidazione al fine di verificare se questa potesse portare ad un incasso più elevato rispetto a quanto ottenibile con le due cessioni in base alle offerte ricevute.

La relazione di D'Appolonia elaborata sullo scenario di liquidazione, di cui al punto 4 (iii), faceva emergere, come richiamato nella relazione Arché, che i potenziali rischi di esborsi finanziari netti per la Procedura siano stimabili pari a circa 147,1 milioni di Euro; ovviamente tali esborsi, non erano fronteggiabili dalle limitate disponibilità finanziarie dell'Amministrazione Straordinaria e erano, soprattutto, derivanti da gestioni del passato, certamente non imputabili al periodo di gestione dello scrivente Commissario (come chiarito in una relazione dello Studio Legale Bonelli Erede Pappalardo), né al periodo di attività di Lucchini SpA, e dovrebbero quindi essere accollati al responsabile dell'inquinamento (in base al principio che "chi inquina, paga"); lo "scenario liquidazione" pertanto non avrebbe portato a risultati convenienti per i creditori rispetto allo "scenario vendita".

2.9 - Congruità del prezzo Cevital

Premesso che le offerte pervenute, di JSW e di Cevital, precedentemente illustrate, sono state ottenute dopo che la Procedura ha effettuato ripetute sollecitazioni al mercato e, decorso un anno e mezzo dalla pubblicazione del primo invito (conoscitivo) a manifestare interesse per l'acquisto di tutti o parte dei Complessi Aziendali di Lucchini e Lucchini Servizi, ritenuto che non fossero ipotizzabili soluzioni ulteriori, lo scrivente Commissario considerò congrua e preferibile dal punto di vista del prezzo l'Offerta Cevital ⁽⁶⁾, in sintesi, per i seguenti motivi:

1. come illustrato nel precedente capitolo G), il valore dell'offerta Cevital è superiore rispetto a quello ottenibile dall'offerta JSW;
2. il valore dell'offerta Cevital è superiore al valore delle perizie relative ai beni oggetto della stessa;
3. lo scenario di liquidazione porterebbe risultati molto negativi, a fronte di un valore positivo dell'offerta Cevital.

Come da indicazione del Comitato di Sorveglianza, è stato chiesto parere di congruità dei prezzi offerti, al Dott. Fornabaio e ad Arché, che hanno espresso considerazioni in linea con quelle dello scrivente Commissario.

2.10 - Valutazione degli offerenti riguardo alle caratteristiche industriali, alla solidità finanziaria, all'affidabilità, all'occupazione, al piano industriale

Il Commissario ha inoltre proceduto ad una valutazione con riguardo altre caratteristiche degli offerenti e ad alcuni aspetti fondamentali delle offerte. Se ne sintetizzano le risultanze.

- In merito alle caratteristiche industriali degli offerenti

JSW Steel Ltd è l'operatore leader in India sul mercato dell'acciaio e uno dei più importanti a livello mondiale; è quotata alla borsa di Mumbai, fa parte di JSW Group ed ha fatturato pari a circa 9 miliardi di Dollari, con sei siti produttivi in India e uno negli Stati Uniti; ha inoltre integrato la produzione acquistando miniere in Cile, Stati Uniti e Mozambico; JSW Group, a sua volta è controllato da O.P. Jindal Group, che è una conglomerata con interessi oltre che nell'acciaio e nelle miniere, nell'energia, gas industriali, infrastrutture e cemento; nel corso delle visite agli impianti fatte dal Commissario e dal management Lucchini è stato direttamente riscontrato un elevato livello qualitativo della capacità industriale siderurgica e degli impianti; durante la due diligence, è tuttavia emersa, rispetto al personale di JSW, una modesta capacità di gestione di operazioni complesse in contesti internazionali; lo sviluppo delle possibili sinergie tra Lucchini e JSW sarebbe dipesa dalla capacità di gestire tutte le problematiche derivanti dalla distanza tra i siti produttivi di semilavorati di JSW in India e il sito di Piombino, con tempi di consegna di oltre tre mesi; nella propria offerta, peraltro, JSW subordinava la costruzione di una acciaieria elettrica alla realizzazione dell'impianto per la preriduzione del minerale di ferro, subordinata all'ottenimento di gas per alimentare tale impianto a condizioni economiche vantaggiose (inferiori rispetto a quelle di mercato) e durature, richiesta questa in contrasto con le regole di mercato e comunque di certo non ottenibile in tempi brevi (e non dal Commissario).

⁽⁶⁾ Ciò senza considerare anche che, come è noto, l'art. 9 D.L. 10.12.2013, n. 136 (rubricato "Misure per le imprese di interesse strategico nazionale in amministrazione straordinaria" e convertito, con modificazioni, nella L. 6.2.2014, n. 6) dispone, al comma 2bis (aggiunto dall'articolo 11, comma 3quinquies, del D.L. 23.12. 2013, n. 145, convertito, con modificazioni, nella L. 21.2.2014, n. 9), che "L'articolo 63 del decreto legislativo 8 luglio 1999, n. 270, si interpreta nel senso che, fermi restando gli obblighi di cui al comma 2 [i.e.: prosecuzione dell'attività imprenditoriale per almeno un biennio e mantenimento per il medesimo periodo dei livelli occupazionali] e le valutazioni discrezionali di cui al comma 3, il valore determinato ai sensi del comma [n.d.r.: il valore risultante dalla perizia di cui all'art. 62, comma 3, D.Lgs. 270/1999] non costituisce un limite inderogabile ai fini della legittimità della vendita"; è noto, infatti, che il "vero" valore di un complesso aziendale è costituito dall'importo che il mercato (adeguatamente e ripetutamente sollecitato, come è accaduto nel caso di specie) è disponibile in concreto ad offrire per l'acquisto di tale complesso; importo che, nonostante ogni migliore sforzo valutativo, può essere (e spesso di fatto è), per le più svariate ragioni, anche sensibilmente inferiore rispetto a quello indicato in perizia;

Cevital SpA è una società di diritto algerino che fa parte di un gruppo diversificato, con interessi che spaziano dall'industria, all'agroalimentare, all'automotive, alla produzione e vendita di prodotti in vetro, alla grande distribuzione; è il primo gruppo industriale privato del paese, con un fatturato nell'esercizio 2013 di circa Euro 2,5 miliardi e un utile d'esercizio di circa Euro 280 milioni; il Gruppo ha intrapreso un processo di crescita internazionale, con l'obiettivo di sviluppare investimenti in attività con potenziale mercato in Algeria; il Gruppo fa capo al Dott. Rebrab che fu proprietario anche di una attività siderurgica in Algeria negli anni '90; il tempo trascorso da tale esperienza imprenditoriale, tuttavia, rende modesta la sua conoscenza del mercato siderurgico in particolare di quello europeo; ciò poteva comportare possibili difficoltà nella gestione soprattutto nei primi tempi dopo la cessione; *tale criticità fu rappresentata al Dott. Rebrab che però contava, di mitigarla con l'utilizzo di management e personale Lucchini di adeguata esperienza e competenza e con l'inserimento di qualificate professionalità in campo siderurgico.*

- in merito alla solidità finanziaria degli offerenti.

JSW Steel Ltd in base ai dati del bilancio consolidato 2013-2014 pubblicati sul proprio sito web:

(a) ha ottenuto il rating BA1 da parte di Moody's il 31 ottobre 2014;

(b) ha realizzato: - una produzione di acciaio superiore a 12 milioni di ton,

- un fatturato di poco superiore a 7 miliardi di Euro;

- un EBITDA di 1,1 miliardi di Euro;

- un utile netto di 58 milioni di Euro;

(c) ha registrato un tasso di indebitamento rispetto al patrimonio pari a 1,54 e un rapporto debito/EBITDA inferiore a 3.

Cevital SpA in base ai dati del bilancio consolidato 2013 consegnato e certificato da KPMG:

(a) ha realizzato: - un fatturato di poco superiore a 2,4 miliardi di Euro;

- un EBITDA di 400 milioni di Euro;

- un utile netto di 282 milioni di Euro;

(b) non ha indebitamento finanziario a fronte di un patrimonio di circa 2 miliardi di Euro, con liquidità sui conti (in differenti valute per circa 350 milioni di Euro).

Dal confronto emerge una migliore capacità finanziaria di Cevital, che può ricorrere alle risorse liquide in valuta a sua disposizione con possibilità di indebitamento di significativa portata senza intaccare la solidità della struttura patrimoniale.

- In merito all'affidabilità degli offerenti

JSW Steel Ltd fa parte del Gruppo O.P. Jindal che fa capo ad una famiglia imprenditoriale; il Gruppo riveste un ruolo di rilievo nel panorama industriale indiano e ha saputo contribuire fattivamente alla crescita dell'economia del suo paese.

Cevital SpA fa capo al Dott. Issad Rebrab (accreditato in Francia come imprenditore sollecitato da parte governativa per iniziative in quel paese), che ha saputo creare un gruppo di dimensioni rilevanti in un contesto difficile come quello del paese algerino e che è fortemente motivato, partecipando in prima persona a Piombino ai lavori preparatori dell'offerta.

- in merito all'occupazione proposta

JSW Steel Ltd ha offerto di trasferire alle proprie dipendenze 700 lavoratori Lucchini e Lucchini Servizi dei circa 2.200 in forza; le prospettive del piano, in assenza di investimenti per la realizzazione del citato impianto di preriduzione e dell'acciaieria elettrica, non indicavano possibili incrementi occupazionali se non per eventuali maggiori volumi di fatturato

Cevital SpA ha offerto di trasferire alle proprie dipendenze 1.680 lavoratori Lucchini e 180 lavoratori Lucchini Servizi, dei circa 2.200 in forza, *“dopo la procedura di contrattazione sindacale ex artt. 47 comma 4 bis della L.428/1990 e 63 comma 4 del D.Lgs.270/1999, nonché l’utilizzo degli ammortizzatori sociali a sostegno del piano industriale e in applicazione dell’Accordo di programma 24 aprile 2014”*; le prospettive del piano, che prevedeva la realizzazione di due forni elettrici ed altri investimenti nell’attività siderurgica, accompagnati dallo sviluppo di nuove iniziative industriali (già svolte da Cevital in Algeria) in ambito agro-alimentare e logistico, da collocare nella attuale zona della cosiddetta “area a caldo”, dopo un processo di smontaggio e smantellamento di cokeria, altoforno e acciaieria e di messa in sicurezza delle aree, indicavano possibili incrementi occupazionali fino al pieno riutilizzo del personale Lucchini e Lucchini Servizi.

In esito a quanto sopra lo scrivente ha considerato più favorevole ai fini occupazionali la proposta di Cevital rispetto a quella di JSW.

- In merito al piano industriale presentato

JSW Steel Ltd indicava un risultato economico dei primi esercizi negativo che scontavano la difficoltà nel recuperare quote di mercato nei settori a più alto valore aggiunto in presenza di una capacità di approvvigionamento dei semilavorati condizionato dalla distanza dai luoghi di produzione; non si prevedevano investimenti adeguati al rilancio e all’ammodernamento della capacità produttiva del sito siderurgico e non si prevedeva l’installazione dell’acciaieria elettrica.

Cevital SpA si attendeva un risultato positivo già dal primo esercizio, crescente nei successivi a seguito dell’entrata in produzione dei due forni elettrici (seconda metà del 2016 il primo e dopo il 2017 il secondo); tali risultati apparivano ambiziosi e difficili da realizzare, come riferito dal commissario a Cevital, a fronte delle difficoltà commerciali in acquisto e vendita prevedibili nei primi anni del piano; ambizioso appariva anche il tempo stimato per il completamento della prima acciaieria elettrica, prevista in produzione in 18 mesi dalla stipula del contratto al netto dei tempi per permessi ed autorizzazioni e negoziazione con i fornitori impiantistici; inoltre, pur in presenza di sovraccapacità produttiva nel mercato europeo e delle dichiarazioni di disponibilità alla fornitura di acciaio dei principali produttori europei fornite da Cevital, è stato evidenziato che la mancanza di capacità produttiva propria esponeva Cevital a difficoltà nell’approvvigionamento che avrebbero potuto imporle rallentamenti nella produzione di laminati e/o un diverso posizionamento sul mercato; gli investimenti complessivamente previsti erano superiori a 400 milioni di Euro, prevedevano di realizzare lo smontaggio e lo smantellamento di cokeria, altoforno e acciaieria, la messa in sicurezza di tutte le aree e di avviare nuovi investimenti in siderurgia (i 120 milioni di Euro previsti in questo capitolo di spesa per l’acciaieria a parere dello scrivente esposto alla controparte, erano insufficienti rispetto agli obiettivi posti), per realizzare un polo industriale agro-alimentare e un polo logistico per la movimentazione e lo stoccaggio delle merci da e per l’Algeria; tale scenario soddisfaceva pienamente l’esigenza di diversificazione dell’area industriale di Piombino.

In sintesi, la maggiore prudenza e competenza siderurgica di JSW non apparivano allo scrivente Commissario, sufficienti a bilanciare il prospettato piano di investimenti e di diversificazione di Cevital, capace di generare sul territorio quel processo necessario per la ripresa economica ed occupazionale.

- In merito al prezzo offerto

Alla luce della relazione di Arché appariva evidente che l’offerta Cevital portava maggiori benefici alla Procedura in termini assoluti e di certezza dei valori, rispetto a quella di JSW; peraltro, la richiesta dilazione da parte di Cevital per il pagamento del prezzo era garantita da primaria banca europea (o contro garantita da primaria banca europea), mentre JSW aveva offerto una garanzia “corporate” della stessa JSW, holding quotata in borsa, nell’interesse della Newco nominata per l’operazione di acquisizione.

- In merito alle garanzie sulla continuità operativa e al mantenimento occupazionale

Entrambi gli offerenti hanno accettato le penali previste dal contratto preliminare:

- in caso di cessazione dell'attività entro i due anni dalla data di acquisizione una penale di 500 mila Euro per ogni mese di mancata attività,
- in caso di cessazione di rapporti di lavoro precedentemente ai due anni, una penale per ogni dipendente cessato pari al costo medio mensile procapite, per ogni mese di anticipata chiusura del rapporto;
- l'emissione di una garanzia di 15 milioni di Euro a prima richiesta di tipo corporate con pegno sulle azioni della società italiana veicolo dell'operazione.

2.11 - Dal contratto preliminare a quello definitivo

In seguito alla presentazione dell'offerta vincolante di Cevital del 18.10.2014 per l'acquisizione dei Complessi Aziendali Piombino, del Ramo Vertek Piombino e del Ramo Lucchini Servizi e del 69,27% delle Azioni GSI Lucchini, si è proceduto in data 9.12.2014, previo decreto MISE del 2.12.2014, alla sottoscrizione dei due Contratti Preliminari fra Lucchini SpA in AS, Lucchini Servizi Srl in AS e Cevital.

Con lettera datata 27.3.2015 Cevital ha notificato allo scrivente Commissario di aver nominato le società Acciaierie e Ferriere di Piombino SrlU (AFERPI) e CEVILOG - LOGISTICS SrlU (CEVILOG), costituite da Cevital per il tramite della costituita società CEVITALY Srl, quali Terzi Nominati, ai sensi del Contratto Preliminare di cessione dei Complessi Aziendali Piombino, del Ramo Vertek Piombino e del Ramo Lucchini Servizi. Le società Terze Nominate hanno acquistato tutti i diritti e si sono assunte gli obblighi stabiliti a favore e a carico di CEVITAL dal Contratto Preliminare.

Contestualmente, Cevital ha notificato allo scrivente Commissario di aver nominato la società CEVITALY SrlU quale Terzo Nominato, per l'acquisto del 69,27% delle Azioni GSI Lucchini conformemente a quanto previsto dal Contratto Preliminare di cessione delle azioni GSI Lucchini. Cevitaly ha quindi acquistato tutto i diritti e si è assunta tutti gli obblighi stabiliti a favore e a carico di Cevital dal medesimo Contratto Preliminare.

La firma del contratto definitivo di cessione e la girata delle Azioni GSI, inizialmente prevista entro il 31.3.2015, posticipata per consentire il completamento delle attività propedeutiche necessarie, è avvenuta il 30.6.2015, previo decreto del MISE del 26.6.2015. Per tale operazione è stato necessario definire varie attività che qui di seguito si riportano brevemente:

- Cevital ha constatato che per questa operazione non era necessaria l'**Autorizzazione Antitrust** ai sensi della normativa nazionale ed europea.
- Con nota datata 9.3.2015 l'Agenzia del Demanio - Direzione Regionale Toscana e Umbria ha confermato il proprio impegno di assicurare a Cevital il subentro nella **concessione Demanio Bonifica** già rilasciata a Lucchini dall'Agenzia del Demanio Filiale Toscana Umbria in data 29.7.2004 e nella concessione n 457/2006 del 29.11.2006 attualmente in corso di rinnovo.
- È stata comunicata da Cevital, con lettera datata 8.4.2015, al Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare l'intenzione di cambiare la titolarità della gestione dei complessi aziendali oggetto dell'**Autorizzazione Integrata Ambientale** rilasciata a favore di Lucchini con decreto del Ministro dell'Ambiente in data 18.4.2013.
- In data 17.4.2015, sono state predisposte le istanze all'Autorità Portuale di Piombino e dell'Elba e, conseguentemente sono stati avviati i procedimenti dal Comitato Portuale, in data 29.4.2015 che permetteranno il sub-ingresso di Aferpi nelle **concessioni Demanio Marittimo** ex Lucchini, con la sola eccezione di un'area denominata "area carbonili", con richiesta di ampliamento della concessione per un periodo più lungo e con opzione per nuove aree, in coerenza con il Piano Industriale.
- Il 3.6.2015 Lucchini, Lucchini Servizi e Aferpi hanno stipulato l'**Accordo Sindacale** ex art. 47, comma 4bis, L. 428/90 e ex art.63, comma 4, D.Lgs.270/99 con le organizzazioni sindacali e i rappresentanti dei lavoratori dei Complessi Aziendali Lucchini e Lucchini Servizi. *Aferpi si è impegnata ad assumere tutti i*

*2.183 dipendenti a quel momento in forza: di cui 1.080 dall' 1.7.2015, data di Efficacia della cessione e i rimanenti entro il 6.11.2016. I lavoratori, chiamati al voto per l'approvazione dell'Accordo Sindacale, hanno espresso il loro consenso a larga maggioranza. Sono quindi state organizzate le procedure per dare a ciascun lavoratore le informazioni necessarie e per raccogliere la sottoscrizione degli accordi individuali dei singoli lavoratori. Alla data del 30.6.2015 erano stati sottoscritti 2.140 accordi individuali, con possibilità di sottoscrizione dei mancanti entro il 14.7.2015, ai sensi dell'Accordo Sindacale predetto. In detto accordo si sottolineava che la realizzazione del piano aveva una prospettiva più ampia dei due anni di legge (punto 16 dell'accordo " *realizzazione di piano industriale per la rinascita del sito di Piombino 2105/2019*")*

- Lucchini, Cevital, i rispettivi consulenti e i rappresentanti delle Autorità competenti si sono incontrati più volte in diversi gruppi di lavoro, predisposti dopo gli incontri al MISE del mese di marzo e aprile 2015, per discutere delle questioni fondamentali a livello ambientale, energetico e occupazionale da inserire nell'**Accordo di Programma** da sottoscrivere ai sensi dell'art 252bis D. Lgs. 152/06 e in cui si è disciplinato l'attuazione del progetto integrato di messa in sicurezza, riconversione industriale e sviluppo economico produttivo dell'area del complesso industriale ex Lucchini di Piombino, per promuovere il riutilizzo di tale area in condizioni di sicurezza sanitaria e ambientale e preservare le matrici ambientali non contaminate, con particolare riferimento alle matrici suolo, sottosuolo, acque sotterranee, aria e area marina antistante lo stabilimento produttivo. L'Accordo di Programma è stato sottoscritto il 30.6.2015 a Roma.

2.12 - Percorso che ha portato alla sottoscrizione del contratto definitivo di cessione

Nel mese di marzo 2015, a parziale variazione di quanto previsto nel Piano Industriale allegato all'offerta vincolante, Cevital, con il supporto dei suoi consulenti, e dopo aver incontrato i principali fornitori di impianti e semiprodotti internazionali, aveva manifestato allo scrivente Commissario e al MISE l'intenzione di far ripartire il ciclo integrale, a seguito del *revamping* e della riaccensione dell'altoforno (la prima bozza di piano industriale contenente l'intenzione di far ripartire l'altoforno è stata presentata il 19.3.2015 durante una riunione al MISE).

Dopo aver effettuato le analisi del caso con consulenti e con Lucchini, tuttavia, a Cevital la soluzione è apparsa difficile da supportare finanziariamente, anche in considerazione della volatilità dei prezzi delle materie prime nel medio lungo periodo.

Vista la necessità di presentare un Piano Industriale aggiornato, e anche nell'ottica di predisporre un piano di reindustrializzazione per la sottoscrizione dell'Accordo di Programma 252-bis, Cevital ha quindi scelto di confermare l'ipotesi dell'acciaieria elettrica, come inizialmente deciso, che consente di realizzare:

- (1) attività siderurgica con una produzione di acciaio da forno elettrico e smantellamento dell'altoforno e della Cokeria,
- (2) il progetto agro-alimentare (triturazione di semi oleosi e trattamento di oli vegetali) e
- (3) il progetto logistico.

Nel corso del mese di aprile 2015 Cevital ha presentato il Piano Industriale aggiornato e poi illustrato al Ministero dello Sviluppo Economico, al Ministero dell'Ambiente e della Protezione del Territorio e del Mare, al Ministero del Lavoro, alla Regione Toscana, al Comune di Piombino e all'Autorità Portuale di Piombino e dell'Elba. Lo scrivente, con il supporto degli specialisti CSM e D'Appolonia, ha valutato tecnicamente e commercialmente il Piano, verificandone la fattibilità tecnologica e di mercato ma sottostimato da Cevital in termini finanziari; Cevital ha presentato offerte di una società svizzera che confermava valori più contenuti di quelli ipotizzati dalla Procedura.

Nel frattempo, per l'incertezza relativa ai tempi per la firma del contratto definitivo di Cessione di Piombino, nelle more della definizione delle tante attività complesse sopra elencate, lo scrivente Commissario ha dovuto garantire la continuità industriale con una copertura trimestrale del portafoglio ordini di vendita e del magazzino dei semilavorati (billette e blumi).

Aferpi ha comunicato la propria volontà di non subentrare nei contratti di vendita ai clienti, lasciando alla Procedura l'onere di adempiere alle relative obbligazioni commerciali, in conseguenza a ciò Lucchini non ha ceduto ad Aferpi il magazzino di prodotti finiti e semilavorati alla data di cessione dei complessi aziendali. Aferpi inoltre, al fine di consentire a Lucchini di onorare i propri impegni di vendita, ha condiviso e accettato di stipulare un contratto di conto lavorazione in base al quale Lucchini forniva i semilavorati, billette e blumi, ad Aferpi, la quale eseguiva la trasformazione nei prodotti finiti e la consegna degli stessi ai clienti di Lucchini, su indicazioni tecnico-commerciali di questa. Tale contratto è cessato nei primi mesi del 2016. Nel contratto di trasformazione erano inclusi anche tutti i costi per amministrazione, fiscale non giudiziario, gestione personale e supporto alle cause di lavoro, cedolini, sistema informativo, foresteria e mensa, guardiania, trasporti, recupero crediti.

2.13 - Le operazioni del 30 giugno 2015

Il giorno 30.6.2015, ai sensi dell'autorizzazione del MISE del 26.6.2015, presso lo Studio del Notaio Mario Miccoli di Livorno, sono stati sottoscritti:

- da Lucchini, Lucchini Servizi e Aferpi il Contratto Definitivo di Cessione dei Complessi Aziendali Lucchini Piombino, del Ramo Vertek Piombino e del Ramo Lucchini Servizi; alla data firma degli atti di cui sopra Cevitaly e Aferpi hanno provveduto al pagamento immediato dei corrispettivi, al valore attualizzato, anziché prestare la garanzia bancaria a fronte del previsto pagamento differito in due tranches al 31.12.2015 e al 31.12.2016;
- da Lucchini la girata a Cevitaly delle Azioni GSI Lucchini (rappresentanti il 69,27 % delle Azioni GSI).

In pari data sono stati sottoscritti i seguenti ulteriori atti:

- addendum al Contratto Preliminare di Cessione dei Complessi Aziendali Lucchini Piombino, del Ramo Vertek Piombino e del Ramo Lucchini Servizi, del 9.12.2014, nel quale sono state recepite le variazioni conseguenti alle varie attività sopra descritte, a firma di Lucchini, Lucchini Servizi, Cevital, Cevitaly e Aferpi;
- addendum al Contratto Preliminare di Cessione delle azioni GSI Lucchini, nel quale sono state recepite le variazioni conseguenti alle varie attività sopra descritte, a firma di Lucchini, Lucchini Servizi, Cevital e Cevitaly;
- atto di pegno sul 27,273% delle azioni di AFERPI, costituito a favore di Lucchini e Lucchini Servizi da parte di Cevitaly, a garanzia del mantenimento per due anni degli impegni occupazionali e di continuità industriale assunti da Aferpi, come richiesto dalla legge Prodi art 63 comma 2;
- garanzia corporate di Cevitaly a favore di Lucchini e Lucchini Servizi a per il mantenimento per due anni degli impegni occupazionali e di continuità industriale assunti da Aferpi, come richiesto dalla legge Prodi art. 63 comma 2;
- atto di pegno sul 21% delle azioni di GSI Lucchini, costituito a favore di Lucchini da parte di Cevitaly, a garanzia del mantenimento per due anni degli impegni occupazionali e di continuità industriale assunti da Cevitaly per conto di GSIL.
- il contratto di servizi e di conto lavoro tra Lucchini e Aferpi per la laminazione di billette e blumi.

Con riferimento al contratto di conto lavoro, si informa che la laminazione nell'interesse della Procedura è terminata a novembre 2015 per quanto riguarda barre e vergella e a marzo 2016 per le rotaie.

3 - Attività di monitoraggio ex art.63 D.Lgs.347/2003

3.1 - Premessa

Si riepilogano qui per memoria alcuni aspetti relativi all'attività di supervisione svolta dal Commissario sul caso Aferpi, già riportati nella Relazione Finale ex art 66 DLgs 347/2003.

In data 30.6.2015 fu sottoscritto il contratto di cessione del ramo di azienda Lucchini/Lucchini Servizi al Gruppo Cevital (Aferpi). In pari data Aferpi sottoscrisse l'accordo di programma ex art. 252 bis D. Lgs. 152/06

In sintesi gli obblighi di Cevital derivanti dall'Atto Notarile di Cessione e dall'Accordo sono i seguenti:

252bis art.5.3 a) del Contratto – Realizzazione del Piano.

Obbligo di dar corso, a proprio carico e spese, agli interventi /attività posti a carico di Aferpi dall'Accordo di Programma Piombino e dall'Accordo 252bis (v. art. 5.3.a dell'Atto Notarile di Cessione).

Art.8.1 a) del Contratto – Prosecuzione dell'attività imprenditoriale.

Obbligo di proseguire l'attività imprenditoriale secondo quanto previsto dal Piano Industriale allegato all'Atto Notarile di Cessione per un periodo di almeno due anni dalla data di efficacia dell'Atto Notarile di Cessione (i.e.: il 30.6.2015) (salvi i casi di forza maggiore Art.8.1 b) del Contratto – Livelli occupazionali

(i) Obbligo di assumere e trasferire alle proprie dipendenze, nei termini previsti dall'Accordo Sindacale e comunque entro e non oltre 6 novembre 2016, tutti i n.1.098 lavoratori dipendenti dei Complessi Aziendali Lucchini Piombino, del Ramo Vertek Piombino e dei Ramo Lucchini Servizi non trasferiti ad Aferpi contestualmente alla stipula dell'Atto Notarile di Cessione (con la sola eccezione di coloro i quali avranno maturato i requisiti pensionistici).

(ii) Obbligo di mantenere alle proprie dipendenze tutti i n. 2.178 lavoratori dipendenti dei suddetti complessi/rami (con la sola eccezione di coloro i quali avranno maturato i requisiti pensionistici) per un periodo di almeno due anni da computarsi, con riferimento a ciascun dipendente, a decorrere dalla relativa data di assunzione alle dipendenze di Aferpi (il "Periodo di Lavoro Garantito") (v. art. 8.1.b dell'Atto Notarile di Cessione) e con la precisazione che il ricorso ad ammortizzatori sociali (quali cassa di solidarietà e cassa integrazione) non integra diminuzione del livello occupazionale (v. art. 8.3 dell'Atto Notarile di Cessione).

L'attività di monitoraggio termina il 30.6.2017, alla scadenza dei due anni di cui al comma 2 dell'art 63 DLgs 270/99 (*l'acquirente deve obbligarsi a proseguire per almeno un biennio le attività imprenditoriali e a mantenere per il medesimo periodo i livelli occupazionali stabiliti all'atto della vendita*).

3.2 - Evoluzione del contesto di riferimento

Rispetto alla situazione di partenza (l'offerta di Cevital fa riferimento ai dati del secondo trimestre 2014) il contesto di riferimento del 2016 si è così modificato:

(i) la prevista ripresa di mercato non si è verificata anzi si è assistito ad una rarefazione della domanda;

- (ii) lo sviluppo del progetto siderurgico sta richiedendo tempi lunghi e modifiche dei contenuti per poter realizzare impianti all'avanguardia che consentano di competere con successo nel mercato della qualità (l'importo previsto dei costi di investimento però si è nel frattempo pressoché triplicato);
- (iii) il mercato finanziario è entrato in crisi lesinando il credito sia per il circolante che per gli investimenti;
- (iv) la crisi del mercato petrolifero e del gas si è pesantemente riflessa sul bilancio dello Stato algerino che ha visto ridurre i proventi energetici da 70 miliardi di dollari prima della crisi a 27 miliardi previsti per l'anno 2016, con un rapporto deficit/Pil del 20%. Questa situazione ha portato al blocco delle esportazioni di valuta con difficoltà da parte di Cevital di finanziare i propri investimenti esteri e al contingentamento delle importazioni, indebolendo la strategia Cevital di saturare gli impianti di Piombino con ordini provenienti dall'Algeria;
- (v) I. Rebrab, successivamente all'acquisizione di Piombino, come riportato dalla stampa locale, è entrato in forte contrasto con il Governo del suo paese con conseguenze anche sul piano della gestione finanziaria.

3.3 - Il monitoraggio dalla Quinta Relazione trimestrale sull'esecuzione del Programma alla Prima Relazione Aferpi

Lo scrivente Commissario Straordinario ha svolto, fin dall'ottobre 2015, un'attività di controllo degli impegni contrattuali di AFERPI relativi al proseguimento dell'attività imprenditoriale e all'assunzione del personale dello stabilimento di Piombino così come disposto dall'articolo 63, c. 2 D.Lgs. 270/99.

Di tale attività si è dato un primo riscontro nella quinta relazione trimestrale in cui il CS scriveva che "non può non rilevare la propria preoccupazione per questa fase di avvio della nuova società, dove sono previste diverse e molteplici attività proprie di un sistema complesso come quello di Piombino, aspetti che sono stati segnalati al nuovo azionista e che richiedevano ad avviso della scrivente Amministrazione una forte integrazione di competenze manageriali siderurgiche."

Ci è stato riferito all'epoca dall'azionista Cevital, I. Rebrab, che la ricerca di un general manager italiano a supporto dell'amministratore delegato stava "procedendo con qualche difficoltà e che stava valutando anche soluzioni interne". Sarà poi nominato come CEO un manager interno (F. Azzi) in sostituzione di F. Tijani amministratore unico nella prima fase iniziale.

Il Comitato di Sorveglianza in data 19.11.2015, nel dare il parere positivo alla 5ª relazione trimestrale invitò il Commissario "a monitorare con attenzione agli obblighi contrattuali assunti dall'acquirente".

Il MISE, con lettera del 23.2.2016, sollecitò il Commissario "a richiedere ad Aferpi l'invio di relazioni periodiche sullo stato di esecuzione del piano industriale".

Con lettera dell'8.3.2016 il Commissario chiese ad Aferpi di "fornire per iscritto aggiornamenti su base almeno bimestrali circa lo stato di avanzamento della attività esecutive del Piano Industriale e più in generale, circa gli impegni (anche di natura occupazionale) previsti dall'atto notarile di cessione", informazioni che si aggiungevano a quelle fornite da AFERPI nelle diverse sedi istituzionali⁷.

Inoltre, lo scrivente Commissario richiese all'azionista e Presidente di Aferpi, Issad Rebrab, un incontro

⁷ **Incontri istituzionali presso Ministero dello Sviluppo Economico**

26/10/15 Incontro su continuità produttiva e piano industriale.

28/10/15 Incontro su gestione degli ammortizzatori sociali, relazioni industriali e conferma cronoprogramma nuovi investimenti come da Accordo di Programma.

30/11/15 Il Ministero dello sviluppo economico convoca il nuovo AD di Aferpi per conferma piano industriale e presentazione alle Organizzazioni Sindacali.

08/02/16 Aggiornamenti su scelta delle tecnologie per la nuova acciaieria ed il nuovo impianto di laminazione rotaie e sezioni; conferma della continuità produttiva e notizie sulle percentuali di Solidarietà nel periodo settembre 2015/gennaio 2016.

04/08/16 Conferma dello stato di avanzamento lavori da parte di SMS per l'ingegnerizzazione dei nuovi impianti; resoconto in merito ai volumi prodotti ed alla capacità di acquisto di semiprodotto. Confronto sul tipo di ammortizzatore sociale da utilizzare in vista dell'ingresso di tutto il personale ex Lucchini e Lucchini Servizi.

29/08/16 Incontro presso il Ministero del Lavoro e successivamente presso il Ministero dello Sviluppo Economico per aggiornamenti ed approfondimenti sulla gestione degli ammortizzatori sociali per il periodo 2016-2019.

formale per fare il punto sugli impegni presi con il MISE nella riunione del 17.2.2016.

L'incontro si tenne il 24.3.2016 e I. Rebrab confermò gli obiettivi strategici dello sviluppo della parte siderurgica, logistica e agroindustriale; a fine marzo 2016 fu individuato, come promesso, il fornitore della parte tecnologica (SMS Demag).

L'avvio del settore agroindustriale, a detta di Cevital, era condizionato dai tempi dello smantellamento degli impianti dell'area a caldo e della delocalizzazione dell'attuale treno rotaie. Cevital stava valutando l'ipotesi di vendere in blocco gli impianti dell'area a caldo trasferendoli in Brasile; nel corso del 2016 tale ipotesi si rivelò non conveniente.

Per la logistica era in corso la ricerca di un partner specializzato e cofinanziatore dell'attività; i numerosi contatti rilevarono un elevato interesse per il progetto da parte di grandi operatori della logistica.

Sempre nella medesima riunione, il Commissario Lucchini, riferendosi alle esigenze finanziarie del business, si era soffermato, come verbalizzato, sulle "caratteristiche del mercato dei prodotti lunghi di *qualità e speciali che comportano per loro natura un impegno di circolante* e quindi di finanziamento più elevato rispetto a quello richiesto dai prodotti comuni. Inoltre per contenere i costi di trasformazione è necessario il massimo utilizzo dei treni con conseguente aumento del circolante e dei relativi fabbisogni finanziari".

I. Rebrab comunicò che "erano in corso le procedure per dotare AFERPI delle risorse finanziarie necessarie a mantenere e possibilmente sviluppare i volumi di attività produttiva. Una prima tranche era prevista nell'immediato (versamento di 7 milioni di Euro a marzo). Era però impensabile che il finanziamento del circolante avvenisse solo con risorse proprie senza il concorso del sistema finanziario. Dal 1° di luglio 2015 ad oggi non c'era stato alcun affidamento bancario".

Mr. I. Rebrab sottolineò poi "che un piano così ambizioso non può essere realizzato con le sole forze del Gruppo ma necessita di un costante supporto del Sistema Italia in tutte le sue componenti istituzionali, politiche, sindacali e finanziarie".

Il 24.3.2016, Aferpi ha inviato la **Prima Relazione** periodica sullo stato di avanzamento del business plan nella quale dichiara di aderire alla richiesta di "relazioni bimestrali in linea con la trasparenza della gestione fin qui dimostrata anche con le periodiche relazioni rese alle Istituzioni e ai Sindacati negli incontri presso il MISE"

Si riportano di seguito gli stralci significativi di detta prima relazione.

"Come noto il Piano è uno strumento della gestione operativa, elaborato sulla base del quadro di mercato e della sua prevista evoluzione e su ipotesi circa le condizioni economiche e finanziarie previste nel periodo di riferimento. Al mutare delle assunzioni la revisione del Piano ed eventualmente la sua modifica sono necessarie oltre che opportune" Aferpi premette che "il Piano Industriale, redatto nel terzo trimestre 2014, si fonda sul rilancio dell'attività siderurgica, sullo sviluppo di un polo logistico portuale e sulla realizzazione di attività agro industriali. Nel 2015 in conseguenza del rallentamento dell'economia cinese il mercato siderurgico ha vissuto come noto importanti tensioni, con riduzioni dei prezzi di circa il 40%, con ulteriore crescita dell'eccedenza di capacità produttiva rispetto alla domanda di acciaio. L'economia italiana non è riuscita, al pari di quella europea, a riprendere il cammino della crescita, in un quadro geopolitico di sicura incertezza. In tale contesto ci siamo mossi ed abbiamo portato avanti tutte le attività necessarie alla realizzazione degli obiettivi del Piano, che qui integralmente ribadiamo Non possiamo tuttavia non rilevare che i tempi, anche rispetto alle nostre attese, sono più lunghi".

"Per quanto riguarda l'attività siderurgica è stato definito l'accordo con i fornitori della parte tecnologica della nuova acciaieria elettrica e del nuovo treno rotaie entro la data indicata al Ministro dello Sviluppo Economico il 17.2.2016".

"Questo consentirà di avviare la progettazione esecutiva di base e di dettaglio per poter progressivamente definire gli accordi con i fornitori per le opere ausiliarie, accessorie e per le opere civili.

"In parallelo continueremo il già aperto dialogo con il sistema creditizio per definire la copertura finanziaria degli investimenti previsti. Alla definizione dei finanziamenti si potrà avviare la fase di realizzazione delle opere, per le quali sono in fase avanzata le attività formali per l'ottenimento di tutte

le autorizzazioni, con un processo complesso che coinvolge Istituzioni locali, provinciali regionali e nazionali”

“Per quanto riguarda i volumi di produzione del 2016 riteniamo di dover rivederli al ribasso poiché, con nostra sorpresa, non abbiamo avuto supporto dal sistema creditizio nazionale. Questo ha richiesto la copertura del fabbisogno per il capitale circolante con risorse finanziarie del Gruppo, il cui apporto ad oggi realizzato non è stato ancora sufficiente a sostenere i volumi ipotizzati.

Sono al momento in corso varie attività che potranno consentire ad Aferpi la disponibilità di risorse finanziarie per realizzare i maggiori volumi possibili”.

“Con il lavoro realizzato abbiamo impiegato 1.197 persone, con Aferpi e Piombino Logistics, e contiamo di incrementare di altre 205 unità il personale entro breve. A novembre il personale delle amministrazioni straordinarie di Lucchini e Lucchini Servizi sarà totalmente assorbito da Aferpi anche se riteniamo che sarà necessario un ampio ricorso ad ammortizzatori sociali.”

“Per il progetto logistico, creata la società Piombino Logistics mediante la scissione di Aferpi, sono stati avviati gli studi per lo sviluppo del progetto esecutivo. Riteniamo che la sua definizione potrà essere completata entro il 2016. In tal modo potranno essere selezionati i fornitori e avviati i lavori nel 2017”.

“Il piano Aferpi/Cevital non ha eguali per dimensioni in Europa, inserito in un progetto di politica industriale più ampio come quello delineato nell’Accordo di Programma, che fornisce una visione dello sviluppo del territorio per il prossimo ventennio. In questo quadro, il Commissario avverte che “ non è tanto lo slittamento temporale a preoccupare quanto gli imponenti fabbisogni finanziari a lungo termine (investimenti) e a breve termine (circolante) da coprire con il supporto indispensabile del sistema finanziario ad oggi in posizione di attesa della presentazione di un piano industriale di dettaglio”.

3.4 - La situazione di AFERPI nel primo anno di gestione

Nel secondo semestre 2015 Aferpi ha potuto esportare in Algeria circa 60 mila ton che, unitamente alle produzioni per il proprio mercato e la produzione per Lucchini che doveva portare a termine i propri ordini da eseguire (soprattutto rotaie,) ha consentito di arrivare ad un totale prodotto di circa 240 mila ton (40/50 mila ton/mese contro un obiettivo di 70 mila ton).

Al di sotto delle 50 mila ton/mese prodotte/vendute lo stabilimento si colloca in “una area di perdita”.

Nel primo semestre 2016 la produzione media è stata molto variabile ed inferiore mediamente ai livelli del 2015, nel mese di giugno è scesa a 30 mila ton anche per il blocco delle licenze import in Algeria.

3.5 - Dalla Seconda alla Sesta relazione Aferpi

La **seconda relazione** è pervenuta in data 7 giugno 2016.

Riportava in allegato *l’executive summary* e *il business plan* elaborato da Aferpi con il supporto della società Ernst & Young ma ancora non validato dall’azionista Cevital . In sintesi il documento riconfermava l’assetto produttivo, collocava il raggiungimento delle performances a regime nel triennio 2020/2022, stimava un monte investimenti di 525 milioni di Euro con un picco di fabbisogno finanziario di 600 milioni di Euro nel 2019/20.

L’occupazione prevista a regime era di 1.410 unità nella siderurgica e di 200 unità per la parte logistica, servizi, riparazione e rifacimenti, parzialmente *in linea con l’offerta iniziale di Cevital*. Per recuperare l’intera forza lavoro di 2.100 unità occorre verificare le potenzialità occupazionali degli investimenti nel settore agroalimentare, non ancora definiti e quantificati.

Se da un lato *il business plan* confermava , con i risultati economici e finanziari esposti, la validità della visione strategica, dall’altro sottolineava la latitudine del fabbisogno finanziario ben superiore a quanto inizialmente previsto da Cevital e da qualsiasi altro progetto siderurgico europeo in corso di attuazione.

Nella relazione, Aferpi riportava anche informazioni sull’andamento gestionale del primo quadrimestre da cui emergeva che *“la gestione 2016 sta generando risultati inferiori rispetto al budget principalmente a causa delle limitate disponibilità finanziarie conseguenti alla mancanza di linee di credito bancarie, che non*

consentono adeguati approvvigionamenti”....“lo stato attuale della tesoreria di Aferpi indica che senza ulteriori linee di credito la produzione dei prossimi mesi dovrà essere fortemente ridimensionata rispetto al budget”.

Di tali difficoltà verrà data necessaria notizia al Sindacato nella successiva riunione presso il MISE.

La relazione stima un fabbisogno di 75 milioni di Euro nelle diverse forme tecniche (anticipo fatture, lettere di credito, performance e bid bond ecc.). Aferpi si attendeva una risposta positiva dal sistema bancario “considerando che l’azionista aveva comunque supportato la società con aumenti di capitale e finanziamenti garantiti per 87 milioni di Euro (ad oggi 92 milioni) e che il portafoglio ordini è attualmente dell’ordine delle 250 mila tonnellate”.

Nella relazione è altresì riportato il cronoprogramma relativo agli investimenti che confermava sostanzialmente quanto già anticipato nella prima relazione Aferpi, con avvio della produzione di acciaio a fine 2018 e ottimizzazione degli impianti entro fine 2019 a regime nel 2020-2022.

Nel detto “*timing*” si ipotizzava la chiusura del contratto di finanziamento per fine ottobre 2016 che, stante la situazione dei rapporti in fase iniziale con i possibili soggetti finanziatori, appariva al Commissario una data incerta e comunque molto ottimistica alla luce della turbolenza dei mercati finanziari e siderurgici. Anche in questo caso il Commissario stimava uno slittamento nel 2017.

In ogni caso, Il Commissario ha anche valutato che “rispetto alle obbligazioni contrattuali due sono le motivazioni inopponibili per dichiarare il default dell’ acquirente:

- *Mancato assorbimento da parte di Aferpi del personale di Piombino in capo all’Amministrazione Straordinaria entro il 6 novembre 2016, per 721 unità (poi realizzato).*
- *Mancato finanziamento del Piano (da parte di Azionisti, banche, istituzioni finanziarie pubbliche e private).*

Accertato il default da parte delle Istituzioni, la Procedura Lucchini potrà attivare le garanzie previste dal contratto (escussione pegno sulle azioni o clausola risolutiva espresso) su indicazione del Governo firmatario dell’accordo di Programma, avviando così un processo (anche di natura legale) che comporterà comunque drammatiche problematiche sociali ed industriali di non facile soluzione.”

La **terza relazione** è pervenuta il 21 settembre 2016.

Si ricorda che Aferpi chiudeva la seconda relazione segnalando che “*al fine di analizzare la situazione del progetto di reindustrializzazione di Piombino abbiamo chiesto un incontro al Ministro dello Sviluppo Economico*”. Il primo agosto si è tenuta tale riunione con la partecipazione ai massimi livelli delle Istituzioni e di Aferpi come riportato nella relazione di che trattasi ⁽⁸⁾. In tale occasione è stata delineata la struttura del finanziamento degli investimenti che prevede “*un ulteriore apporto di capitali da parte dell’azionista Cevital e da parte dei soci finanziari di minoranza (da individuare), e con finanziamenti da parte del sistema creditizio, in parte assistiti da assicurazioni del credito*” “*la definizione del contratto di finanziamento entro la fine dell’anno 2016 che consenta l’inizio lavori dal 2017*”

⁸ Sintesi riportata da Aferpi: “In tale contesto, l’1 agosto presso il Ministero dello Sviluppo Economico, si è tenuta una riunione alla quale hanno partecipato: Issad Rebrab, nella sua veste di Presidente del Gruppo Cevital, il consigliere di Aferpi dott. Mohamed Nabi, i rappresentanti del Ministero dello Sviluppo Economico nelle persone dei Signori Carlo Calenda, Teresa Bellanova, Giampietro Castano e Sara Romano, i rappresentanti della Regione Toscana nelle persone dei Signori Enrico Rossi e Paolo Tedeschi, i Signori Alessandro Profumo e Marco Clerici per Equita, Financial Advisor di Aferpi, Azzi AD di Aferpi.” Nel corso dell’incontro è stato presentato un piano di investimenti che prevede:

- la realizzazione della nuova acciaieria, del treno rotaie e di tutte le opere infrastrutturali necessarie con investimenti per circa 575 M€;
- la fornitura dell’intero progetto in forma «chiavi in mano» o con coordinamento da parte di primari fornitori con solide capacità finanziarie;
- una struttura finanziaria con ulteriore apporto di capitali da parte dell’azionista Cevital e da parte di soci finanziari di minoranza, e con finanziamenti da parte del sistema creditizio, in parte assistiti da assicurazioni del credito;
- la definizione entro l’anno corrente degli ordini relativi a carroponi, capannoni, opere civili, sottostazione elettrica e impianti connessi, trattamento acque, montaggi;
- la definizione del contratto di finanziamento entro la fine dell’anno 2016 che consenta l’inizio dei lavori dal 2017;
- la realizzazione dell’impianto entro il primo quadrimestre dell’anno 2019 e l’entrata a pieno regime, nonché l’equilibrio finanziario del progetto a partire dall’anno 2022.

Il progetto, come detto, prevede che il piano di investimenti sia realizzato attraverso il consolidamento della struttura patrimoniale con un contributo aggiuntivo di *equity* da parte di Cevital e di altri investitori inclusi interventi di investitori istituzionali per un totale equity di circa 200 M€.

Facendo riferimento alle numerose *due diligence* sul progetto da avviare (⁹), come indicato nella nota, nonché alla ancora non completata fase di individuazione del gruppo di banche e istituzioni finanziarie di riferimento, lo scrivente Commissario riteneva ancora ottimistica la data di *“definizione del contratto di finanziamento entro la fine del 2016”*. Il piano comunque ha tempi di realizzazione (2019 a regime nel 2020-2022) che consentono di assorbire uno slittamento ancorché limitato. In ogni caso la realizzazione di un progetto così ambizioso per dimensione e complessità richiede coesione e **fiducia** tra tutti i protagonisti (Azionista, Sistema creditizio, Istituzioni) e una accelerazione nei tempi di decisione di competenza dei diversi protagonisti.

In tutte le lettere di trasmissione al MISE delle relazioni Aferpi e nelle ultime relazioni trimestrali è stata evidenziata dallo scrivente Commissario la problematica assai critica del finanziamento del circolante, problematica che continua a permanere. Nella nota di Aferpi si auspicava la *“concessione da parte del sistema creditizio e di SACE di linee di credito a supporto del capitale circolante per circa 85 milioni di Euro, delle quali circa 35 milioni per anticipo crediti e 50 milioni di Euro per impegni di firma (lettere di credito o garanzie commerciali)”* e ancora *“La gestione 2016, come già comunicato nelle precedenti relazioni, sta generando risultati inferiori rispetto al budget, principalmente a causa delle limitate disponibilità finanziarie conseguenti alla mancanza di linee di credito bancarie, che non consentono adeguati approvvigionamenti”*. A parere dello Scrivente la mancata erogazione di linee di credito potrebbe portare ad un utilizzo discontinuo degli impianti e soprattutto alla perdita della clientela che ha fin qui creduto alle possibilità di ripresa di Aferpi. Le difficoltà produttive potrebbero anche incidere negativamente sulla attuazione del Piano Strategico. Il tema del finanziamento del circolante diventa centrale anche se la sua erogazione dipende anche dalla consistenza del piano ancora da completare con la individuazione dei fornitori per impianti ancillari, con l’assistenza di una società di project management (la stessa SMS?) che rassicuri le banche sulla performance tecnologica e sul budget di spesa. Sono stati avviati i contatti per individuare gli *advisor* cui conferire gli incarichi per lo svolgimento delle attività di due diligence.

Con riferimento al *passaggio dei dipendenti* ancora in carico a Lucchini e Lucchini Servizi, Aferpi confermava nella relazione gli impegni contrattuali *“In merito si sta discutendo con le istituzioni al fine di trovare il modo di utilizzare gli ammortizzatori sociali che diano il miglior sostegno economico ai lavoratori (contratto di solidarietà) compatibilmente con la situazione della società (disponibilità di risorse finanziarie adeguate al fabbisogno di capitale circolante per l’equilibrio industriale). “Il passaggio del personale si è verificato come da contratto.”* E’ ovvio che le nuove assunzioni portano la forza lavoro totale a livelli che diventa assai difficile il mantenimento della percentuale minima prevista dal contratto di solidarietà in carenza di volumi produttivi rispetto alle previsioni. Fino ad agosto la percentuale minima era stata rispettata e la percentuale media si attestava al 34%.

In data 31 ottobre il Commissario ha inviato una lettera al Presidente di Aferpi e Cevital, Mr Rebrab, per riepilogare i risultati della riunione con il Ministro del 26 ottobre 2016 in cui da un lato si sottolineava che gli impegni assunti dalle Istituzioni erano stati ottemperati (¹⁰) mentre da parte della Società si erano consuntivati evidenti ritardi.

⁹ 1. Business *due diligence* (necessaria per l’attestazione e la conferma delle ipotesi industriali sottostanti al progetto)
2. *Due diligence* legale-regolamentare
3. *Due diligence* ambientale
4. *Due diligence* giuslavoristica
5. *Due diligence* fiscale
6. Certificazione tecnologica

(10) Sono stati avviati i contatti per individuare gli *advisor* cui conferire gli incarichi per lo svolgimento delle attività.

- approvazione dei progetti per i Certificati Bianchi, del valore di oltre 100 milioni di Euro (fatto)
- autorizzazione della procedura ambientale di Non Assoggettabilità a VIA (fatto)
- approvazione del progetto di Messa In Sicurezza Operativa del sito (in fase di chiusura)
- adozione del nuovo regolamento urbanistico della città di Piombino per renderlo coerente con il Master Plan di Aferpi e Piombino Logistics (fatto)
- coinvolgimento di Terna per la realizzazione della rete elettrica di collegamento di Piombino alla rete a 380 kV di Suvereto (fatto)

Nella lettera si sottolinea che il Ministro aveva invitato Aferpi a:

- aggiornare e completare il Piano Industriale eliminando le incertezze, che oggi bloccano il Progetto, relativamente al valore degli investimenti, alle modalità e al valore dell'apporto di capitale da parte di Cevital, alla struttura del finanziamento necessario e ai tempi di definizione del Progetto; sarà necessario presentare il piano fortemente modificato rispetto a quello iniziale per sua approvazione alle Istituzioni firmatarie dell'accordo di programma;
- sospendere il progetto Leali Steel fino a che ne non siano illustrate al Governo, alla Regione, al Comune di Piombino e ai Sindacati, per loro condivisione, le modalità di acquisizione e gli effetti sul piano industriale.

Il Ministro, nelle more della presentazione del Piano rivisitato, intendeva sospendere l'attività di supporto delle Istituzioni e riprenderla a valle della prossima riunione prevista nel dicembre 2016.

A fine ottobre 2016 Aferpi assunse, come da impegni contrattuali, tutto il personale ancora in capo a Lucchini e Lucchini Servizi.

Nella sua risposta al Commissario il Presidente Rebrab ribadiva: (i) che Aferpi ed il suo azionista stavano esaminando tutte le possibili "soluzioni alle difficoltà industriali" della società; (ii) che "il Governo e la Regione Toscana dovrebbero mettere a disposizione del Progetto ogni energia per indurre il sistema creditizio italiano a concedere gli affidamenti per garantire la continuità produttiva nelle more della definizione degli investimenti e del relativo finanziamento"; (iii) sollecitava inoltre l'ingresso nel capitale di istituzioni finanziarie, palesato in precedenti incontri governativi al fine di dare garanzie e fiducia al sistema bancario..

Il Presidente Rebrab nulla ha detto in tale occasione circa l'apporto di capitale da parte del gruppo Cevital né sui tempi per la sua esecuzione (completamento dell'aumento a 100 milioni e 50 milioni di finanziamento).

Il Commissario ha avvertito che la mancanza di finanziamenti per il circolante avrebbe portato ad un sostanziale blocco dell'attività produttiva nei primi mesi del 2017 con possibile conseguente inadempimento (ex art 63 comma 2 del D.Lgs. 270/99 riportato nel contratto di compravendita) di "proseguire per almeno un biennio le attività imprenditoriali". Infine ha evidenziato che, come richiesto dal Ministro, Aferpi avrebbe dovuto presentare il piano definitivo anche tenuto conto dei sostanziali cambiamenti apportati nel corso degli ultimi 18 mesi¹¹ motivati da Aferpi con ragioni di mercato, pesante revisione dei costi di investimento (più che raddoppiati rispetto alle previsioni iniziali), complessità della progettazione (effettuata) e dei tempi lunghi per permessi e autorizzazioni necessarie per l'attuazione del Piano (in corso di completamento).

La **quarta relazione** del 14.12.2016 riporta alcuni stralci della lettera che I. Rebrab ha inviato alla Procedura il 2 novembre 2016 in cui sottolinea che, nonostante la sospensione dell'attività di supporto da parte delle Istituzioni, *"l'azionista Cevitaly ha apportato ulteriori risorse finanziarie in Aferpi pari a 10 milioni di Euro e si è dichiarato disposto alla conversione dei finanziamenti procurati ad Aferpi per completare il versamento del capitale sottoscritto.*

-
- o garanzia di 9,9 milioni di Euro di SACE ad Unicredit per una linea di finanziamento all'importazione di 18 milioni di Euro per Aferpi per acquisto di 45 mila tonnellate di blumi per rotaie (fatto)
 - o approvazione del progetto di costruzione delle infrastrutture stradali di collegamento tra il porto di Piombino e le autostrade (fatto)
 - o approvazione del contributo finanziario con Fondi Europei di Sviluppo Regionale tramite la Regione Toscana (in fase finale)

¹¹ L'obiettivo strategico del Piano prevedeva a regime una produzione/vendita di 2 milioni di ton di prodotti finiti con acciaio prodotto da due forni elettrici. Il Piano prevedeva 4 fasi: 1) entro il 2017, produzione di laminati per 1 milione di ton, acquisto dei semiprodotto e revamping del treno vergella e del treno barre; 2) entro il 2017, installazione di un forno elettrico da 1 milione di ton con progressiva sostituzione dei semiprodotto d'acquisto; 3) dopo il 2017 installazione del nuovo treno rotaie e travi; 4) dopo il 2017, installazione di un forno elettrico da 1 milione di ton.

Il personale del settore siderurgico veniva indicato in 1.450 unità nel 2017, il personale non utilizzato si ipotizzava venisse impiegato per l'attività logistica, smantellamenti e agroalimentare.

Il fabbisogno finanziario per il circolante, fino all'ammontare di 130 milioni di Euro era coprevisto essere coperto da apporto di capitale e finanziamento dell'azionista, oltre detto importo si prevedeva il ricorso al sistema bancario.

La situazione sul fronte bancario non ha dato alcun segno di sviluppo per cui non è stato possibile pianificare l'acquisto di semiprodotto con conseguente fermata dal mese corrente degli impianti di laminazione vergella e barre e dal mese di marzo il fermo anche del treno rotaie."

Si stava verificando quindi, ciò che era stato preventivato dallo Scrivente Commissario nelle relazioni trimestrali ed in quella finale oltre che nella corrispondenza di monitoraggio e cioè che la mancanza di finanziamento del circolante avrebbe portato al fermo delle produzioni con riflessi pesanti sul piano della:

- gestione del contratto di solidarietà dei 2000 dipendenti di Piombino;
- credibilità del piano industriale compromessa per la lunga dilazione sull'avvio della sua realizzazione;
- finanziabilità della società nel periodo di costruzione degli impianti.

In tale situazione il Commissario ha sottolineato come non fosse più rinviabile una revisione del Piano Industriale ormai molto distante dallo schema originario per tempi, livello di investimenti e struttura del finanziamento. La fattibilità o meno del Piano rivisto da parte di Cevital/Aferpi dovrà essere sottoposta a verifica.

Occorre sottolineare che solo con l'accordo di Aferpi sarebbe possibile ricercare soluzioni gestionali e industriali alternative o integrative dell'attuale assetto societario. Una situazione di forte contrasto con l'acquirente comporterebbe comunque ulteriori turbative alla critica situazione prima accennata ma potrebbe essere inevitabile conseguenza dell'inadempimento degli impegni assunti da Cevital/ Aferpi con le Istituzioni nell'accordo di programma (art. 252 bis Dlgs n°152 /2006) e con l'Amministrazione Straordinaria nel contratto di compravendita.

Con riferimento a quanto sopra il MISE in data 21 dicembre 2016 ha invitato l'Amministrazione Straordinaria a chiedere ad " *AFERPI di voler fornire , con la massima tempestività, un Piano Industriale aggiornato ed adeguato alla attuale situazione, tale da assicurare il rispetto degli obblighi di prosecuzione delle attività e di mantenimento dell'occupazione a suo tempo assunti "*

Tale richiesta era stata già formulata direttamente a Mr Rebrab nell'incontro del 20.12.2016 tenutosi presso il Ministro C. Calenda con la presenza delle istituzioni coinvolte. In tale occasione, alla reiterata conferma, solo verbale, da parte di Cevital circa gli impegni di piano sono stati chiesti fatti concreti sia sulle attività da avviare sia sulla struttura del finanziamento.

Con lettera del 23.12.2016 dicembre I. Rebrab ha fornito alcune precisazioni in esito a quanto discusso nell'incontro di cui sopra: ad avviso dello scrivente Commissario, la lettera riporta le linee guida del piano più volte presentate senza i necessari supporti informativi e documentali e senza quindi rispondere alla richiesta di "concretezza" da parte del Ministro.

In data 28.12.2016, quindi, lo scrivente Commissario Straordinario ha sollecitato la redazione di uno studio dettagliato e circostanziato per quanto riguarda la siderurgia, la logistica e l'agroindustria.

Nella lettera del 28.12.16 sono stati indicati i contenuti minimi dell'attesa relazione :

- elenco degli investimenti che saranno realizzati;
- modalità e tempi di realizzazione;
- valore degli impieghi finanziari per investimenti e capitale circolante;
- fonti di finanziamento per capitale e debito a lungo e breve termine;
- occupazione prevista ed utilizzo di ammortizzatori sociali;
- differenze rispetto al Piano Industriale allegato all'Accordo di Programma del 30.6.2015 con le motivazioni degli scostamenti ed azioni correttive.

In data 3.1.2017 il Ministro C. Calenda, anche con riferimento alla generica lettera del 23.12.2016 inviata da Mr I. Rebrab, lo impegnava "a dare riscontro con la massima sollecitudine alle richieste della procedura di amministrazione straordinaria anche in vista del prossimo incontro calendarizzato per la metà del mese di gennaio al fine di consentire a tutti i soggetti, a vario titolo coinvolti, le necessarie valutazioni in merito all'esecuzione del progetto imprenditoriale".

L'incontro è slittato anche per la nomina di un CEO del Gruppo Cevital (Said Benikene) che stava prendendo in carico il dossier Italia.

Una prima decisione ha portato alla definitiva rinuncia all'acquisto di Leali Steel di cui il Ministro aveva chiesto il congelamento in attesa della riunione di gennaio.

Con comunicazione del 25.1.2017 il Commissario ha ancora sollecitato l'invio della documentazione richiesta e la fissazione di una data di incontro riepilogando, per chiarezza dei rapporti, lo scambio di lettere a valle della riunione del 20.12.2016.

In data 7.2.2017 si è tenuto un nuovo incontro al MISE tra il Ministro C. Calenda e I.Rebrab con la presentazione del nuovo CEO del gruppo Cevital S. Benikene che ha consegnato al Ministro e al Presidente della regione Toscana una lettera in cui:

- (i) viene confermato l'impegno del gruppo sul sito di Piombino ai fini della realizzazione degli investimenti nel settore siderurgico, della logistica e dell'agro-industria,
- (ii) vengono espone le iniziative adottate e gli approfondimenti tecnici in corso, anche con riguardo alla **individuazione di partnership**,
- (iii) viene confermato l'imminente apporto di 20 milioni di euro per garantire gli approvvigionamenti necessari alla prosecuzione delle attività aziendali, è richiesto l'impegno delle istituzioni per ottenere la proroga della concessione marittima demaniale oltre il 15 febbraio p.v. ed è infine proposto un incontro nel termine di 3 o 4 mesi per presentare il piano esecutivo di medio termine relativo ai settori di intervento sopra indicati. La lettera del 7.2.2017 viene considerata come **Quinta relazione di Aferpi sull'andamento della gestione.**

Il Ministro Calenda, ricordato che il 30 giugno 2017 costituisce un termine inderogabile, proprio in relazione alle previsioni contrattuali entro il quale l'Amministrazione Straordinaria dovrà assumere le proprie determinazioni al fine di tutelare gli interessi perseguiti attraverso la vendita del complesso industriale avvenuta nel giugno del 2015. Naturalmente, in presenza di un nuovo piano industriale, che si dimostrasse fattibile e coerente rispetto ai contenuti essenziali del piano originario, potranno essere concordate tra le due parti le necessarie modifiche contrattuali e la correlata proroga dei termini per il loro adempimento con aggiornamento delle garanzie occupazionali.

Il presidente della Regione Toscana ha ricordato che è evidente che in assenza di un attendibile piano industriale, il sistema bancario non può dar corso al supporto finanziario.

In conclusione della riunione, il Ministro ha riassunto l'esito come segue:

- Cevital/Aferpi provvederanno nell'immediato a garantire una provvista finanziaria di 20 milioni di euro destinata al circolante, sì da garantire la continuità aziendale;
- nella seconda metà del mese di marzo sarà presentato da Cevital/Aferpi il nuovo piano industriale e su quella base potranno essere negoziati: a) la garanzia di Fidi Toscana di 20 milioni di euro su ulteriori finanziamenti bancari; b) lo slittamento dei termini temporali (30 giugno 2017) delle obbligazioni contrattuali assunte con la compravendita;
- nelle more del negoziato di cui sopra sarà richiesto lo slittamento della concessione demaniale marittima fino al 30 giugno 2017.

Di quanto discusso e deciso in tale incontro è stata data informativa alle Organizzazioni sindacali e alle istituzioni coinvolte nella riunione del 21 febbraio 2017 presso il MISE.

La sesta relazione Aferpi è stata inviata il 25 marzo 2017. Nel breve documento si dà atto dell'incarico al consulente Oliver Wyman per assistere la società a preparare il piano richiesto dal Ministro. Circa il finanziamento del circolante da parte Cevital si comunica che è stato erogato per 10 milioni di euro e si è in attesa della restante parte di 10 milioni di euro. "Il ritardo sofferto nel reperire le risorse finanziarie per

acquistare semiprodotto ha costretto Aferpi a continue revisioni dei piani di produzione, al fermo della produzione di barre e vergella e alla marcia a singhiozzo del treno rotaie” “La situazione di tesoreria è sotto controllo ma le risorse disponibili sono sufficienti solo al mantenimento dello status quo” e che “il livello occupazionale è entro il limite minimo previsto dal contratto di solidarietà”.

Il 27 marzo 2017 si è tenuta la riunione al MISE per la presentazione del nuovo Piano industriale di Aferpi. Nel descrivere la situazione attuale e facendo seguito a quanto discusso nella precedente riunione, l'AD di Cevital conferma: il finanziamento dei 20 milioni di euro per il circolante, cui si aggiungono 5 milioni di euro di recuperi interni; la ripresa della laminazione (rotaie); l'accordo con un partner per gli smantellamenti; l'avvio della discussione con più partner industriali come fornitori stabili di semiprodotto e partecipanti al progetto siderurgico.

Il piano prevede 523 milioni di euro di investimenti sul business siderurgico con la costruzione di un Forno Elettrico e un nuovo treno rotaie, confermando sostanzialmente l'assetto del piano iniziale con un raddoppio, però, delle stime di costo. I volumi a regime sono pari a 1,4 milioni di ton di laminati, con una produzione di acciaio di 1 milione di ton (quindi con acquisto di semiprodotto) e una occupazione di 1.463 unità (cui aggiungere il personale dei business logistico e agro industriale). Gli impegni assunti da Cevital nel piano prevedono tra l'altro di:

- a) ritornare alla normalità produttiva;
- b) concludere un contratto di fornitura di lungo termine;
- c) concludere la discussione con i possibili partner industriali;
- d) difendere il progetto con le banche finanziatrici;
- e) finalizzare il piano per il porto e l'agro business.

Contemporaneamente, Cevital chiede un supporto alle istituzioni per il *financing* (banche e Sace) e per il rinnovo delle concessioni; chiede inoltre di confermare l'importo dei certificati bianchi e i finanziamenti dalla Regione (20 milioni di euro di garanzie) e dai fondi comunitari (30 milioni di euro).

Il Ministro apprezza la semplicità e comprensibilità della sintesi del piano ma registra che non siano date concrete e impegnative garanzie sulla possibilità di finanziare innanzi tutto il fabbisogno corrente (con ripresa dell'attività produttiva) e poi quello relativo agli investimenti proposti (con programmazione dell'apertura cantiere).

Essenziale è la ricerca del partner industriale siderurgico che dia anche credibilità al piano e al budget del periodo interinale fino all'avvio dei nuovi impianti. Su questi punti il Ministro attende risposte da Cevital in tempi stretti.

Il 30 marzo il piano è stato presentato da Cevital alle Organizzazioni Sindacali e alle istituzioni coinvolte.

La riunione è proseguita il 19 aprile 2017, con presentazione da parte di Cevital del lavoro svolto per l'attuazione del piano con l'impiego medio di 50 tecnici interni e di quelli dei fornitori coinvolti per la progettazione degli impianti e per le autorizzazioni degli enti locali e per quelle ambientali.

Aferpi ritiene ancora necessari 8 mesi per la conclusione di tutti gli iter autorizzativi. In mancanza di quanto richiesto relativamente alla sicurezza del piano finanziario, il Ministro preannuncia a Cevital una lettera di messa in mora da parte della Procedura.

In pari data è stata inviata la lettera che fra l'altro recitava *“In questa situazione, considerato che il prossimo 30 giugno verrà a scadenza il biennio di cui all'art. 63 del d.lgs. 270/99, è dovere della Procedura di Amministrazione Straordinaria agire in ogni modo a tutela delle proprie ragioni nei confronti di tutti i soggetti destinatari della presente lettera in quanto solidalmente responsabili dell'attuazione degli impegni contrattualmente assunti.”*

La lettera inviata dallo scrivente commissario è un avvio di contenzioso legale anche se concludeva che *“...come emerso nel corso dell'incontro svoltosi in data odierna alla presenza del Ministro dello Sviluppo Economico, tenuto conto della rilevanza del sito siderurgico di Piombino per l'economia del Paese, l'Amministrazione Straordinaria è disponibile - senza che ciò possa essere interpretato come rinuncia ai rimedi contrattuali e di legge offerti alla Procedura - a prendere in considerazione un Vostro nuovo e realistico Piano Industriale, che preveda la realizzazione dei relativi investimenti attraverso risorse certe, anche apportate da terzi, che vorrete coinvolgere nel Progetto Piombino, nelle forme che saranno da approfondire, anche sotto il profilo giuridico. Costituirà ovviamente presupposto necessario per tale soluzione, il prolungamento pattizio - almeno biennale - di tutti gli obblighi (continuità aziendale, occupazionali e ambientali) che avete assunto nei confronti della scrivente Procedura e nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni firmatarie dell'Accordo ex art. 252bis.”*

Il 4 maggio 2017 Aferpi risponde con una lunga lettera che elenca tutta l'attività svolta, respingendo gli addebiti di mancato rispetto degli impegni. Pur tuttavia scrive Cevital che *“siamo consapevoli del fatto che non si possa prescindere dalla redazione di un addendum all'Accordo di Programma che consenta di usufruire delle medesime condizioni”* e che con riferimento alla apertura di un tavolo tecnico si dovrebbe tenere *“.. in sede meno dispersiva dell'ultima istituzionale. Le facciamo quindi espressa formale richiesta per uno o più incontri ufficiali, atti a dirimere ogni potenziale contenzioso fra le nostre società a partire da fine maggio 2017 ed entro il prossimo giugno 2017”*. Lo scrivente Commissario il 10 maggio ha richiesto tempi più stretti per la condivisione di alcuni punti per la definizione di un piano di azioni collocate nel tempo e costituenti altrettanti punti di controllo post 30.6.2017 da parte del Ministero Sorvegliante e delle Istituzioni nell'ambito dell'accordo per il prolungamento del periodo di sorveglianza.

Per quanto riguarda la revisione del Piano si prevede un rinvio per consentire la scelta di un partner industriale che dovrà validare il piano industriale nei tempi indicati nei relativi punti di controllo di cui sopra.

La prima riunione del tavolo tecnico si è tenuta il 24 maggio 2017.