

*CIMA AURELIO, CIMA GIOVANNI, LIPPI GRAZIELLA*

**TRIBUNALE DI MASSA**

**VOLONTARIA GIURISDIZIONE**

**CANCELLERIA FALLIMENTARE**

**PROPOSTA DI ACCORDO COI CREDITORI EX ART. 7, co. 1, LG. 3/2012**

**PROCEDURA DI SOVRAINDEBITAMENTO RG 719/2017**

A handwritten signature in black ink, located in the bottom right corner of the page. The signature is stylized and appears to be a single name or set of initials.

## INDICE

	Pag.
<b>1. Introduzione .....</b>	<b>1</b>
<b>2. La società agricola Cima Aurelio .....</b>	<b>2</b>
2.1. Evoluzione storica .....	2
2.2. Prodotti .....	3
2.3. Risultati storici .....	3
2.4. Il sistema fiscale dell'impresa agricola .....	5
<b>3. Quadro economico del settore vitivinicolo .....</b>	<b>7</b>
3.1. Mercati di riferimento .....	9
3.2. Andamento prospettico del settore di appartenenza .....	11
<b>4. Le cause della crisi e descrizione degli eventi antecedenti all'istanza di ammissione alla procedura di sovraindebitamento .....</b>	<b>11</b>
<b>5. I sovraindebitati .....</b>	<b>13</b>
<b>6. La situazione patrimoniale .....</b>	<b>13</b>
6.1. L'attivo .....	14
6.1.1. Il realizzo derivante dalla vendita degli immobili .....	14
6.1.2. Flussi di reddito derivanti dall'attività agricola di Cima Aurelio .....	16
6.1.3. Realizzo derivante dalla vendita delle giacenze di magazzino dell'azienda .....	20
6.1.4. Flussi di reddito derivante dalla locazione dell'immobile di proprietà dei sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella .....	21
6.2. Il passivo .....	22
6.2.1. Debiti tributari e previdenziali già affidati all'Agente della Riscossione .....	22
6.2.2. Altri debiti tributari e previdenziali .....	24
6.2.3. Debiti verso banche .....	25
6.2.4. Debiti verso fornitori .....	27
6.2.5. Spese di procedura .....	28
<b>7. La proposta di accordo .....</b>	<b>29</b>
7.1. La proposta ai creditori .....	29
7.2. I termini di pagamento .....	31

7.3. La dilazione di pagamento prevista per i creditori prelatizi .....	34
7.4. La convenienza rispetto all'alternativa della liquidazione .....	36
<b>8. Conclusioni .....</b>	<b>38</b>



## 1. INTRODUZIONE

I sottoscritti Cima Aurelio (C.F. CMIRLA68R19F023V) nato a Massa il 19/10/1968 ed ivi residente in Via Del Pozzo n.18, Cima Giovanni (C.F. CMIGNN44M30F023V) nato a Massa il 30/08/1944 e Lippi Graziella (C.F. LPPGZL47B60F023W) nata a Massa il 20/02/1947, entrambi pensionati e residenti a Massa, in Via del Fagiano n.1, tutti assistiti dall'Avv. Chiara Lavagnini (LVGCHR56M44B832Y) del Foro di Massa ed elettivamente domiciliati presso il suo studio in Carrara Via Aronte n.1, che indica per tutte le comunicazioni il numero di fax 05858 72532 e la pec: avvchiaralavagnini@cnfpec.it.

### **Premesso che**

- Il Sig. Cima Aurelio è imprenditore agricolo, ed a tal fine si produce visura camerale (All. 2) ed i Sigg.ri Cima Giovanni e Lippi Graziella sono pensionati (All. 3) e, quindi, non sono assoggettabili alle procedure concorsuali previste dall'art. 1, r.d. 16.3.1942, n. 267 e successive modificazioni;
- Non hanno fatto ricorso, nei cinque anni antecedenti al deposito della presente proposta, ad una procedura di composizione della crisi;
- Non hanno subito, per cause a sé imputabili, uno dei provvedimenti previsti dagli artt. 14 e 14 bis, legge 27/1/2012, n. 3;
- Si trovano in una situazione di sovraindebitamento cui intendono porre rimedio;
- Dichiarano che i debiti presenti nella proposta di accordo sono tutti i debiti esistenti a loro carico, e non esistono altre passività;

### **tutto ciò premesso**

i predetti soggetti intendono proporre ai sensi degli artt. 8 e seguenti della L. 27 gennaio 2012 n. 3, un accordo ai propri creditori al fine di ristrutturare i propri debiti e procedere al pagamento nei modi e tempi descritti nel prosieguo dell'elaborato.

## 2. LA SOCIETA' AGRICOLA CIMA AURELIO

L'Azienda Agricola Cima (P.I. 00552820458) con sede in Massa, Via Del Fagiano 1 di cui è titolare lo scrivente, Cima Aurelio, si sviluppa su una superficie pari a 27 ettari di vigneti specializzati che si trovano sulle colline del Candia, zona che può vantare di uno straordinario microclima.

La vite, per questo, prospera con evidenti vantaggi qualitativi.

Il valore aggiunto dell'azienda Cima è indissolubilmente legato alla capacità imprenditoriale del titolare; contrariamente a quanto può accadere in altre realtà viticole di importanti denominazioni, in questo caso sono l'attività e l'iniziativa imprenditoriale della famiglia Cima ad aver nobilitato i prodotti aziendali e reso famosa la Denominazione del "Candia" anche oltre i confini locali e non viceversa. Lo stesso valore e qualità delle produzioni sono peraltro il risultato di anni di impegno che hanno consentito di valorizzare tipologie enoiche prima relegate e conosciute solo da pochi frequentatori di cantine.

Forte dell'ostinazione e della determinazione dimostrata, il titolare ha saputo mantenere intatto il capitale fondiario, fronteggiando anche eventi calamitosi di notevole portata che hanno ferito profondamente tutta l'area collinare, inducendo molti ad abbandonare la cura e la coltivazione della vite. Al contrario, il sig. Cima Aurelio si è prodigato nel recupero delle sistemazioni idraulico agrarie e nel reimpianto dei vigneti andati distrutti, mettendo in atto azioni decisive per la conservazione ambientale e produttiva di un territorio caratterizzato da una enorme fragilità sul piano idrogeologico.

### 2.1 Evoluzione storica

L'azienda agricola Cima è presente sul territorio dall'800, con quattro generazioni. Si tratta di una attività ininterrotta che strada facendo ha contribuito a creare un patrimonio di esperienze di incalcolabile portata.

Nel 1997 è nata una collaborazione con Il Gruppo Matura e successivamente con il dott. Donato Lanati e l'enologa Marinka Polencic. L'Azienda è attualmente seguita come consulenza Enologica dal dott. Alberto Antonini e dott. Francesco Bartoletti (Gruppo Matura).

Nonostante gli anni positivi, il titolare ravvisa, ad oggi, la necessità di implementare strategie commerciali volte a recuperare fette di mercato che non è stato possibile consolidare.

## 2.2 Prodotti

I vini che vengono prodotti dall'azienda sono:

- Anchigi IGT - San Giovese 100%; prezzo di listino € 8,50;
- Chiave di Volta Doc - San Giovese 60%, Merlot 20%, Massaretta 20%; prezzo di listino € 6,50;
- Romalbo Igt - San Giovese 85%, Massaretta 15%; prezzo di listino € 15,50;
- Vermentino Nero Doc - Vermentino Nero 100%; prezzo di listino € 13,50;
- Vermentino Chiave di Volta Doc - Vermentino 100%; prezzo di listino € 6,50;
- Vigneto Alto Doc - Vermentino 100%; prezzo di listino € 6,50;
- Vermentino Igt - Vermentino 100%; prezzo di listino € 5,00;
- Candia Doc San Lorenzo - Vermentino 85%, Albarola 15%; prezzo di listino € 6,50;
- Il Gamo - Sirah 100%; prezzo di listino € 33,00;
- San Giovese Igt - San Giovese 100%; prezzo di listino € 5,00;
- Massaretta Doc - Massaretta 100%; prezzo di listino € 13,50;
- Montervo Igt - Merlot %; prezzo di listino € 16,50.

I vini "Il Gamo" e "Massaretta" sono stati giudicati dalla guida "L'Espresso" come vini eccellenti e "Il Gamo" è stato classificato da Wine Spectator tra i 100 vini migliori di Italia.

## 2.3 Risultati storici

La riclassificazione dei bilanci è stata effettuata col supporto della Dott.ssa Menconi e l'ausilio della Dott.ssa Giulia Lucherini ai sensi dell'art. 7 co. 1 L. 3/2012, in qualità di attestatrice della presente proposta di accordo, sulla base dei dati ricevuti dalla ██████████ ██████████, la quale su indicazione della Dott.ssa Lucherini ha sottoscritto una dichiarazione di rispondenza ai criteri di veridicità e correttezza delle situazioni contabili presentate (All. 5)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Si fa opportunamente presente che ai fini della rielaborazione dei dati storici, sono state prese a riferimento le situazioni contabili così come fornite dal consulente, senza l'apporto di alcuna variazione, sebbene, come evidente, mancasse l'indicazione delle rimanenze di magazzino.

RICLASSIFICAZIONE	30/09/2017		31/12/2016		31/12/2015		31/12/2014		31/12/2013		31/12/2012	
ricavi di vendita	83.090,64	94,97%	133.305,07	100,00%	74.300,03	99,84%	143.819,57	99,99%	158.868,08	99,99%	161.527,19	100,00%
altri ricavi e proventi	4.400,00	5,03%	-	0,00%	118,80	0,16%	13,15	0,01%	19,34	0,01%	-	0,00%
<b>RICAVI DI VENDITA</b>	<b>87.490,64</b>	<b>100,00%</b>	<b>133.305,07</b>	<b>100,00%</b>	<b>74.418,83</b>	<b>100,00%</b>	<b>143.832,72</b>	<b>100,00%</b>	<b>158.887,42</b>	<b>100,00%</b>	<b>161.527,19</b>	<b>100,00%</b>
acquisto merci/materie	17.090,69	19,53%	14.777,53	11,09%	23.472,07	31,54%	11.071,98	7,70%	67.597,31	42,54%	71.971,90	44,56%
imballaggi	-	0,00%	3.638,13	2,73%	-	0,00%	-	0,00%	129,60	0,08%	-	0,00%
esistenze iniziali	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Rimanenze finali	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
<b>COSTO DEL VENDUTO</b>	<b>17.090,69</b>	<b>19,53%</b>	<b>18.415,66</b>	<b>13,81%</b>	<b>23.472,07</b>	<b>31,54%</b>	<b>11.071,98</b>	<b>7,70%</b>	<b>67.726,91</b>	<b>42,63%</b>	<b>71.971,90</b>	<b>44,56%</b>
<b>1° MARGINE DI CONTRIBUZIONE</b>	<b>70.399,95</b>	<b>80,47%</b>	<b>114.889,41</b>	<b>86,19%</b>	<b>50.946,76</b>	<b>68,46%</b>	<b>132.760,74</b>	<b>92,30%</b>	<b>91.160,51</b>	<b>57,37%</b>	<b>89.555,29</b>	<b>55,44%</b>
altri costi commerciali diretti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	1.122,00	0,78%	900,00	0,57%	1.015,20	0,63%
<b>ALTRI COSTI DIRETTI</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>1.122,00</b>	<b>0,78%</b>	<b>900,00</b>	<b>0,57%</b>	<b>1.015,20</b>	<b>0,63%</b>
<b>2° MARGINE DI CONTRIBUZIONE NETTO</b>	<b>70.399,95</b>	<b>80,47%</b>	<b>114.889,41</b>	<b>86,19%</b>	<b>50.946,76</b>	<b>68,46%</b>	<b>131.638,74</b>	<b>91,52%</b>	<b>90.260,51</b>	<b>56,81%</b>	<b>88.540,09</b>	<b>54,81%</b>
Costo del personale	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	28.339,64	19,70%	39.328,60	24,75%	-	0,00%
Costi commerciali	-	0,00%	5.045,00	3,78%	4.344,50	5,84%	3.830,00	2,66%	4.237,49	2,67%	2.696,00	1,67%
Costi amministrativi	-	0,00%	608,54	0,46%	-	0,00%	179,22	0,12%	46,33	0,03%	-	0,00%
Costi generali	1.040,00	1,19%	6.363,55	4,77%	2.598,45	3,49%	614,99	0,43%	7.713,35	4,85%	5.768,93	3,57%
Ammortamenti	3.844,99	4,44%	3.849,37	2,89%	3.628,06	4,88%	3.523,55	2,45%	2.925,04	1,84%	1.509,43	0,93%
Fitti passivi	-	0,00%	25.800,00	19,35%	25.800,00	34,67%	25.800,00	17,94%	12.000,00	7,55%	3.130,00	1,94%
<b>COSTI INDIRETTI</b>	<b>4.884,99</b>	<b>5,63%</b>	<b>41.666,46</b>	<b>31,26%</b>	<b>36.371,01</b>	<b>48,87%</b>	<b>62.287,40</b>	<b>43,31%</b>	<b>66.250,81</b>	<b>41,70%</b>	<b>13.104,36</b>	<b>8,11%</b>
<b>UTILE OPERATIVO</b>	<b>65.514,96</b>	<b>74,84%</b>	<b>73.222,95</b>	<b>54,93%</b>	<b>14.575,75</b>	<b>19,59%</b>	<b>69.351,34</b>	<b>48,22%</b>	<b>24.009,70</b>	<b>15,11%</b>	<b>75.435,73</b>	<b>46,70%</b>
<b>UTILE PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>65.514,96</b>	<b>74,84%</b>	<b>73.222,95</b>	<b>54,93%</b>	<b>14.575,75</b>	<b>19,59%</b>	<b>69.351,34</b>	<b>48,22%</b>	<b>24.009,70</b>	<b>15,11%</b>	<b>75.435,73</b>	<b>46,70%</b>
Imposte dell'esercizio	-	0,00%	-	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>RISULTATO D'ESERCIZIO</b>	<b>65.515</b>	<b>74,84%</b>	<b>73.223</b>	<b>54,93%</b>	<b>14.576</b>	<b>19,59%</b>	<b>69.351</b>	<b>48,22%</b>	<b>24.010</b>	<b>15,11%</b>	<b>75.436</b>	<b>46,70%</b>

L'azienda negli anni a cavallo tra il 2014 e 2015 ha registrato un notevole decremento del fatturato a causa dei disastri dovuti a eventi atmosferici avversi che hanno colpito la zona del Candia<sup>2</sup>.

La Dott.ssa Arianna Menconi e la Dott.ssa Giulia Lucherini sono state ripetutamente edotte sul fatto che i dati riportati sono frutto del solo lavoro dello scrivente e denunciano, quindi, una non rispondenza al potenziale aziendale. In qualità di sovraindebitato è doveroso evidenziare come la mentalità "home made" abbia condotto a un modello di vendita vetusto, in cui non ci si avvale di un modello aziendale e commerciale in linea con i volumi produttivi potenziali e attuali conducendo ad un eccessivo accumulo di magazzino (vd. par. 6.1.3).

#### 2.4 Il sistema fiscale dell'impresa agricola

L'articolo 2135 del codice civile definisce la figura di imprenditore agricolo. Un soggetto può acquisire la qualifica professionale di coltivatore diretto o di imprenditore agricolo professionale, o di società agricola, soltanto se svolge le attività indicate nel citato articolo 2135. c.c. È, quindi, imprenditore agricolo chi esercita le attività di coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse. Per coltivazione del fondo, selvicoltura e allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o che possono utilizzare il fondo.

In materia di attività connesse all'agricoltura, cioè quelle complementari e accessorie alla produzione agricola principale, finalizzate a valorizzare i propri prodotti, l'art. 2135 c.c. prevede notevoli aperture, rivoluzionando il quadro precedente. Il terzo comma prevede che si intendono, comunque, connesse:

- ✓ le attività esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e

---

<sup>2</sup> "CANDIA: 250 frane e 4,5milioni di euro di danni tra frane, smottamenti e pendii crollati. E' pesantissimo il bilancio degli effetti dei due eventi alluvionali, nel 2010 e 2012, che avevano provocato una serie incredibile di movimenti franosi nelle colline del Candia dei Colli Apuani Doc. Ferite profonde che finalmente, dopo un lavoro paziente e costoso, sono state rimarginate ma che hanno anche certificato la fragilità e l'instabilità delle preziose colline apuane sospese tra mare e monti dove si produce il Doc dei Colli Apuani. Una sessantina le aziende agricole professionali coinvolte che hanno dovuto rimboccarsi le maniche e tirare fuori, di tasca propria, la metà delle risorse necessarie per rimettere in sicurezza le vigne. Circa 2,5milioni di euro. Poco più di 1,1 milioni di euro sono invece stati i contributi erogati dalla Regione Toscana e Provincia di Massa Carrara per far fronte all'emergenza e sostenere gli interventi. A fornire un quadro degli interventi programmati ed eseguiti sono Coldiretti Massa Carrara ed il Consorzio di Tutela del Candia dei Colli Apuani che hanno seguito il progetto di ripristino e messa in sicurezza delle colline." Tratto da [http://www.massacarrara.coldiretti.it/candia-250-frane-e-4milioni-di-danni-ferite-sono-guarite-dopo-due-alluvioni.aspx?KeyPub=GP\\_CD\\_MASSACARRARA\\_PROV%7CPAGINA\\_CD\\_MASSACARRARA\\_ANP&Cod\\_Oggetto=86082805&subskintype=Detail](http://www.massacarrara.coldiretti.it/candia-250-frane-e-4milioni-di-danni-ferite-sono-guarite-dopo-due-alluvioni.aspx?KeyPub=GP_CD_MASSACARRARA_PROV%7CPAGINA_CD_MASSACARRARA_ANP&Cod_Oggetto=86082805&subskintype=Detail).



valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali;

- ✓ nonché le attività dirette alla fornitura di beni e servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata.

Ai fini della qualificazione dell'attività connessa come "agricola" è richiesto: in primo luogo, un collegamento "soggettivo", nel senso che le attività devono essere svolte dalla stessa impresa che esercita l'attività agricola principale; inoltre, è indispensabile un collegamento "oggettivo", cioè i prodotti manipolati o trasformati devono provenire "prevalentemente" dalla coltivazione fondo o dall'allevamento.

Al fine di chiarire il concetto di prevalenza è intervenuta anche l'Agenzia delle Entrate con le circolari n. 44 del 14/05/2002 e n. 44 del 15/11/2004 che hanno stabilito quanto segue: *"per verificare tale condizione sarà necessario procedere ad un confronto in termini quantitativi fra i prodotti ottenuti dall'attività agricola principale ed i prodotti acquistati da terzi, confronto che potrà effettuarsi solo se riguarda beni appartenenti allo stesso comparto agronomico e della stessa specie"*, ed ancora *"è da sottolineare comunque che le attività di conservazione, commercializzazione e valorizzazione dei prodotti agricoli rientrano senz'altro nell'ambito di applicazione dell'art. 32 del TUIR quando riguardano prodotti propri, ossia ottenuti dall'esercizio dell'attività agricola principale (coltivazione del fondo, del bosco, allevamento) dell'imprenditore agricolo"*.

Ai fini delle imposte dirette, il reddito dell'imprenditore agricolo è quindi determinato sulla base del reddito dominicale ed agrario, mentre per ciò che concerne l'Iva si seguono le regole ordinarie.

Per quanto riguarda l'Irap, invece, come chiarito dalla Risoluzione n. 93/E del 18 luglio 2017, con la quale l'Agenzia delle Entrate ha fornito chiarimenti sul modello di dichiarazione IRAP per i soggetti che svolgono attività agricole, si fa presente che l'art. 1 comma 70 della L. 28 dicembre 2015 n. 208, ha modificato l'art. 3 del D.Lgs. 15 dicembre 1997 n. 446, includendo, a partire dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31/12/2015, tra i soggetti che non sono passivi dell'imposta anche i soggetti che esercitano un'attività agricola ai sensi dell'art. 32 TUIR.

Ai fini che interessano il presente elaborato, si fa presente che l'azienda agricola CIMA dal 2013 ha svolto anche attività che sono state trattate come commerciali e indicate in un apposito quadro (RG) delle dichiarazioni dei redditi (All. 6) da parte della consulente [REDACTED]. Le dottoresse Menconi e Lucherini, tuttavia, hanno chiesto una revisione delle stesse nei limiti della conoscibilità degli avvenimenti passati dopo aver riscontrato errori compilativi nelle precedenti dichiarazioni<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Sul punto si rimanda all'attestazione allegata per approfondimento di carattere tecnico.

Dal 2018 non è prevista alcuna attività distinguibile da quella agricola o connessa ad essa e, quindi, qualificabile come commerciale.

### 3. QUADRO ECONOMICO DEL SETTORE VITIVINICOLO

Dalla documentazione raccolta attraverso articoli redatti da esperti di settore, istituti dedicati e ricerche di mercato, si può affermare che il settore vitivinicolo ha attraversato quattro fasi significative: la prima quella degli anni '50-'60, una seconda negli anni '60-'80, una terza negli anni '80-metà '90 ed un'ultima fase negli anni '90-'09 prodromica all'attuale.

In Italia nel periodo '50-60 la domanda di vino era in espansione. L'imperativo delle imprese era l'aumento della quota di mercato.

Nel periodo 1961-1980 la produzione era in grado di soddisfare tutta la domanda e allora il sistema si adeguava, l'orientamento delle imprese si focalizzava sulla vendita e veniva adottato il marketing operativo con l'attenzione sul mix prodotto-prezzo-posto di vendita-promozione.

L'informazione era concentrata solo sul prodotto per esaltarne le peculiarità rispetto alla concorrenza.

Nel periodo '81-95 l'offerta superava la domanda. Le imprese dovevano focalizzarsi nella cura del cliente finale e sulla ricerca delle cosiddette "nicchie".

Tra il 1995 ed il 2009, si accentuano gli effetti del mercato globale, l'offerta è internazionale e si scopre la complessità degli operatori che gravitano nel settore. L'orientamento dell'impresa si rivolge "al mercato globale" inteso come ecosistema di consumatori.

Si cerca di informare tutti gli attori sugli elementi distintivi dell'offerta, si intende finalmente comunicare in modo convincente che si tratta di prodotti identitari per il consumatore finale e non facilmente copiabili dalle altre imprese. Questa tensione verso il mercato globale e la sempre più crescente esportazione del vino italiano coincide con la grande crisi economica che affligge l'Italia dal 2008 e l'evoluzione del consumatore, il quale diventa sempre più pretenzioso: conosce i prodotti, si informa e considera determinante il binomio "ottima qualità-prezzo competitivo".

Lo scenario con cui si confronta negli ultimi anni il vino italiano è dualistico: ad un mercato nazionale, vittima della crisi interna, che evidenzia un calo nei consumi ormai strutturale si contrappone un mercato estero che invece mostra rilevanti tassi di crescita e prospettive future di ulteriore incremento. Scendendo nel dettaglio del nostro paese, il 2013 ha visto contrarsi ulteriormente il consumo di vino fino a 21,8 milioni di ettolitri

contro i 30,2 milioni del 2001.

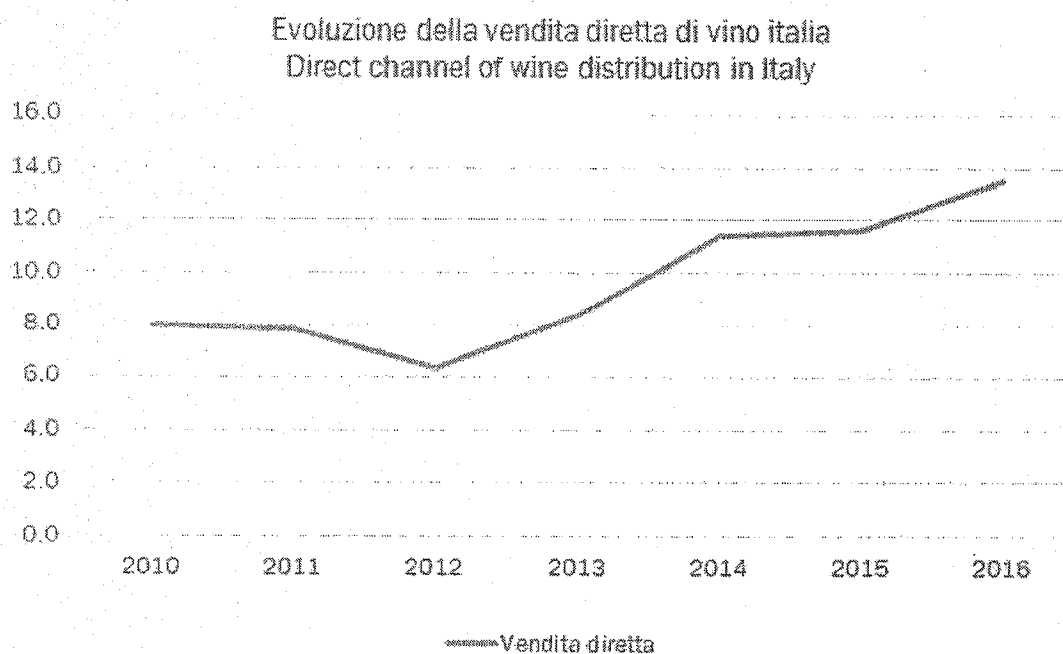
La riduzione dei consumi interni ha spinto le imprese vinicole a ricercare nuovi sbocchi di mercato sul versante internazionale. Nell'ultimo decennio, l'export di vino dall'Italia a valori correnti è cresciuto dell'87%, passando dai 2.679 milioni di euro del 2003 ai 5.040 del 2013.

La vitivinicoltura italiana assume un peso di primo piano nel panorama europeo e mondiale, sia sul fronte produttivo che degli scambi internazionali. Allo stesso tempo, i valori economici espressi dalla filiera vitivinicola giocano un ruolo chiave anche all'interno della complessiva filiera agroalimentare nazionale sia con rispetto alla parte più propriamente agricola che con riferimento alla fase di trasformazione: a livello agricolo, la viticoltura rappresenta infatti il 5% dell'intero valore dell'agricoltura italiana, mentre i produttori industriali di vino garantiscono il 5% del Prodotto interno Lordo e il 4% degli occupati dell'intera industria alimentare.

Questi risultati sono resi possibili da un tessuto produttivo molto ampio e fortemente integrato lungo le varie fasi della filiera. I dati 2014 pubblicati da Wine Monitor e Nomisma registrano un incremento dell'export italiano, a differenza di un decremento pari al 12,5% dello storico rivale: la Francia. Gli Stati Uniti, per esempio, sono al primo posto delle importazioni di vino italiano, con oltre 3,9 miliardi di euro in valore e 10,9 milioni di ettolitri in quantità. Il Canada è la seconda nella speciale classifica di importazioni di vino, e ha perso l'1,1% a valore e l'1% in quantità nel corso dell'ultimo anno rispetto ai dodici mesi precedenti. Ma anche in questo caso la performance tricolore è stata in controtendenza: soprattutto per quanto riguarda gli spumanti l'incremento è stato del 3% in valore e tre volte tanto (+9%) in quantità. Non così positive le performance del nostro Paese in Giappone, dove si registra un arretramento del 4% nel settore degli spumanti, mentre resiste il comparto dei vini imbottigliati (+1%). Negativo, invece, il dato delle esportazioni verso il Brasile, dove l'Italia ha perso il 2,7% nei vini imbottigliati, e la Francia si è presa una parziale rivincita, essendo l'unico grande esportatore in crescita (+3,5%). La Russia è, a livello di principali mercati di sbocco, l'unica nota decisamente positiva, avendo fatto registrare nel 2013 una crescita vicina al 12% in valore e dell'1,6 in quantità. L'Italia ha messo a segno un +20% sia in valore che in quantità, con un picco del 49% per quanto riguarda gli spumanti: l'Italia vanta così una quota del 63% per quanto riguarda l'import russo di spumanti, mentre la Francia è al 27%. L'esportazione comporta, però, anche maggior consapevolezza del consumatore straniero, il quale è così portato ad informarsi su come si realizza un buon vino e come sfruttare il territorio. Si stima che nella sola Cina, entro il 2020 più di 60 milioni di abitanti andranno ad ingrossare le file dei «nuovi ricchi» (quelli cioè con redditi annui superiori ai 30.000 dollari).

### 3.1 Mercati di riferimento

I mercati di riferimento si possono sostanzialmente distinguere tra canali distributivi e aree geografiche di insediamento. Secondo il rapporto Mediobanca del 2017, per quanto riguarda le vendite dirette siamo al 13,5% del totale venduto dalle aziende del rapporto, in progressione ormai decisa, con una forte spinta delle aziende private. Dopo il picco del 2010-2012 sembra regredire leggermente la penetrazione della GDO (sotto il 40% nel 2016), probabilmente in corrispondenza del costante spostamento del consumatore verso prodotti più raffinati, per i quali questo canale è meno appetibile. L'indagine sulle etichette riporta su considerazioni simili: crescono quelle dei grandi vini (prezzo superiore a 25 euro) e diminuiscono quelle dei vini comuni.



Fonte: Mediobanca, I canali di vendita del vino e tipologia di etichette - indagine 2016. Data 11/5/2017

#### Totale vini - Indagine su canali di vendita - Mediobanca

% penetrazione)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Italia</b>							
Vendita diretta	8.0	7.8	6.3	8.4	11.4	11.6	13.5
Grande distribuzione	44.8	42.8	45.1	42.2	41.8	40.4	39.2
Ho.Re.Ca.	20.3	19.6	18.7	18.6	15.3	15.5	15.2
Enoteche e wine bar	10.1	9.2	8.4	8.6	7.4	6.9	7.3
Grossista/Intermediario	14.3	16.4	17.1	16.3	15.9	17.0	16.3
Altri canali	2.5	4.2	4.4	5.9	8.2	8.6	8.5
Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

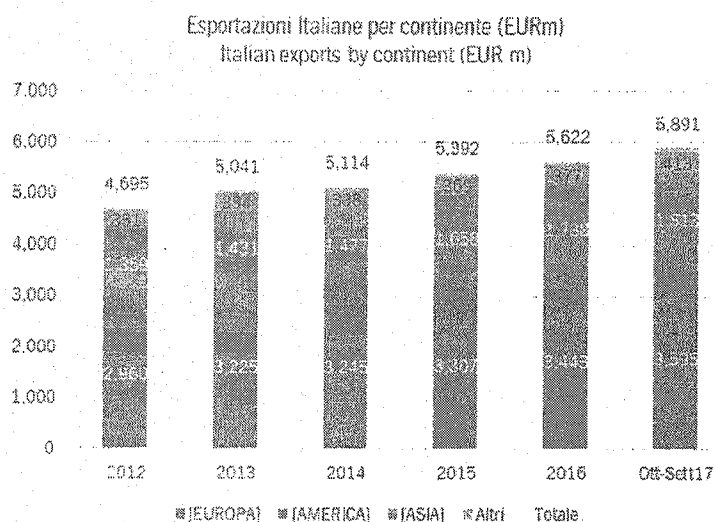
Fonte: Mediobanca, I canali di vendita del vino e tipologia di etichette - indagine 2016. Data 11/5/2017

Quanto sopra sembra favorire, fermo restando la consapevole necessità di dotarsi di

organizzazione commerciale adeguata, l'azienda Cima. Da anni quest'ultima nella persona dello stesso scrivente titolare Cima Aurelio si presenta sul mercato attraverso consegne dirette ai clienti, organizzazioni di degustazioni ad hoc e interventi in eventi per amanti del vino.

Si prosegue con i mercati di riferimento da un punto di vista geografico.

Dai dati di Nomisma e Wine Monitor, le esportazioni in settembre 2017 erano stabili a 512 milioni di euro, per un volume di 1.8 milioni di ettolitri, -1%. Da inizio anno le esportazioni sono cresciute del 7% a 4,3 miliardi, per un volume in crescita del 6% a 15.8 milioni di ettolitri. Il dato di crescita è perfettamente sovrapponibile a quello degli ultimi 12 mesi. Il dato di settembre era influenzato dal calo del 4% dei vini in bottiglia, compensato dalla crescita del 10% degli spumanti. Guardando ai principali paesi, gli USA hanno registrato +4% da inizio anno, con un +1% sui vini in bottiglia e il +17% sugli spumanti (positivi anche in settembre). L'esportazione in Germania è cresciuta del 2% da inizio anno ma il merito è attribuibile al successo degli spumanti. (-1% vini in bottiglia, +7% spumanti). Il Regno Unito è calato del 4% in settembre ma resta in crescita del 7% da inizio anno (grazie al +13% degli spumanti). Sono invece molto positivi i dati del vino italiano in alcuni paesi come Canada, Francia, Svezia e Giappone che messi insieme cubano all'incirca come Germania e Regno Unito. Tra questi, il fenomeno emergente resta chiaramente la Francia che tra i maggiori mercati di esportazione è l'unico con un ritmo di crescita superiore al 10%. Ottimo andamento nel 2017 (finalmente) del vino italiano in Asia, dove la crescita sta accelerando (+10.4% negli ultimi 12 mesi terminanti a settembre).



Fonte: Esportazioni di vino Italia - aggiornamento settembre 2017 Mediobanca. Data 17/12/2017

Nelle intenzioni dell'azienda Cima (vd. Par. 6.1.2) c'è l'espansione sul mercato estero, ritornando, soprattutto, in quello americano dove in passato si era inserita con buonissimi risultati.

### 3.2 Andamento prospettico del settore di appartenenza

Lo scambio internazionale nel settore vinicolo assumerà sempre più importanza. Dal 2005 la quantità di vino esportato in tutto il mondo è passata da 72 Mio di ettolitri (hl) a 99 Mio hl nell'anno precedente. Questo è il 40 per cento del consumo globale di vino che, anche se con piccole oscillazioni, resta relativamente stabile a circa 240 Mio hl. Come osserva la OIV, Organizzazione Internazionale del Vino e della Vigna, esiste un notevole spostamento all'interno dei paesi consumatori. Mentre in Francia, Italia, Australia il consumo è in calo, negli USA, in Germania e in Grecia è in netto rialzo. Oltre a questi saranno da considerare Cina, Svizzera e Canada. La raccomandazione degli esperti di settore è quella di puntare sui mercati stabili, tra cui la Cina che soffre, però, dell'austerità imposta dal Governo di Pechino.

Tra i mercati «nuovi emergenti» compaiono gli Emirati Arabi, in cui le importazioni di vino hanno avuto un'impennata dovuta al flusso turistico di lusso che sta interessando le città di Dubai e Abu Dhabi.

Come già scritto sopra il vino di produzione dello scrivente gode della maturazione in un territorio climaticamente privilegiato, tuttavia, l'origine del vino, ovvero il Candia, non è rinomata come quella di altre famigerate zone italiane: Valpolicella, Franciacorta, Chianti. Il Candia è zona di vini casalinghi, spesso risultato di produttori "a tempo perso". Lo scrivente, invece, proprietario di una importante distesa di vigneti, opera al fine di sostenere a livello produttivo i numeri di aziende strutturate. Per questo, trattandosi di un vino che "non si vende da sé" (come ad esempio quando si parla di Brunello di Montalcino o Amarone), si è ricorsi a esperti del settore di livello alto (come l'enologo Alberto Antonini<sup>4</sup>) e ci si affiderà ad esperti del settore marketing al fine di rilanciare l'immagine dell'azienda.

## 4. LE CAUSE DELLA CRISI E DESCRIZIONE DEGLI EVENTI ANTECEDENTI ALL'ISTANZA DI AMMISSIONE ALLA PROCEDURA DI SOVRAINDEBITAMENTO

La situazione di sovraindebitamento è stata determinata principalmente da una incapacità

<sup>4</sup> Eletto tra i primi cinque enologi migliori del mondo. Fonte "Top wine makers" del 26/07/2015

di adempiere nei termini e alle scadenze previste, al rimborso del mutuo agrario contratto dal sig. Cima Aurelio con Monte dei Paschi di Siena S.p.a. (all'epoca MPS Banca Verde S.p.a) in data 20 Maggio 2002 (Rep. N. 52-567-FAsc. 17.710) e destinato al finanziamento dell'ampliamento del complesso dell'azienda agricola e del successivo contratto di mutuo stipulato sempre con Banca Monte dei Paschi di Siena (all'epoca Banca Toscana S.p.A.) in data 29 Novembre 2006 (Rep. 14040, Racc. 4919) da destinare al consolidamento delle passività.

Si dà atto che in entrambi i contratti di mutuo sono intervenuti a titolo di fideiussori e terzi datori di ipoteca anche i sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella.

I danni geologici accaduti in Candia (Ms), zona in cui si colloca l'azienda, hanno acuito tale situazione danneggiando l'attività. È cosa nota alle cronache che tra il 2010 e il 2012 la zona del Candia (Ms) ha subito milioni di euro di danni a causa di forti piogge e disastrose alluvioni.

Da ultimo, la gestione non strutturata e "casalinga" dell'azienda, sono state la causa principale del mancato consolidamento dei risultati e, altresì, del loro miglioramento. È consapevolezza dello scrivente che il primo passo per ottemperare al pagamento dei debiti deriva da una riorganizzazione capillare del modello organizzativo attualmente inesistente in modo da creare un tessuto commerciale e remunerativo efficiente.

Ad ogni buon conto, a causa del mancato adempimento del pagamento dei mutui contratti con MPS, l'istituto bancario in data 28/01/2015 ha provveduto a pignorare gli immobili di proprietà della famiglia Cima posti a garanzia dei relativi debiti, instaurando una procedura di Esecuzione Immobiliare innanzi al Tribunale di Massa, rubricata al numero di R.G.Es. 10/2015. Si allegano a tal proposito le visure catastali e ipocatastali dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella (All. 6).

Nell'esecuzione n. 10/2015 sono inoltre intervenuti i seguenti creditori:

- Banca Monte dei Paschi di Siena in relazione al mutuo contratto nel 2006, ad un rapporto di conto corrente, e ad un contratto di Interest Rate Swap;
- Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana Credito Cooperativo;
- Impresa Verde Toscana s.r.l.;
- Agenzia della Riscossione;
- Covelli Alfredo e Ricci Anna Maria ass.ni snc;
- Colombin & Figlio S.p.A.

Al fine di ottenere una stima degli immobili sottoposti a pignoramento, il G.E. ha nominato quale esperto estimatore [REDACTED] il quale ha provveduto al deposito della relativa perizia in data 18/01/2017, con successiva integrazione depositata in data 15/02/2017.

Si fa inoltre presente che, a seguito di un errore segnalato dallo stesso Arch. [REDACTED] riguardante l'erronea trascrizione del pignoramento sul mappale 955 (la trascrizione del pignoramento riporta il mappale n. 995), la banca Monte dei Paschi di Siena ha

provveduto ad effettuare un nuovo pignoramento sul mappale 955, instaurando una nuova procedura esecutiva rubricata al n. R.G.Es. 58/2017, per la quale l'Arch. [REDACTED] ha depositato apposita perizia in data 08/10/2017, successivamente riunita all'originaria procedura 10/2015.

In conclusione, la perizia di stima redatta dall'Arch. [REDACTED] ha condotto ad una valutazione complessiva dei lotti di circa € 2.570.000,00, di cui € 1.360.000,00 di immobili ed € 1.210.000,00 di terreni.

Si segnala che la prossima udienza relativa alla procedura di Esecuzione Immobiliare n. 10/2015 è fissata al 17/01/2018, per la discussione della richiesta di sospensione depositata dall'Avv. Lavagnini.

## 5. I SOVRAINDEBITATI

Lo scrivente, Cima Aurelio, è un imprenditore agricolo. Le vicende relative all'impresa e al sovraindebitamento sono state indicate nel paragrafo precedente. Ai fini della presentazione del Piano preme, ora, individuare alcune dinamiche di vita personale che si riflettono su di esso.

Lo scrivente è separato dalla moglie, con decreto omologato in data 14 Agosto 2013 (All. 7), il quale prevede la corresponsione di € 300,00 per la Sig.ra [REDACTED] (CF [REDACTED]) ed € 500,00 per il figlio [REDACTED] ([REDACTED]). Le ulteriori spese che gravano sul bilancio familiare sono:

- spese per vitto € 400,00;
- spese per la casa € 400,00;
- spese per carburante € 350,00;
- spese per vestiario € 150,00;

per un totale di € 2.100,00 mensili.

I sigg. Lippi Graziella e Cima Giovanni sono titolari di rapporto pensionistico erogato dall'Istituto Nazionale Previdenza Sociale, dell'importo rispettivamente di € 6.524,44 ed € 14.997,19. Tali importi consentono loro di vivere in modo decoroso.

## 6. SITUAZIONE PATRIMONIALE

Il presente capitolo è dedicato alla rappresentazione dell'attivo patrimoniale che sarà messo a disposizione dei creditori, composto da:

- Realizzo derivante dalla vendita di parte degli immobili di proprietà di Cima Aurelio;



- Flussi di reddito derivanti dall'attività agricola di Cima Aurelio;
- Realizzo derivante dalla vendita delle giacenze di magazzino dell'azienda agricola di Cima Aurelio;
- Flussi di reddito derivanti dalla locazione dell'immobile di proprietà dei sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella.

I creditori da soddisfare possono essere suddivisi in gruppi come di seguito esposti:

- Debiti tributari e previdenziali già affidati all'Agente della riscossione;
- Altri debiti tributari e previdenziali;
- Debiti verso banche;
- Debiti verso fornitori;
- Spese di procedura.

## 6.1. L'attivo

### 6.1.1. Il realizzo derivante dalla vendita degli immobili

Ai fini del buon esito della procedura, viene messo a disposizione dei creditori una parte del compendio immobiliare di proprietà del sig. Cima Aurelio, identificato dalla perizia redatta dal CTU Arch. [REDACTED] ai fini dell'esecuzione immobiliare n. 10/2015 ai Lotti n. 1 e 5.

#### Lotto n. 1

Trattasi del complesso di immobili situati a Massa, località Romagnano, in Via del Pozzo n. 18, formati da un fabbricato adibito a civile abitazione e da una serie di magazzini e locali deposito, collegati alla pubblica strada mediante uno stradello privato di altra proprietà sul quale non è detenuto il diritto di passo, catastalmente identificati come segue:

- Catasto Fabbricati - foglio 60 part. 1289, categoria A/3, classe 5, consistenza 10,5 vani, rendita € 948,99;
- Catasto Fabbricati - foglio 60 part. 1315, sub. 1, categoria C/2, classe 9, consistenza 97 mq, rendita € 365,70;
- Catasto Fabbricati - foglio 60 part. 1315, sub. 2, categoria C/2, classe 9, consistenza 71 mq, rendita € 267,68;
- Catasto Fabbricati - foglio 60 part. 1315, sub. 3, categoria C/2, classe 6, consistenza 25 mq, rendita € 61,97;
- Catasto Fabbricati - foglio 60 part. 1315, sub. 4, categoria C/2, classe 3, consistenza 3 mq, rendita € 4,96;

- f) Catasto Fabbricati – foglio 60 part. 1315, sub. 5, categoria C/2, classe 3, consistenza 43 mq, rendita € 71,06;
- g) Catasto Fabbricati – foglio 60 part. 1317, categoria C/2, classe 6, consistenza 15 mq, rendita € 37,18;
- h) Catasto Fabbricati – foglio 60 part. 1315, sub. 6, categoria B.C.N.C. (bene comune non censibile).

Il tutto stimato in € 316.566,75<sup>5</sup>.

Lotto n. 5

Trattasi dei terreni siti in Massa, loc. Romagnano, in Via del Pozzo ed antistanti gli immobili sopra descritti, ed identificati catastalmente come segue:

- a) Catasto Terreni – foglio 60, part. 496, qualità Vigneto, classe 2, superficie 5022, reddito dominicale € 47,98, reddito agrario € 33,72;
- b) Catasto Terreni – foglio 60, part. 497, qualità Vigneto/Pascolo, classe 2/2, superficie 1400/90, reddito dominicale € 13,38/0,02, reddito agrario € 9,40/0,01;
- c) Catasto Terreni – foglio 60, part. 772, qualità Vigneto/Uliveto, classe 2/2, superficie 1500/735, reddito dominicale € 14,33/2,85, reddito agrario € 10,07/2,85;
- d) Catasto Terreni – foglio 60, part. 775, qualità Vigneto/Bosco ceduo, classe 2/2, superficie 200/20, reddito dominicale € 1,91/0,01, reddito agrario € 1,34/0,01;
- e) Catasto Terreni – foglio 60, part. 1318, qualità Vigneto, classe 3, superficie 1450, reddito dominicale € 8,61, reddito agrario € 7,86;
- f) Catasto Terreni – foglio 60, part. 1320, qualità Vigneto, classe 3, superficie 4700, reddito dominicale € 27,91, reddito agrario € 25,49;
- g) Catasto Terreni – foglio 60, part. 1322, qualità Vigneto, classe 3, superficie 3645, reddito dominicale € 21,65, reddito agrario € 19,77;
- h) Catasto Terreni – foglio 60, part. 498, qualità Vigneto, classe 4, superficie 3690, reddito dominicale € 8,58, reddito agrario € 9,53.

Il tutto stimato in € 395.845,63<sup>6</sup>.

Per un totale complessivo stimato relativamente al compendio di Via del Pozzo di € 712.412,38.

A tal proposito, si fa presente come il sig. Cima Aurelio abbia già ricevuto una manifestazione d'interesse all'acquisto del compendio immobiliare sopra individuato, da

<sup>5</sup> Dalla perizia, sembrerebbe che il conteggio degli oneri necessari per la regolarizzazione degli immobili sia stato pressoché duplicato.

<sup>6</sup> Sembrerebbe che in sede di perizia redatta dal CTU nel corso dell'esecuzione immobiliare in data 18/01/2017, in riferimento al Lotto n. 5, non sia stato peritato il mappale n. 498 di cui alla lettera h) sopra riportata; tale mappale sembrerebbe essere stato inserito nella perizia integrativa depositata in data 15/02/2017, riportandolo tuttavia quale "Corpo G" al posto del mappale 1322, che quindi sembrerebbe non considerato.

parte del sig. ██████████ ad un importo complessivo di € 650.000,00 (All. 8).

### 6.1.2 Flussi di reddito derivanti dall'attività agricola di Cima Aurelio

Obiettivo principale della presente procedura è la continuità dell'azienda agricola di Cima Aurelio, una realtà ben radicata nel territorio ed apprezzata anche all'estero, e per questo meritevole di essere preservata.

I risultati operativi conseguiti, ed analizzati in precedenza, sono sempre stati ampiamente positivi, ma come già specificato, negli ultimi anni il sig. Cima Aurelio ha dovuto guidare un'azienda priva di una struttura organizzativa consona alle sue dimensioni, fronteggiando una crisi di liquidità causata da un pesante indebitamento bancario, da una crisi generale che ha colpito il nostro Paese, e dagli eventi atmosferici che hanno colpito la nostra provincia negli ultimi cinque anni causando ingenti danni alla coltivazione della vite.

Quanto sopra ha indotto pertanto il sig. Cima a propendere per un piano che preveda la prosecuzione dell'attività e conseguentemente il soddisfacimento dei creditori mediante i flussi di cassa attesi dalla prosecuzione dell'attività stessa.

A tal proposito, il sig. Cima ha provveduto ad effettuare una puntuale stima delle grandezze economiche attese dalla prosecuzione dell'attività di gestione mediante redazione di veri e propri conti economici prospettici contenenti i ricavi ed i costi di esercizio.

La redazione dei prospetti sopra elencati ha implicato la stima delle componenti analitiche che ne fanno parte, delle quali le più importanti vengono qui di seguito specificate.

#### Ricavi di esercizio

La prima variabile oggetto di stima è quella relativa ai ricavi di gestione previsti a seguito della prosecuzione dell'attività.

Nel paragrafo dedicato all'analisi dei dati storici è emerso come il fatturato medio degli ultimi cinque anni si sia attestato intorno alle € 140.000,00 (senza voler considerare il fatturato del 2015 dovute alle precedenti alluvioni).

Tuttavia, è doveroso continuare a sottolineare come negli ultimi anni Cima abbia gestito l'attività in completa autonomia, soprattutto senza l'ausilio di una strategia commerciale/pubblicitaria e di personale che lo coadiuvi nella promozione e vendita del vino.

Pertanto, il primo e doveroso intervento correttivo che sarà apportato alla gestione, implicherà la definizione ed attuazione di una politica commerciale e pubblicitaria volta ad allargare il raggio di vendita dei prodotti, ridotto negli ultimi anni al solo ambito locale.

Tale correttivo porterà ad un aumento del fatturato del 70% nel lungo periodo, stimando un aumento del circa 30% solo nel primo anno.

Anno	Fatturato
2018	178.628,79
2019	197.931,37
2020	208.663,49
2021	218.114,94
2022	223.366,56
2023	227.628,61
2024	231.972,83

Si fa presente che sono già in corso le ricerche finalizzate al reperimento della figura commerciale, e che già a partire dal 2018 sarà implementata una strategia commerciale che toccherà i seguenti punti:

- ❖ Lo studio di un nuovo packaging più accattivante ed aggiornato al mercato esistente;
- ❖ Revisione del sito internet, con nuove grafiche e traduzione dei contenuti anche in inglese e tedesco;
- ❖ Predisposizione di nuove brochure multilingua (italiano-inglese-tedesco) che raccontino ed illustrino la realtà aziendale, oltre che rappresentare le schede tecniche dei vini da presentare ai rivenditori.

Il tutto finalizzato a:

- ✓ Spingere il prodotto presso le gastronomie, ristoranti ed enoteche locali, da considerarsi quali punti strategici per il rilancio del marchio;
- ✓ Ingaggiare tutte le principali piattaforme web per la vendita di vino, sia a livello nazionale, ma soprattutto Europeo, quali "Tannico", "Wine in black", "Superiore", "Call me wine", in quanto tali canali possono garantire una notevole visibilità internazionale senza costi di pubblicità, nonché volumi di vendita veloci ed interessanti;
- ✓ Contattare i principali critici e blogger di vini fornendo loro bottiglie da recensire;
- ✓ Individuare specialisti nella fornitura per ristoranti ed enoteche delle principali città europee, a partire da Milano, Berlino, Monaco e Francoforte;
- ✓ Allargare il mercato di riferimento a Germania, Scandinavia e USA.

In attuazione della politica commerciale sopra riportata, ci si attende già per il primo anno una notevole espansione a livello nazionale, prevedendo tra il 2019 ed il 2021 l'esportazione nei mercati tedesco, scandinavo ed americano, sino ad arrivare ad un consolidamento per il triennio 2022/2024.

### Costi commerciali

Tra i costi commerciali sono stati considerati il costo dell'enologo e del "venditore" quali costi diretti strettamente collegati alla produzione, oltre che spese di pubblicità e trasferta quali costi indiretti.

Riguardo all'enologo è stato stimato un compenso pari ad € 20.000,00 annui, mentre per il commerciale è stata stimata una provvigione pari al 15% sul fatturato realizzato, stimato a partire dal 2019 per un 25% del fatturato complessivo, in crescendo sino ad un 32% nel 2024.

Le spese di pubblicità sono state stanziare per € 8.000,00 per il 2018 a fronte della politica commerciale in precedenza esplicitata che partirà appunto già dal primo anno, con la revisione del sito internet e delle etichette, mentre si assesterà su € 5.000,00 per gli anni successivi.

Al contrario, le spese di trasferta sono state stimate in € 2.500,00 per il 2018 in quanto si prevede un'espansione a livello locale ed al più nazionale, ma con un aumento significativo di € 6.000,00 (per un totale di € 8.500,00) già a partire dal 2019, per assestarsi su € 10.000,00 a partire dal 2022.

### Costi generali

Tali costi rimangono invariati nel corso del periodo oggetto di stima, e sono relativi a:

- Assicurazione per danni idrogeologici pari ad € 2.200,00;
- Accantonamento per spese "straordinarie" pari ad € 5.000,00.

### Altri costi

- Costi per materie/imballaggi. Trattasi di lieviti, solfiti e nutrienti, oltre che bottiglie, tappi ed etichette, stimati per un importo complessivo pari a circa il 21/22% del fatturato;
- Costo del personale, previsto per le vendemmie e la manutenzione dei vitigni, previsto in € 30.000,00;
- Costi amministrativi, in relazione ai consulenti che assisteranno l'azienda, stimati in € 4.000,00;
- Ammortamenti, determinati sulla base del libro cespiti aggiornato al 31/12/2016; non si prevedono ingenti investimenti in cespiti immobilizzati;
- Fitti passivi, da sostenere per il punto vendita sito in Massa, Via Carducci, pari ad € 650/mese.

	31/12/2018		31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022		31/12/2023		31/12/2024	
ricavi di vendita	178.628,79	1,00	197.931,37	1,00	208.663,49	1,00	218.114,94	1,00	223.366,56	1,00	227.628,61	1,00	231.972,83	1,00
acquisto merci/materie	34.000,00	0,19	42.000,00	0,21	42.000,00	0,20	42.000,00	0,19	42.000,00	0,19	46.090,00	0,20	50.669,00	0,22
imballaggi	2.600,00	0,01	2.592,59	0,01	2.592,59	0,01	2.592,59	0,01	2.592,59	0,01	2.851,85	0,01	3.111,11	0,01
esistenze iniziali	47.700,00	0,27	25.122,00	0,13	28.620,00	0,14	24.327,00	0,11	19.515,66	0,09	18.603,00	0,08	32.118,00	0,14
Rimanenze finali <sup>7</sup>	25.122,00	0,14	28.620,00	0,14	24.327,00	0,12	19.515,66	0,09	18.603,00	0,08	32.118,00	0,14	47.700,00	0,21
<b>COSTO DEL VENDUTO</b>	<b>59.178,00</b>	<b>0,33</b>	<b>41.094,59</b>	<b>0,21</b>	<b>48.885,59</b>	<b>0,23</b>	<b>49.403,93</b>	<b>0,23</b>	<b>45.505,25</b>	<b>0,20</b>	<b>35.426,85</b>	<b>0,16</b>	<b>38.198,11</b>	<b>0,16</b>
<b>1° MARGINE DI CONTRIBUZIONE</b>	<b>119.450,79</b>	<b>0,67</b>	<b>156.836,78</b>	<b>0,79</b>	<b>159.777,90</b>	<b>0,77</b>	<b>168.711,01</b>	<b>0,77</b>	<b>177.861,31</b>	<b>0,80</b>	<b>192.201,76</b>	<b>0,84</b>	<b>193.774,72</b>	<b>0,84</b>
altri costi commerciali diretti	20.000,00	0,11	27.422,43	0,14	27.824,88	0,13	29.815,17	0,14	30.051,50	0,13	30.926,17	0,14	31.134,70	0,13
<b>ALTRI COSTI DIRETTI</b>	<b>20.000,00</b>	<b>0,11</b>	<b>27.422,43</b>	<b>0,14</b>	<b>27.824,88</b>	<b>0,13</b>	<b>29.815,17</b>	<b>0,14</b>	<b>30.051,50</b>	<b>0,13</b>	<b>30.926,17</b>	<b>0,14</b>	<b>31.134,70</b>	<b>0,13</b>
<b>2° MARGINE DI CONTRIBUZIONE NETTO</b>	<b>99.450,79</b>	<b>0,56</b>	<b>129.414,35</b>	<b>0,65</b>	<b>131.953,02</b>	<b>0,63</b>	<b>138.895,84</b>	<b>0,64</b>	<b>147.809,81</b>	<b>0,66</b>	<b>161.275,59</b>	<b>0,71</b>	<b>162.640,02</b>	<b>0,70</b>
Costo del personale	30.000,00	0,17	30.000,00	0,15	30.000,00	0,14	30.000,00	0,14	30.000,00	0,13	30.000,00	0,13	30.000,00	0,13
Costi commerciali	10.500,00	0,06	13.500,00	0,07	14.000,00	0,07	14.500,00	0,07	15.000,00	0,07	15.000,00	0,07	15.000,00	0,06
Costi amministrativi	4.000,00	0,02	4.000,00	0,02	4.000,00	0,02	4.000,00	0,02	4.000,00	0,02	4.000,00	0,02	4.000,00	0,02
Costi generali	7.200,00	0,04	7.200,00	0,04	7.200,00	0,03	7.200,00	0,03	7.200,00	0,03	7.200,00	0,03	7.200,00	0,03
Ammortamenti	2.741,07	0,02	2.297,84	0,01	1.928,49	0,01	1.620,25	0,01	1.362,62	0,01	1.147,02	0,01	966,37	0,00
Fitti passivi	7.800,00	0,04	7.800,00	0,04	7.800,00	0,04	7.800,00	0,04	7.800,00	0,03	7.800,00	0,03	7.800,00	0,03
<b>COSTI INDIRETTI</b>	<b>62.241,07</b>	<b>0,35</b>	<b>64.797,84</b>	<b>0,33</b>	<b>64.928,49</b>	<b>0,31</b>	<b>65.120,25</b>	<b>0,30</b>	<b>65.362,62</b>	<b>0,29</b>	<b>65.147,02</b>	<b>0,29</b>	<b>64.966,37</b>	<b>0,28</b>
<b>UTILE OPERATIVO</b>	<b>37.209,72</b>	<b>0,21</b>	<b>64.616,51</b>	<b>0,33</b>	<b>67.024,53</b>	<b>0,32</b>	<b>73.775,59</b>	<b>0,34</b>	<b>82.447,19</b>	<b>0,37</b>	<b>96.128,57</b>	<b>0,42</b>	<b>97.673,65</b>	<b>0,42</b>
Imposte dell'esercizio	528,07	0,00	528,07	0,00	528,07	0,00	528,07	0,00	528,07	0,00	528,07	0,00	528,07	0,00
<b>RISULTATO D'ESERCIZIO</b>	<b>36.681,65</b>	<b>0,21</b>	<b>64.088,44</b>	<b>0,32</b>	<b>66.496,46</b>	<b>0,32</b>	<b>73.247,52</b>	<b>0,34</b>	<b>81.919,12</b>	<b>0,37</b>	<b>95.600,50</b>	<b>0,42</b>	<b>97.145,58</b>	<b>0,42</b>

In conclusione di tutto quanto sopra esposto, si prevede che per la durata della proposta, prevista in anni otto, il flusso di reddito generato a favore dei creditori sarà pari ad € 515.179,28.

	Risultato
2018	36.681,65
2019	64.088,44
2020	66.496,46

<sup>7</sup> Le rimanenze di magazzino sono state stimate considerando la produzione e le vendite dell'anno, e valorizzate sulla base del costo complessivo di trasformazione.

2021	73.247,52
2022	81.919,12
2023	95.600,50
2024	97.145,58
<b>TOTALE</b>	<b>515.179,28</b>

### 6.1.3 Realizzo derivante dalla vendita delle giacenze di magazzino dell'azienda

Tra le risorse messe a disposizione dei creditori per il loro soddisfacimento, troviamo anche le giacenze di magazzino dell'azienda agricola.

Come già evidenziato dalla dott.ssa Menconi e dalla dott.ssa Lucherini nell'inventario redatto in data 18/10/2017 presso l'azienda agricola Cima in Via del Fagiano, e depositato presso la Cancelleria della Volontaria Giurisdizione del Tribunale di Massa, la cantina aziendale è ben fornita, non solo del vino relativo alla vendemmia 2017 che il sig. Cima si accingerà a vendere nel corso del 2018, ma anche di annate precedenti, sia per quanto riguarda il vino già imbottigliato, sia per il vino ancora in vasca e da imbottigliare.

A tal proposito, al fine di avere un'esatta quantificazione della giacenza di magazzino, è stato dato incarico al dott. Giovanni Lagomarsini, iscritto all'Ordine dei Dottori Agronomi e Forestali, per la redazione di una perizia di stima avente lo scopo di accertare l'effettivo valore di mercato dei prodotti aziendali in giacenza (All. 9).

La perizia di stima conferma quindi la presenza in azienda sia di vino già imbottigliato, che di vino ancora in vasca e pronto per l'imbottigliamento.

#### Vino in vasca

Il vino in vasca è relativo alle annate 2017-2016-2015-2014.

Pertanto, posto che l'annata del 2017 sarà venduta a partire dal 2018, e che il residuo dell'annata del 2016 è composto esclusivamente da vino rosso, che mediamente deve maturare in vasca per almeno 12 mesi e che, quindi, potrà essere ordinariamente venduto nel corso del 2018, la vendita delle annate residue 2014/2015 possono essere considerate quale flusso di cassa ulteriore a disposizione per il soddisfacimento dei creditori<sup>8</sup>.

Come determinato dal perito, per le annate interessate residuano in vasca 195 hl di vino, per un numero complessivo di bottiglie pari a 19.333.

#### Vino in bottiglia

Le bottiglie in giacenza ammontano ad un totale di circa 28.800, ripartite tra le annate 2001-2015. Pertanto, trattandosi di annate che hanno già ultimato il normale ciclo

<sup>8</sup> Nel senso che non sono già state considerate quale flusso di reddito stimato nel business plan.

produttivo, possono anch'esse essere considerate quale flusso di cassa aggiuntivo a disposizione per i creditori.

Nella perizia, il dott. Lagomarsini, al fine di stimare il valore di mercato delle giacenze per entrambe le tipologie, ha preso a riferimento il prezzo di listino. Tuttavia, dovendo procedere ad una vendita massiccia, al fine di ottenere liquidità facilmente e velocemente, si ritiene opportuno considerare un prezzo di vendita dimezzato rispetto al prezzo di listino.

VINO IN BOTTIGLIA				
Tipologia	N. bottiglie	Pr.listino	Pr.vendita	Valore
Il Gamo IGT	2.700,00	33,00	16,50	44.550,00
Massaretta Candia DOC Rosso	2.000,00	13,00	6,50	13.000,00
Chiave di Volta Rosso Candia DOC	6.900,00	6,00	3,00	20.700,00
Romalbo IGT	3.850,00	15,00	7,50	28.875,00
Montervo IGT	3.150,00	15,00	7,50	23.625,00
Chiave di Volta bianco Candia DOC vermentino	5.000,00	6,00	3,00	15.000,00
Vermentino nero Candia DOC rosso	2.200,00	13,00	6,50	14.300,00
Vigneto alto Candia DOC vermentino	3.000,00	10,00	5,00	15.000,00
<b>TOTALE</b>	<b>28.800,00</b>			<b>175.050,00</b>
VINO IN VASCA				
Tipologia	N. bottiglie	Pr.listino	Pr.vendita	Valore
Massaretta Candia DOC Rosso	3.333,00	14,00	7,00	23.331,00
Vermentino nero Candia DOC rosso	6.666,00	14,00	7,00	46.662,00
Montervo IGT	4.000,00	17,00	8,50	34.000,00
Romalbo IGT	2.667,00	16,00	8,00	21.336,00
Il Gamo IGT	2.667,00	33,00	16,50	44.005,50
<b>TOTALE LORDO</b>	<b>19.333,00</b>			<b>169.334,50</b>
- Costo trasformazione <sup>9</sup>	19.333,00		1,57	30.352,81
<b>TOTALE NETTO</b>				<b>138.981,69</b>
<b>TOTALE VENDITA MAGAZZINO</b>				<b>314.031,69</b>

Pertanto, è possibile presumere un valore di realizzo del magazzino come sopra identificato pari ad € 314.031,69, da realizzare nel triennio 2018-2020.

#### 6.1.4 Flussi di reddito derivanti dalla locazione dell'immobile di proprietà dei sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella

I sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella sono proprietari dell'immobile sito in Massa, loc. Romagnano, in Via del Fagiano, individuato catastalmente al foglio 59, particella 502, sub.

<sup>9</sup> Il costo di trasformazione è stato determinato in conformità a quanto previsto dal perito, e cioè per un importo complessivo pari ad € 1,57 a bottiglia.



5, categoria D/8, rendita € 5.183,16, attualmente utilizzato a titolo di comodato d'uso gratuito dalla sig.ra [REDACTED] ([REDACTED]) per l'esercizio dell'attività di ristorazione "[REDACTED]" di cui la stessa è titolare.

Al fine di aiutare i genitori ed il fratello al ripianamento dei debiti, la sig.ra [REDACTED] si è resa disponibile a pagare la somma di € 2.000,00 mensili a titolo di canone di locazione dell'immobile sopra descritto.

Pertanto, è stato stipulato apposito contratto di locazione commerciale con decorrenza 01/01/2018 e canone mensile pari ad € 2.000,00, tra i sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella, e [REDACTED], che qui si allega, ma attualmente in fase di registrazione.

Per completezza di trattazione, pare opportuno evidenziare come l'attività di [REDACTED], realtà solida e presente dal 2005 oltre che ben conosciuta sul territorio, sia in grado di sostenere il costo della locazione, come si può desumere dall'exkursus dei risultati d'esercizio conseguiti dal 2014.

RISULTATO D'ESERCIZIO [REDACTED]	
2014	40.172,18
2015	39.319,01
2016	41.779,20
30/06/2017	29.216,56

Si può pertanto concludere che a disposizione dei creditori sarà messa l'ulteriore somma di € 24.000,00 annui derivanti dal contratto di locazione sopra citato.

## 6.2 Il passivo

Si esaminano nel prosieguo tutte le poste debitorie che sono state determinate sulla base delle risposte ricevute dall'Organo di Composizione della Crisi nominato e/o delle risultanze degli atti di intervento alla procedura di Esecuzione Immobiliare attualmente in corso.

### 6.2.1 Debiti tributari e previdenziali già affidati all'Agente della Riscossione

A seguito di richiesta inviata a mezzo Pec dalla dott.ssa Lucherini, l'Agente della Riscossione della Regione Toscana con nota inviata a mezzo Pec in data 24/10/2017, ha comunicato gli importi dei debiti iscritti a ruolo per i sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e

Lippi Graziella, allegando i relativi estratti di ruolo, che si producono anche in allegato al presente elaborato (All. 10).

Si fa presente che, nonostante i vari solleciti effettuati dalla Dott.ssa Lucherini, l'Agenzia della Riscossione non ha mai provveduto ad inviare né gli estratti di ruolo, né comunque una nota riepilogativa dei crediti, suddivisi tra importi da considerarsi chirografari ed importi privilegiati, con il relativo titolo.

Pertanto, al fine di arrivare a tale suddivisione, sono stati esaminati dapprima i ruoli allegati all'atto di intervento nell'esecuzione immobiliare, che contenevano la ripartizione chirografario/privilegiato, poi integrati con quanto ricevuto in data 24/10/2017, ed infine revisionati sulla base dei seguenti principi:

- Sono stati eliminati gli interessi di mora calcolati su interessi e sanzioni, in forza dell'art. 2 comma 3 del D.Lgs. 472/97 che prevede che "la somma irrogata a titolo di sanzione non produce interessi", e dell'art. 1283 c.c. che sancisce il divieto dell'applicazione dell'anatocismo;
- Gli importi richiesti a titolo di aggio coattivo sono stati considerati interamente chirografari, anche laddove riferiti ad importi privilegiati, in quanto secondo una ormai consolidata giurisprudenza trattasi di compenso di riscossione coattiva che non può qualificarsi né come accessorio del tributo né come spesa ordinaria di intervento nell'esecuzione;
- Tra i ruoli di Cima Aurelio non è stato considerato l'avviso di addebito INPS n. 36620130001038743 per contributi relativi agli anni 2007-2012 in quanto dall'estratto non risulta ad oggi ancora notificato;
- Tra i ruoli di Cima Giovanni non è stata considerata la cartella di pagamento n. 06620110001242780 notificata in data 19/04/2011 e relativa all'Imposta Comunale sugli Immobili per gli anni 2003/2004<sup>10</sup>;
- Sulle cartelle di Cima Giovanni n. 066R06620020017251178000, 066R06620031001922225000, 066R06620040019464847000, 066R06620050008674911000, 066R06620050010883354000 è stata iscritta ipoteca legale in data 22/04/2008 R.G. n. 4255 e R.P. n. 819; pertanto le stesse sono state prudenzialmente considerate quale debito privilegiato;
- Tra i ruoli di Lippi Graziella, nella cartella di pagamento n. 066R06620120015243917000 notificata in data 28/02/2013 e relativa all'Imposta Comunale sugli Immobili, è stato eliminato il tributo, con relativi accessori, limitatamente all'anno d'imposta 2004; nella cartella di pagamento n. 06620150009110714 notificata in data 04/02/2016 e relativa

<sup>10</sup> In forza dell'art. 12 del D.Lgs. 504/92, così come formulato prima dell'entrata in vigore della Legge Finanziaria 2007, che prevedeva che in termini di riscossione coattiva, il ruolo doveva essere formato e reso esecutivo non oltre il 31/12 del secondo anno successivo a quello in cui l'avviso di liquidazione o l'avviso di accertamento sono stati notificati. Nel caso di specie, essendo intervenuta una notifica al 12/12/2006 per il tributo relativo al 2003, ed al 29/09/2007 per il tributo relativo al 2004, i ruoli sarebbero dovuti essere emessi rispettivamente entro il 31/12/2008 ed il 31/12/2009, mentre il ruolo della cartella in esame è del 2011.

sempre all'Imposta Comunale sugli immobili, è stato eliminato il tributo, con relativi accessori, limitatamente all'anno d'imposta 2009.

Alla luce di tutto quanto sopra esposto, nelle tabelle che seguono si riepilogano gli importi dei debiti tributari e previdenziali già affidati all'Agente della Riscossione, con la relativa suddivisione tra chirografari e privilegiati.

DEBITO AGENTE DELLA RISCOSSIONE				
RIPARTIZIONE IMPORTI A DEBITO	Cima Aurelio	Cima Giovanni	Lippi Graziella	TOTALE
Importo imposta residuo scaduto	223.715,32	63.112,17	7.087,54	293.915,03
Importo Interessi di Mora	16.735,01	19.743,37	803,58	37.281,96
Importo Aggio Coattivo	18.985,14	6.967,58	965,13	26.917,85
Importo Diritti di Notifica	176,40	178,54	47,04	401,98
Importo Spese Tabellari	920,68	1.373,74	619,80	2.914,22
Importo Spese a Pié di Lista	-	2,14	-	2,14
Importo Spese di Revoca	-	-	-	-
Totale Generale	260.532,54	91.377,54	9.523,09	361.433,18

DEBITI AFFIDATI ALL'AGENZIA DELLA RISCOSSIONE				
	Ipotecario	Privilegiato	Chirografario	TOTALE
Debiti Agenzia Riscossione Cima Aurelio	-	225.969,32	34.563,22	260.532,54
Debiti Agenzia Riscossione Cima Giovanni	21.428,01	3.658,20	66.291,34	91.377,55
Debiti Agenzia Riscossione Lippi Graziella	-	5.065,94	4.457,15	9.523,09
TOTALE	21.428,01	234.693,46	105.311,71	361.433,18

### 6.2.2 Altri debiti tributari e previdenziali

Oltre a quanto comunicato dall'Agenzia della Riscossione, i sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella hanno provveduto a richiedere presso gli uffici dell'Agenzia delle Entrate l'apposito certificato dei carichi pendenti (All. 11), che ha evidenziato quanto segue:

- Per Lippi Graziella nessun carico pendente;
- Per Cima Giovanni tutti i carichi indicati sono già stati riepilogati negli estratti di ruolo;
- Per Cima Aurelio, oltre a quanto risulta già a ruolo, sono emersi i seguenti debiti:
  - ✓ Cartella n. 06620170006511730 per anno 2014 per l'importo complessivo di € 42.521,83;
  - ✓ Comunicazione 36 bis per anno 2015 per l'importo complessivo di € 10.953,12.

La cartella di pagamento evidentemente non ancora notificata, è presumibilmente relativa ad Iva e Irap per l'anno 2014, mentre la comunicazione 36 bis è da ritenersi relativa ad Iva per l'anno 2015.

A seguito dell'avvenuto accesso al cassetto fiscale del sig. Cima Aurelio, dall'incrocio delle risultanze delle dichiarazioni fiscali e dei versamenti effettuati, è emerso infatti come manchino negli estratti di ruolo i seguenti tributi.

	2014	2015	2016	2017
Iva	23.492,00	9.257,00	21.609,00	11.565,30
Irap	549,00	1.384,00	-	-
Diritto annuale	-	86,00	86,00	60,00
Tassa automobilistica	-	670,59	670,59	670,59
IVS coltivatori diretti	-	-	-	4.366,04
Tassa rifiuti	400,00	400,00	400,00	400,00

Tuttavia, ai fini che interessano la presente procedura, trattandosi di importi non ancora certi e definiti, si prenderanno in considerazione i soli importi ulteriori risultanti dal certificato dei carichi pendenti, considerati prudenzialmente di rango privilegiato.

DEBITI TRIBUTARI E PREVIDENZIALI				
	Ipotecario	Privilegiato	Chirografario	TOTALE
Cartella n. 06620170006511730 per anno 2014	-	42.521,83	-	42.521,83
Comunicazione 36 bis per anno 2015	-	10.953,12	-	10.953,12
TOTALE	-	53.474,95	-	53.474,95

### 6.2.3 Debiti verso banche

Anche per la ricostruzione dei debiti bancari ci si è avvalsi di quanto ricevuto in risposta dall'Organismo di Composizione della Crisi e di quanto depositato quale atto di intervento nella procedura di Esecuzione Immobiliare.

#### Monte dei Paschi di Siena

Il debito più rilevante vantato dai debitori sovraindebitati è sicuramente quello nei confronti della Banca Monte dei Paschi di Siena.

Il debito in questione è relativo ai seguenti contratti:

- Atto di mutuo agrario con garanzia ipotecaria a rogito Dott. Dario Dalle Luche in data 20/05/2002 Rep. 52567 e Racc. 17710 e registrato a Massa il 28/05/2002 per la somma capitale di € 774.685,00, il cui debito residuo comprensivo di rate scadute, debito a scadere, compenso decadenza, spese legali ed interessi convenzionali dal 19/09/2014 al 30/09/2017 ammonta ad € 769.783,81;
- Atto di mutuo fondiario con garanzia ipotecaria a rogito Dott. Luigi Cattaneo in data 29/11/2006 Rep. 14040 e Racc. 4919 e registrato a Massa l'01/12/2006 per la somma capitale di € 160.000,00, il cui debito residuo comprensivo di rate scadute e debito a scadere ammonta ad € 107.014,61;

- c. Contratto di conto corrente n. 632666.17 con saldo debitore alla data del 24/12/2015 di € 39.596,65;
- d. Contratto di Interest Rate Swap stipulato in data 20/10/2011, con saldo debitore derivante dall'estinzione del contratto di € 28.600,00.

Si fa presente che per entrambi i contratti di mutuo oltre ad essere stata iscritta ipoteca volontaria sui beni di proprietà del sig. Cima Aurelio (Lotto 1 e 5 come precedentemente descritti), sono intervenuti in qualità di garanti e terzi datori di ipoteca, i sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella, con conseguente iscrizione di ipoteca su tutti i beni di proprietà relativamente al mutuo del 2002, e sul bene censito catastalmente al foglio 59, particella 502, subalterno 9, categoria C/2, classe 5, consistenza 286 mq, rendita € 620,37, facente parte del complesso immobiliare descritto al Lotto 2.

Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana - Credito cooperativo

Anche per l'istituto di credito in questione si è fatto riferimento a quanto indicato nella risposta inviata a mezzo Pec alla dott.ssa Lucherini oltre che a quanto risultante dall'atto di intervento nella procedura di esecuzione immobiliare.

Il debito è relativo al residuo del mutuo chirografario intestato al sig. Cima Aurelio, e garantito anche dai sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella in qualità di fideiussori fino alla concorrenza della somma di € 75.000,00, in relazione al quale è stato richiesto ed ottenuto decreto ingiuntivo, reso esecutivo in data 06/10/2015, per un importo pari ad € 9.956,94 a titolo di capitale, oltre a spese del procedimento liquidate complessivamente in € 685,50, di cui € 540 per compensi ed € 145,50 per spese anticipate.

Il debito complessivo ammonta pertanto ad € 12.046,42, comprensivo dell'importo di € 483,91 per saldo di altro conto corrente non azionato in decreto.

ISMEA (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare - ex Cassa per la Formazione della Proprietà Contadina)

Trattasi in realtà non di istituto di credito, ma di un Ente Pubblico Economico Nazionale, che ha stipulato con il sig. Cima Aurelio una vendita con patto di riservato dominio di alcuni terreni siti in Massa, località San Lorenzo<sup>11</sup>.

Nella risposta inviata a mezzo Pec alla dott.ssa Lucherini, l'istituto ha dichiarato di essere creditore nei confronti del sig. Cima Aurelio della somma di € 31.288,35 per rate scadute e non pagate.

In conclusione quindi, l'ammontare dell'esposizione debitoria sofferta verso le banche è così composta:

<sup>11</sup> Terreni che ovviamente non fanno parte dell'attivo immobiliare del sig. Cima Aurelio, in quanto la peculiarità della vendita con patto di riservato dominio è data dal fatto che l'effetto traslativo della proprietà si realizza con il pagamento integrale del prezzo, ossia al momento del pagamento dell'ultima rata.

BANCHE				
	Ipotecario	Privilegiato	Chirografario	TOTALE
Banca MPS per mutuo 20/05/2002	769.783,31	-	-	769.783,31
Banca MPS per mutuo 29/11/2006	107.014,61	-	-	107.014,61
Banca MPS per saldo c/c n. 632666.17		-	39.596,65	39.596,65
Banca MPS per contratto Interest Rate Swap		-	28.600,00	28.600,00
Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana cred.coop.		-	12.046,42	12.046,42
ISMEA (Ente Pubblico Economico Nazionale)		31.288,35	-	31.288,35
<b>TOTALE</b>	<b>876.797,92</b>	<b>31.288,35</b>	<b>80.243,07</b>	<b>988.329,34</b>

#### 6.2.4 Debiti verso fornitori

Anche i debiti verso fornitori sono stati ricostruiti sulla scorta delle risultanze degli atti di intervento e su quanto ricevuto a mezzo Pec dalla dott.ssa Lucherini.

1. Artigiansughero s.r.l., € 3.720,36 come risultante da atto di precetto regolarmente notificato al sig. Cima Aurelio, ed inviato alla dott.ssa Lucherini a mezzo pec;
2. Bacama scv s.r.l., € 7.239,26, come risultante dalla comunicazione inviata a mezzo Pec all'Organismo di Composizione della Crisi;
3. Colombin & Figlio S.p.A., € 2.143,01, dato dalla differenza tra il credito di € 2.425,59 da atto di precetto ed € 282,58 a titolo di quanto incassato dalla vendita di un motociclo di proprietà del sig. Cima Aurelio sottoposto a pignoramento mobiliare;
4. Covelli Alfredo e Ricci Anna Maria Ass.ni snc, € 6.955,83, così come risultante dall'atto di intervento nella procedura di esecuzione immobiliare;
5. Impresa Verde Toscana s.r.l., € 6.048,23, comprensivo di spese legali come risultanti da atto di precetto;
6. Giorgio Baccigalupi (enologo), € 26.484,51, come da risposta ricevuta a mezzo Pec dalla dott.ssa Lucherini.

FORNITORI				
	Ipotecario	Privilegiato	Chirografario	TOTALE
Artigiansughero s.r.l.	-	-	3.720,36	3.720,36
Bacama Scv s.r.l.	-	-	7.239,26	7.239,26
Colombin & figlio S.p.A.	-	-	2.143,01	2.143,01
Covelli e Ricci Assicurazioni snc	-	-	6.955,83	6.955,83
Impresa Verde Toscana s.r.l.	-	-	6.048,23	6.048,23
Giorgio Baccigalupi	-	-	26.484,51	26.484,51
<b>TOTALE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>52.591,20</b>	<b>52.591,20</b>

### 6.2.5 Spese di procedura

I professionisti coinvolti direttamente ed indirettamente (perché organi della procedura di esecuzione immobiliare) nella presente procedura, sono:

- ✓ Dott. [REDACTED], Custode Giudiziario nella procedura di Esecuzione Immobiliare n. 10/2015;
- ✓ Arch. [REDACTED], Perito Estimatore nella procedura di Esecuzione Immobiliare n. 10/2015;
- ✓ Dott.ssa Giulia Lucherini, esperto nominato dal Tribunale nella procedura di sovraindebitamento;
- ✓ Dott.ssa Arianna Menconi, coadiuvante il debitore nella stesura del presente elaborato;
- ✓ Liquidatore degli immobili del sig. Cima Aurelio, in attuazione di quanto proposto nell'odierno accordo.

Il compenso dei professionisti organo della procedura di Esecuzione Immobiliare, non ancora liquidati dal G.E., sono stati determinati sulla base delle relative circolari emanate dal G.E. del Tribunale di Massa, e delle indicazioni ricevute dal G.D. Dott.ssa Sara Farini.

Pertanto:

- Per il dott. [REDACTED], Custode Giudiziario, è stato determinato un compenso pari ad € 10.007,66, oltre spese generali, Cassa ed Iva, per un totale pari ad € 13.967,50<sup>12</sup>;
- Per l'Arch. [REDACTED], Perito Estimatore, è stato determinato un compenso pari ad € 10.725,22, oltre Cassa ed Iva per un totale pari ad € 13.608,16, tenuto sempre conto dell'omogeneità dei beni;
- Per la dott.ssa Giulia Lucherini si fa presente che è stato firmato con il debitore l'accordo sul compenso, determinato sulla base dei parametri di cui al D.M. 25 gennaio 2012 n. 30, opportunamente ridotto di oltre il 40%, per un totale di € 30.000,00 a titolo di compenso, oltre oneri di legge, per un totale di € 31.200,00;
- Per la dott.ssa Arianna Menconi, che ha coadiuvato il debitore per la stesura del presente accordo, d'accordo con il sig. Cima stesso, è stato previsto un compenso di € 5.000,00, oltre oneri di legge, per un totale di € 5.200,00;
- In merito al liquidatore, si fa presente che, posto che l'odierno accordo prevede la vendita di parte del compendio immobiliare, ai sensi dell'art. 13 comma 1 della L. 3/2012, il Giudice, su proposta dell'Organismo di Composizione della Crisi, nominerà il professionista che si occuperà della liquidazione. A tal proposito, si informa che è

<sup>12</sup> Per la determinazione del compenso è stato utilizzato il file Excel realizzato dal G.E. del Tribunale di Massa, considerando tuttavia il valore complessivo dell'intero compendio immobiliare, senza quindi considerare la suddivisione in lotti, in quanto trattasi di beni di natura omogenea, eliminando tuttavia la diminuzione del 30% prevista dal G.E. in caso di interruzione della procedura prima dell'ordinanza di vendita.

stato presentato un preventivo per la funzione di liquidatore da parte della dott.ssa Arianna Menconi, che ha riscontrato il parere favorevole del debitore e dell'Organismo di Composizione della Crisi, dell'importo di € 15.000,00 oltre oneri di legge, per un totale di € 15.600,00.

SPESE DI PROCEDURA	
██████████ - Custode Giudiziario	13.967,50
██████████ - Perito Estimatore	13.608,16
Dott.ssa Lucherini - OCC - attestatore Liquidatore	31.200,00
Dott.ssa Menconi - assistente predisposizione piano	15.600,00
TOTALE	5.200,00
acconto già pagato all'OCC	79.575,66
RESIDUO DA PAGARE	2.600,00
	76.975,66

Nella seguente tabella, si riepilogano le poste debitorie complessive.

	Ipotecario	Privilegiato	Chirografario	TOTALE
Debiti Agenzia Riscossione	21.428,01	234.693,46	105.311,71	361.433,18
Debiti tributari e previdenziali	-	53.474,95	-	53.474,95
Debiti verso Banche	876.797,92	31.288,35	80.243,07	988.329,34
Debiti verso fornitori	-	-	52.591,20	52.591,20
Spese di procedura	-	76.975,66	-	76.975,66
TOTALE	898.225,93	396.432,42	238.145,98	1.532.804,33

## 7. LA PROPOSTA DI ACCORDO

In considerazione di tutto quanto sopra esposto, ai sensi e per gli effetti dell'art. 7 della L. 3/2012, il sottoscritto Cima Aurelio, ed i sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella, propongono un accordo di ristrutturazione dei debiti e di soddisfazione dei crediti alle condizioni e tempi che vengono di seguito riportati.

### 7.1 La proposta ai creditori

Il piano di risanamento aziendale è stato costruito dal punto di vista economico, sulla base di un arco temporale di n. 7 anni, ma dal punto di vista finanziario i risultati e i relativi pagamenti sono stati spalmati su un lasso temporale di 7 ½ anni per tenere conto di eventuali dilazioni negli incassi.



È pertanto previsto il soddisfacimento delle posizioni creditorie con l'attivo messo a disposizione della procedura (e descritto nel paragrafo 6.1) e detratte le spese personali necessarie al sig. Cima Aurelio ed alla sua famiglia per il sostentamento quotidiano (come stimate nel capitolo 5), come segue:

- Pagamento integrale delle spese di procedura;
- Pagamento integrale dei debiti privilegiati;
- Pagamento nella misura del 74% dell'ammontare dei crediti chirografari.

ATTIVO DISTRIBUIBILE	
Vendita immobile	650.000,00
Vendita magazzino	314.031,69
Reddito attività (2018-2024)	515.179,00
Reddito locazione (2018-2024)	168.000,00
<b>TOTALE ATTIVO DISPONIBILE</b>	<b>1.647.210,69</b>
- spese personali (per 7 anni)	- 176.400,00
<b>TOTALE ATTIVO DISTRIBUIBILE</b>	<b>1.470.810,69</b>

<b>Attivo distribuibile</b>	<b>1.470.810,69</b>
CREDITORI PRELATIZI	
Banca MPS	876.797,92
<b>Totale creditori ipotecari</b>	<b>876.797,92</b>
Debiti tributari	309.596,42
Debiti verso banche	31.288,35
Spese di procedura	76.975,66
<b>Totale creditori privilegiati</b>	<b>417.860,43</b>
<b>TOTALE CREDITORI PRELATIZI</b>	<b>1.294.658,35</b>
CREDITORI CHIROGRAFARI	
Debiti tributari	105.311,71
Debiti verso banche	80.243,07
Debiti verso fornitori	52.591,20
<b>TOTALE CREDITORI CHIROGRAFARI</b>	<b>238.145,98</b>
<b>TOTALE CREDITORI DA SODDISFARE</b>	<b>1.532.804,33</b>

<b>Attivo distribuibile</b>	<b>1.470.810,69</b>
<b>Creditori prelatizi</b>	<b>1.294.658,35</b>
<b>RESIDUO PER CHIROGRAFARI</b>	<b>176.152,34</b>
<b>Creditori chirografari</b>	<b>238.145,98</b>
<b>% soddisfacimento</b>	<b>73,97%</b>
<b>Chirografari insoddisfatti</b>	<b>61.993,64</b>

L'attivo distribuibile sarà pertanto ripartito secondo i seguenti criteri:

- ❖ Il realizzo immobiliare andrà a coprire parte delle spese di procedura, e parte del debito ipotecario di MPS;
- ❖ Il realizzo derivante dalla vendita del magazzino sarà utilizzato in parte per saldare interamente i creditori chirografari, nella misura del 74% della percentuale di soddisfacimento, mentre il residuo sarà utilizzato sempre per coprire parte del debito ipotecario di MPS;
- ❖ I flussi di reddito derivanti dall'attività agricola di Cima Aurelio e dal canone di locazione corrisposto dalla sig.ra Cima Giovanna, saranno utilizzati per il pagamento rateale delle spese di procedura residue, del residuo del debito ipotecario di MPS, e dei debiti privilegiati.

Il tutto come meglio esplicitato nel paragrafo seguente.

## 72 I termini di pagamento

### Spese di procedura

In base all'accordo già siglato con il sig. Cima Aurelio, il compenso della dott.ssa Lucherini, al netto dell'acconto già percepito, quindi per un totale di € 28.600,00, sarà corrisposto:

- € 5.200,00 al deposito dell'accordo;
- € 650,00 mensili per n. 36 mensilità.

Alla dott.ssa Menconi, nella veste di assistente alla redazione del piano, il compenso di € 5.200,00 verrà erogato come segue:

- € 2.080,00 al deposito dell'accordo;
- € 624,00 mensili per n. 5 mensilità.

Al professionista che sarà nominato quale liquidatore dei beni immobili, il compenso stimato in € 15.600,00 sarà così corrisposto:

- Acconto di € 5.200,00 all'atto della nomina, da pagare in n. 10 rate mensili dell'importo di € 520,00 cadauna (si tenga presente che presumibilmente la nomina del liquidatore avverrà entro il 10/07/2018 ai sensi dell'art. 12 comma 3 bis della L. 3/2012);
- Saldo di € 10.400,00 al momento della vendita dell'immobile, che avverrà entro la fine del 2019.

Ai professionisti-organo della procedura di esecuzione immobiliare, i compensi di € 13.967,50 per il Custode Giudiziario, ed € 13.608,16 per il Perito Estimatore, saranno corrisposti all'atto del realizzo dell'attivo immobiliare, quindi entro la fine del 2019.

### Creditore ipotecario

La banca Monte dei Paschi di Siena, il cui debito garantito dall'ipoteca iscritta sugli immobili che saranno oggetto di vendita è pari ad € 876.797,92, sarà pagata come segue:

- Per € 612.024,34 al realizzo dell'attivo immobiliare, entro la fine del 2019, già detratto quanto previsto per il pagamento di parte delle spese di procedura;
- Per € 137.803,66 con il realizzo di parte del magazzino, entro il 2020;
- Per il debito residuo pari ad € 126.969,92 in n. 90 rate costanti dell'importo di € 1.410,78 ciascuna a partire dal mese di luglio 2018<sup>13</sup>.

Realizzo immobile	650.000,00
Saldo liquidatore	- 10.400,00
Saldo custode	- 13.967,50
Saldo CTU	- 13.608,16
<b>Residuo per MPS</b>	<b>612.024,34</b>

MPS ipotecario	876.797,92
residuo vendita immobile	- 612.024,34
vendita magazzino	- 137.803,66
<b>Debito residuo</b>	<b>126.969,92</b>
n. rate	90,00
importo rata	1.410,78

Preme evidenziare come in questo modo la Banca Monte dei Paschi di Siena rientrerebbe del debito complessivo garantito da ipoteca in un tempo inferiore rispetto all'originaria durata del contratto di mutuo stipulato nel 2002, con scadenza fissata al 2032.

### Crediti privilegiati

- ✓ Per l'Agenzia della Riscossione, il cui credito privilegiato ammonta ad € 256.121,47, si propone il pagamento rateale sempre in n. 90 rate costanti dell'importo di € 2.845,79 ciascuna, a partire dal mese di luglio 2018;
- ✓ Per l'Agenzia delle Entrate, il cui credito privilegiato relativo ai carichi pendenti certificati ammonta ad € 53.474,95, si propone il pagamento rateale in n. 90 rate costanti dell'importo di € 594,17 ciascuna, a partire dal mese di luglio 2018;
- ✓ Per ISMEA, il cui credito privilegiato ammonta ad € 31.288,35, si propone il pagamento rateale in n. 90 rate costanti dell'importo di € 347,65.

### Crediti chirografari

<sup>13</sup> Sempre in base all'assunto che l'omologa del piano deve avvenire entro 6 mesi dal deposito della proposta.

Come anticipato al paragrafo 7.1, l'accordo prevede il pagamento dei creditori chirografari con una percentuale di soddisfacimento pari al 74%.

Creditore	Importo	Soddisf.	Importo pagato
Agenzia della riscossione	105.311,71	74%	77.930,67
Banca MPS per c/c e swap	68.196,65	74%	50.465,52
Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana cred.coop.	12.046,42	74%	8.914,35
Artigiansughero s.r.l.	3.720,36	74%	2.753,07
Bacama Scv s.r.l.	7.239,26	74%	5.357,05
Colombin & figlio S.p.A.	2.143,01	74%	1.585,83
Covelli e Ricci Assicurazioni snc	6.955,83	74%	5.147,31
Impresa Verde Toscana s.r.l.	6.048,23	74%	4.475,69
Giorgio Baccigalupi	26.484,51	74%	19.598,54
<b>TOTALE</b>	<b>238.145,98</b>		<b>176.228,03</b>

I creditori chirografari, per l'importo complessivo di € 176.228,03<sup>14</sup> saranno pertanto pagati con la quota residua derivante dal realizzo del magazzino, entro la fine del 2020.

TOTALE PASSIVO DA SODDISFARE	
Dott.ssa Lucherini	28.600,00
Dott.ssa Menconi	5.200,00
██████████ - custode	13.967,50
██████████ CTU	13.608,16
Liquidatore	15.600,00
Banca MPS ipotecario	876.797,92
Banca MPS chirografo	50.465,52
Agenzia riscossione privilegiato	256.121,47
Agenzia riscossione chirografo	77.930,67
Agenzia delle Entrate	53.474,95
ISMEA	31.288,35
Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana cred.coop.	8.914,35
Artigiansughero s.r.l.	2.753,07
Bacama Scv s.r.l.	5.357,05
Colombin & figlio S.p.A.	1.585,83
Covelli e Ricci Assicurazioni snc	5.147,31
Impresa Verde Toscana s.r.l.	4.475,69
Giorgio Baccigalupi	19.598,54
Spese personali Cima Aurelio	176.400,00
<b>TOTALE</b>	<b>1.647.286,38</b>

<sup>14</sup> Si fa presente che la percentuale di soddisfacimento del 73,97% è stata arrotondata per eccesso al 74%. Applicando l'esatta percentuale all'ammontare dei creditori chirografari, si avrebbe un totale di creditori chirografari da pagare pari ad € 176.152,34, con una differenza in aumento rispetto a quanto considerato di € 75,69 che si considera alla stregua di un arrotondamento.

TOTALE PASSIVO DA SODDISFARE PER "MASSE"				
	Vendita immobile	Vendita magazzino	Reddito attività/locazione	TOTALE
Dott.ssa Lucherini	-	-	28.600,00	28.600,00
Dott.ssa Menconi	-	-	5.200,00	5.200,00
██████████ - custode	13.967,50	-	-	13.967,50
██████████ - CTU	13.608,16	-	-	13.608,16
Liquidatore	10.400,00	-	5.200,00	15.600,00
Banca MPS	612.024,34	188.269,18	126.969,92	927.263,44
Agenzia riscossione	-	77.930,67	256.121,47	334.052,14
Agenzia delle Entrate	-	-	53.474,95	53.474,95
ISMEA	-	-	31.288,35	31.288,35
Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana cred.coop.	-	8.914,35	-	8.914,35
Artigiansughero s.r.l.	-	2.753,07	-	2.753,07
Bacama Scv s.r.l.	-	5.357,05	-	5.357,05
Colombin & figlio S.p.A.	-	1.585,83	-	1.585,83
Covelli e Ricci Assicurazioni snc	-	5.147,31	-	5.147,31
Impresa Verde Toscana s.r.l.	-	4.475,69	-	4.475,69
Giorgio Baccigalupi	-	19.598,54	-	19.598,54
Spese personali Cima Aurelio	-	-	176.400,00	176.400,00
<b>TOTALE</b>	<b>650.000,00</b>	<b>314.031,69</b>	<b>683.254,69</b>	<b>1.647.286,38</b>

### 7.3 La dilazione di pagamento prevista per i creditori prelatizi

In relazione a quanto sopra esposto, si ritiene opportuno specificare quanto segue.

L'art. 8 comma 4 della L. 3/2012 dispone che "la proposta di accordo con continuazione dell'attività d'impresa e il piano del consumatore possono prevedere una moratoria fino ad un anno dall'omologazione per il pagamento dei creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, salvo che sia prevista la liquidazione dei beni o diritti sui quali sussiste la causa di prelazione", ed ancora l'art. 11 comma 2 della medesima legge prevede che "...i creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca dei quali la proposta prevede l'integrale pagamento non sono computati ai fini del raggiungimento della maggioranza e non hanno diritto di esprimersi sulla proposta, salvo che non rinuncino in tutto o in parte al diritto di prelazione".

In sintesi, un'applicazione restrittiva delle norme sopra citate non consentirebbe la presentazione di accordi del debitore che non prevedano il pagamento integrale ed immediato dei crediti privilegiati, salvo il caso in cui venga venduto il bene su cui insiste il privilegio.

Se si seguisse tale principio, appare evidente il ridimensionamento dell'efficacia della procedura di sovraindebitamento, in quanto appare assai improbabile che un soggetto

indebitato che intenda usufruire di una procedura per la composizione dei debiti, possa pagare tutti i crediti privilegiati entro un anno dall'omologa.

Al contrario, la Legge n. 3/2012 si pone come strumento di tutela del debitore, inserita in un provvedimento di più ampia portata in materia di prevenzione e lotta all'usura, che fonda comunque il proprio obiettivo nella possibilità di consentire al debitore di "concludere un accordo con i creditori nell'ambito della procedura di composizione della crisi".

Ad ogni buon conto, tale norma, seppur non chiara nell'esposizione, può essere chiarita dalla lettura dell'art. 186 bis, comma 2, lettera c) L.F. il quale stabilisce che "*...il piano può prevedere, fermo quanto previsto dall'art. 160, secondo comma, una moratoria fino ad unno dall'omologazione per il pagamento dei creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, salvo che sia prevista la liquidazione dei beni o diritti sui quali sussiste la causa di prelazione. In tal caso, i creditori muniti di cause di prelazione di cui al periodo precedente non hanno diritto di voto.*"

Ulteriore doverosa premessa alla presente riflessione è la distinzione tra "pagamento integrale", così come indicato all'art. 11 comma 2 sopra citato, quale presupposto per l'esclusione del diritto di voto, e quanto indicato all'art. 8 comma 1 della L. 3/2012 in tema di soddisfazione dei crediti, che può avvenire attraverso qualsiasi forma, evidenziando la libertà di forma della proposta.

A fronte di detta distinzione, si è pervenuti alla conclusione che in caso di proposta di pagamento dilazionato, ancorché integrale, la dilazione nel tempo incida sotto il profilo del diritto al voto del creditore privilegiato, il quale subisce un pagamento diverso da quello integrale, inteso come pagamento totale alla scadenza.

In conclusione, la moratoria prevista dall'art. 8 comma 4 si pone come eccezione al principio generale previsto dall'art. 11 comma 2, che letto in senso positivo, ammette il diritto di voto dei creditori muniti di privilegio in assenza del pagamento integrale. Quindi, in assenza di pagamento integrale, da intendersi non come pagamento totale dell'obbligazione pecuniaria alla scadenza stabilita, ma di soddisfazione del creditore, ammette il diritto di voto dei creditori privilegiati.

In relazione a quanto sopra esposto, pertanto, si ritiene che la proposta sopra evidenziata, nella parte in cui prevede il pagamento dei creditori prelatizi oltre l'anno dalla data di verosimile omologazione, debba considerarsi pienamente legittima ed ammissibile.

Nel caso di specie, in applicazione del principio della falcidia finanziaria si ritiene corretto attribuire il diritto di voto ai creditori privilegiati per la sola parte corrispondente al sacrificio effettivo. Pertanto, i creditori che hanno diritto di voto sono:

- i creditori chirografari;

- il creditore ipotecario (Banca Monte dei Paschi di Siena) nei limiti del credito residuale al netto di quanto incassato dal realizzo del bene e quanto pagato nel corso del primo anno dalla data di omologazione<sup>15</sup>;
- tutti i creditori privilegiati, nei limiti del credito eccedente l'importo corrisposto nel primo anno dalla data di omologazione.

Creditori	Importo da soddisfare	Realizzo immobile	Incasso 1° anno	Crediti ammessi al voto
Banca MPS ipotecario	876.797,92	612.024,34	16.929,36	247.844,22
Banca MPS chirografo	50.465,52	-	-	50.465,52
Agenzia riscossione privilegiato	256.121,47	-	34.149,48	221.971,99
Agenzia riscossione chirografo	77.930,67	-	-	77.930,67
Agenzia delle Entrate	53.474,95	-	7.130,04	46.344,91
ISMEA	31.288,35	-	4.171,80	27.116,55
Banca Versilia Lunigiana e Garfagnana cred.coop.	8.914,35	-	-	8.914,35
Artigiansughero s.r.l.	2.753,07	-	-	2.753,07
Bacama Scv s.r.l.	5.357,05	-	-	5.357,05
Colombin & figlio S.p.A.	1.585,83	-	-	1.585,83
Covelli e Ricci Assicurazioni snc	5.147,31	-	-	5.147,31
Impresa Verde Toscana s.r.l.	4.475,69	-	-	4.475,69
Giorgio Baccigalupi	19.598,54	-	-	19.598,54
<b>TOTALE</b>	<b>1.393.910,72</b>	<b>612.024,34</b>	<b>62.380,68</b>	<b>719.505,70</b>

#### 7.4 La convenienza rispetto all'alternativa della liquidazione

La finalità della proposta di accordo è quella di salvaguardare l'attività agricola del sig. Cima Aurelio, realtà radicata nel nostro territorio, come già ampiamente spiegato nei capitoli precedenti.

Tuttavia, si ritiene che la proposta sopra esposta risulti assai più conveniente per il ceto creditorio, soprattutto per i crediti assistiti da privilegio generale, e per quelli di rango chirografario.

Laddove infatti il presente accordo non dovesse essere accolto con favore dai creditori, si avrebbe la prosecuzione dell'esecuzione immobiliare attualmente pendente, con il seguente plausibile risultato.

Posto che il totale complessivo di tutti i lotti facenti parte del compendio immobiliare dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella, così come stimato dalla perizia di

<sup>15</sup> Si fa presente che prudenzialmente non è stato detratto l'importo assegnato dalla vendita del magazzino, in quanto la stima del realizzo che avverrà nell'anno successivo all'omologa sarebbe eccessivamente aleatoria.

stima redatta dal perito estimatore ██████████ ammonta a circa € 2.570.000,00, si delineerebbe il possibile scenario:

- Al primo esperimento di vendita, il prezzo base d'asta sarebbe pari al valore di stima, quindi € 2.570.000,00 con possibilità, tuttavia, di offrire il 75% del prezzo base, e quindi € 1.927.500,00;
- Al secondo esperimento di vendita, il prezzo base d'asta sarebbe pari al prezzo base del tentativo precedente, ridotto del 25%, e quindi € 1.927.500,00, con offerta minima pari ad € 1.445.625,00, pari al 75%;
- Al terzo esperimento di vendita, il prezzo base d'asta subirebbe un'ulteriore riduzione del 25%, e sarebbe pertanto pari ad € 1.445.625,00, con offerta minima pari ad € 1.084.218,75;
- Al quarto esperimento di vendita il prezzo base sarebbe quindi pari ad € 1.084.218,75, con offerta minima pari ad € 813.164,06.

Orbene, si ritiene quanto meno inverosimile che anche un solo lotto possa essere aggiudicato in sede di primo esperimento di vendita.

Anche laddove si arrivasse alla vendita dell'intero compendio immobiliare al secondo tentativo di vendita (possibilità da considerarsi ancora remota), l'offerta minima ammissibile sarebbe pari ad € 1.445.625, già inferiore all'attivo distribuibile previsto dal piano, e pari ad € 1.470.810,69.

Tuttavia, pare ancora assai più probabile che almeno buona parte dei lotti in vendita possano essere aggiudicati al terzo esperimento di vendita, con ulteriore erosione del ricavato, e conseguente diminuzione del soddisfacimento dei creditori privilegiati e chirografari; questi ultimi potrebbero addirittura arrivare a vedersi azzerate le probabilità di soddisfacimento.

Nell'ipotesi di aggiudicazione al quarto tentativo di vendita (possibilità da tenere comunque in considerazione), il ricavato sarebbe incapiente persino per il creditore ipotecario.

Si tenga inoltre in considerazione che gli immobili del sig. Cima Aurelio, siti in Via del Pozzo, e che sono oggetto di vendita anche della presente proposta di accordo, sono collegati alla pubblica strada mediante uno stradello privato di altra proprietà, sul quale il proprietario dell'immobile non detiene diritto di passo, come evidenziato dal CTU nella perizia di stima. Ciò comporterebbe non pochi problemi in caso di vendita all'asta.

Tuttavia, nell'ipotesi in cui la presente proposta venga approvata, il sig. Cima Aurelio ha segnalato di aver raggiunto un accordo per la concessione del diritto di accesso sullo stradello privato.



Ma vi è di più. I terreni, valutati complessivamente in € 1.210.000,00 circa, sono attualmente coltivati a vite a cura del sig. Cima Aurelio, e devono pertanto l'elevato valore a questa circostanza.

Nella denegata ipotesi in cui la proposta di accordo non dovesse essere accettata e proseguisse la procedura esecutiva, la coltivazione verrebbe abbandonata, e nell'arco di pochi mesi i vitigni sarebbero assaliti da piante ed erbacce, con conseguente abbattimento del relativo valore.

## 8. CONCLUSIONI

tutto quanto sopra esposto, ed alla luce dell'attestazione dell'OCC Dott.ssa Giulia Lucherini (All. 19), i sigg.ri Cima Aurelio, Cima Giovanni, e Lippi Graziella, come identificati in premessa

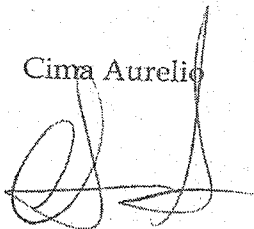
### CHIEDONO

- I. Che l'Ill.mo Tribunale voglia fissare l'udienza ai sensi dell'art. 10 della L. 3/2012, disponendo i conseguenti provvedimenti, ivi compresa la sospensione della procedura di Esecuzione Immobiliare n. 10/2015 attualmente pendente presso il Tribunale di Massa e l'inibizione all'avvio di qualsiasi atto esecutivo sui beni di proprietà dei debitori;
- II. Che sia concesso, ai sensi e per gli effetti dell'art. 9 comma 3 ter della L. 3/2012, il termine di 15 giorni nella denegata ipotesi in cui questo Spett.le Tribunale ravvisasse la necessità di apportare integrazioni e/o di richiedere la produzione di nuovi documenti.

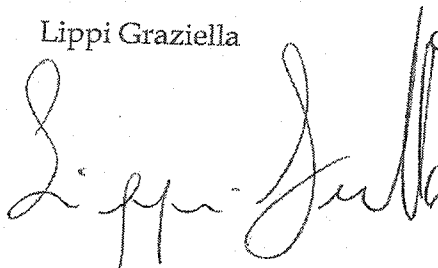
Con la massima osservanza.

Massa, 09 gennaio 2018

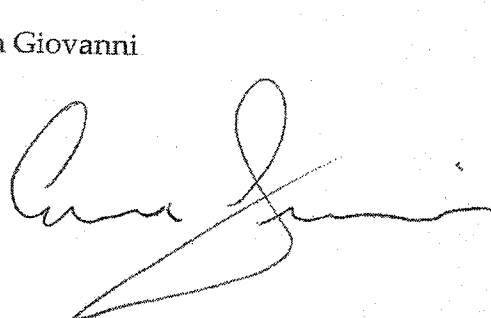
Cima Aurelio





Lippi Graziella



Cima Giovanni



Si producono in allegato:

1. Documenti d'identità dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni, Lippi Graziella;
2. Visura camerale azienda agricola Cima Aurelio;
3. Dichiarazioni dei redditi dei sigg. Cima Giovanni e Lippi Graziella per gli anni 2016-2015-2014;
4. Dichiarazione attestante la conformità delle scritture contabile resa dalla  
5. Dichiarazione dei redditi di Cima Aurelio per gli anni 2016-2015-2014;
6. Visure catastali e ipo-catastali dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella;
7. Decreto di omologa di divorzio;
8. Manifestazione d'interesse all'acquisto dell'immobile;
9. Relazione tecnica di stima delle produzioni aziendali in attesa di vendita redatta dal dott. Agr. Giovanni Lagomarsini;
10. Estratti di ruolo dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella;
11. Certificato carichi pendenti;
12. Elenco dei creditori con indicazione delle somme dovute;
13. Visure PRA dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella;
14. Elenco spese correnti;
15. Certificati stato di famiglia dei sigg. Cima Aurelio, Cima Giovanni e Lippi Graziella;
16. Scritture contabili di Cima Aurelio per gli esercizi 2015-2014-2013;
17. Riepilogo immobili e terreni per lotti;
18. Piano dei pagamenti dilazionati;
19. Relazione di attestazione sulla fattibilità del piano redatta dalla dott.ssa Giulia Lucherini.