



AGRICONSULTING

NDP/ec
Prot. n. 392/2022

Roma, 25 luglio 2022

Spett.le
Università degli Studi di Firenze
P.zza S. Marco, 4
50121 - Firenze
CF 00658210489

Oggetto: *Proposta di incarico per la realizzazione e l'assistenza all'implementazione di una Road Map per l'Azienda Agricola Montepaldi S.r.l., ubicata in Comune di San Casciano Val di Pesa (FI).*

1. PREMESSA

Primaria e storica società italiana di consulenza in campo agricolo, Agriconsulting S.p.A. con sede in Via Vitorchiano n. 123, Roma, P. Iva IT00995861002, n. di iscrizione al Registro delle Imprese di Roma 01437640582, con oltre 50 anni di attività nella gestione e valorizzazione di aziende agricole, attualmente gestisce in Italia oltre 18.000 ettari di superfici agricole di cui oltre 600 ettari di vigneto. Parallelamente alla gestione di importanti realtà agricole nazionali Agriconsulting, ha effettuato stime, due Diligence, piani industriali ed altre consulenze di importanti aziende vitivinicole italiane.

Fra le attività svolte si cita l'assistenza alla vendita/affitto di aziende agricole, anche attraverso la società del Gruppo Agriconsulting Immobiliare.

L'Università degli Studi di Firenze è proprietaria in qualità di Socio Unico dell'Azienda Agricola Montepaldi S.r.l. ubicata in Comune di San Casciano Val di Pesa (FI).

Tale società oltre ad essere impegnata nella gestione diretta delle proprie attività agricole (principali produzioni rappresentate da quella vitivinicola, olivicola oltre che colture da seminativi) offre supporto tecnico alle attività didattiche e di ricerca condotte nell'ambito di alcuni dipartimenti dell'Università degli Studi di Firenze.

I risultati di bilancio degli ultimi tre esercizi sono risultati in perdita e la situazione è tale per cui i rischi operativi, di credito e finanziario, stanno ormai compromettendo la continuità aziendale.

Le strutture aziendali, in primis i vigneti (pieni di fallanze e con una resa produttiva estremamente bassa), ma anche macchinari, impianti e fabbricati strumentali, trovandosi in precarie condizioni, richiedono forti investimenti (da una prima veloce analisi si stimabili in oltre 3 milioni di €).



Viste le situazioni delle strutture aziendali e dell'operativa-economico-finanziaria dell'azienda agricola, sembrerebbe di fatto inattuabile uno sviluppo autonomo dell'azienda (verrà comunque verificato ed eventualmente confermato dopo i primi mesi di gestione Agriconsulting).

L'Università degli studi di Firenze, consapevole di ciò ha già tentato la vendita dell'azienda tramite asta, ma varie procedure di alienazione sono andate deserte.

La strada che il Committente intende percorrere è la definizione e l'implementazione di una Road Map che definisca un percorso operativo che consenta la salvaguardia e la valorizzazione dell'asset (possibilmente conservandone la proprietà) e di mantenere la disponibilità di alcuni spazi per le attività di formazione e ricerca dei vari dipartimenti dell'Università.

La Road Map proposta e la relativa tempistica (GANNT) è di seguito riportata:

- 1) effettuare una relazione sulle principali criticità riscontrate in azienda;
- 2) effettuazione di una *Due Diligence* tecnica sullo stato della gestione dell'azienda, finalizzata sulle strategie di rimozione delle criticità/valorizzazione, ed all'indicazione degli investimenti necessari, confermi o meno l'impossibilità di una gestione autonoma dell'azienda;
- 3) definizione ed implementazione di una strategia di valorizzazione (in primis affitto) dell'azienda agricola secondo i desiderata del Socio Unico dell'azienda (mantenendo una condivisione di spazi per le attività didattiche e di ricerca dei vari Dipartimenti Universitari, ecc.). L'azienda verrà affittata al netto dei fabbricati non strumentali alienabili che invece verranno identificati e venduti;
 - identificazione dei soggetti interessati all'affitto;
 - procedura formale di affitto dell'azienda (secondo le modalità ritenute più opportune dall'Ateneo, ad esempio: avviso pubblico a manifestare interesse e poi inviti di alcuni soggetti selezionati, oppure bando di gara, ecc.), disponendo anche dei risultati della *Due Diligence*;
 - supporto alle attività propedeutiche all'affitto (sopralluoghi aziendali, consegna materiale tecnico etc), e alla stesura del contratto d'affitto (valorizzazione magazzino, passaggio titoli PAC/impegni PSR etc).

In caso di constatazione della non percorribilità della strategia di affitto, si passerà ad una strategia di alienazione dell'azienda agricola; tale percorso avrà gli stessi steps del punto 2 ma con una tempistica diversa.

- 4) definizione ed implementazione di una strategia di vendita dei fabbricati non strumentali alienabili:
 - definizione della strategia di vendita: identificazione dei fabbricati non strumentali alienabili (tale vendita è funzionale sia alla valorizzazione dei fabbricati che all'affitto dell'azienda agricola), indicazione del valore di mercato, ecc;
 - analisi della regolarità urbanistico-catastale dei fabbricati ai fini della verifica della loro rogabilità effettuata da parte di un professionista incaricato direttamente dall'Azienda Agricola Montepaldi S.r.l.. Questa analisi in caso di

presenza di irregolarità dovrà descrivere la strategia ed i tempi necessari per la relativa regolarizzazione. I tempi previsti per l'alienazione dei fabbricati non strumentali saranno condizionati dai tempi necessari per effettuare gli accessi agli atti c/o gli uffici competenti e dai tempi necessari per sanare eventuali irregolarità riscontrate. Successivamente per ogni singolo fabbricato alienabile sarà elaborata una scheda descrittiva con foto per vendita;

- vendita dei fabbricati non strumentali ed alienabili (secondo le modalità ritenute più opportune dall'Ateneo, ad esempio: procedura d'asta o altra procedura di evidenza pubblica);

GANTT - ROAD MAP

ATTIVITA' / MESI	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1) effettuazione di una <i>Due Diligence</i> tecnica	■	■	■							
- relazione sulle principali criticità tecniche	■	■								
- elaborazione <i>Due Diligence</i> tecnica	■	■	■							
2) definizione ed implementazione di una strategia di valorizzazione (in primis affitto) dell'azienda agricola		■	■	■	■	■	■	■	■	■
- definizione della strategia di valorizzazione dell'asset (affitto);		■	■	■	■	■				
- identificazione dei soggetti interessati all'affitto;			■	■	■	■	■	■	■	■
- procedura formale di affitto dell'azienda						■	■	■	■	■
In caso di non percorribilità della strategia di affitto, strategia di alienazione dell'azienda agricola;					■	■	■	■	■	■
3) definizione ed implementazione di una strategia alienazione dei fabbricati non strumentali alienabili	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
- definizione di una strategia di alienazione dei fabbricati non strumentali		■	■	■						
- analisi urbanistico-catastali dei fabbricati ai fini della verifica della loro rogitabilità e predisposizione schede		■	■	■	■					
- vendita dei fabbricati non strumentali, alienabili e "rogitabili"					■	■	■	■	■	■

A seguito dei colloqui intercorsi siamo lieti di sottoporre alla Vostra attenzione una proposta di incarico che inquadra le caratteristiche del nostro lavoro.

2. OGGETTO DEL MANDATO:

Oggetto del mandato è, l'assistenza all'implementazione di una Road Map di cui in premessa, svolgendo le seguenti attività:

- a) supportare Il Socio Unico nella definizione e implementazione di una strategia

di valorizzazione del proprio asset costituito dall'Azienda Montepaldi, in un percorso volto prioritariamente ad individuare uno o più soggetti che siano interessati a prendere in affitto l'Azienda e che preveda un vincolo di servizio/collaborazione con le finalità didattiche e di ricerca dell'Ateneo, in un rapporto di durata idonea ad ammortizzare gli investimenti necessari; in subordine qualora la strategia di affitto non sia realizzabile, supportare il Socio Unico nell'alienazione della stessa Azienda Agricola Montepaldi S.r.l.

- b) predisporre una strategia di alienazione di fabbricati non strumentali all'attività agricola (fabbricati colonic);
- c) predisporre, nell'ambito delle attività di gestione dell'Azienda, una Due Diligence tecnica sulla gestione della Società Agricola Montepaldi srl, preliminare e sinergica rispetto alle attività a) e b).

Relativamente alla definizione e implementazione della strategia di cui alla lettera **a)** Agriconsulting supporterà il committente nella definizione della strategia di affitto (definizione del perimetro, dello strumento legale, della durata del contratto, della definizione degli investimenti da realizzare a carico dell'affittuario e del canone di locazione).

Relativamente alla strategia di alienazione dei fabbricati non strumentali all'attività agricola di cui alla lettera **b)**, Agriconsulting, dopo aver effettuato una ricognizione degli stessi ed analizzati i passaggi burocratici già effettuati (es presenza di un PAPMAA etc.), invierà una informativa al committente in cui sarà riportato l'elenco degli immobili alienabili, la strategia di alienazione, la valutazione di mercato.

NB: la rogabilità degli immobili alienabili (regolarità catastale ed urbanistica e relativa scheda con foto) dovrà essere fornita da un professionista incaricato dall'Azienda Agricola Montepaldi S.r.l..

Relativamente all'elaborazione della Due Diligence tecnica sullo stato della gestione di cui alla lettera **c)** dell'azienda, essa sarà finalizzata oltre che all'individuazione degli elementi critici gestionali, delle strategie di rimozione delle criticità/valorizzazione, ed all'indicazione degli investimenti necessari, anche a confermare o meno l'impossibilità di una gestione autonoma dell'azienda. La Due Diligence sarà propedeutica alle attività di cui al punto a) e b) fornendo elementi operativi e di investimento necessari alla definizione della strategia di valorizzazione dell'asset.

3.ORGANIZZAZIONE E TEMPI DEL LAVORO

Il gruppo di lavoro per l'espletamento delle attività previste nel presente incarico sarà coordinato dal Dott Giovanni Scola (responsabile Area agribusiness e gestione aziende agricole di Agriconsulting, di cui si allega alla presente il suo cv) e sarà composto da un team di esperti senior in gestione, ed analisi e sviluppo strategico di aziende agricole e vitivinicole, e di esperti nel settore immobiliare, in forza presso la sede di Agriconsulting di Roma e presso le sedi distaccate.

L'attività di Agriconsulting ai sensi del presente contratto avrà una durata 10 mesi a partire dalla della stipula del presente mandato.

La relazione sulle principali criticità tecniche riscontrate nell'Azienda Montepaldi da consegnare al socio entro 2 mesi dall'affidamento dell'incarico.

La redazione della Due Diligence tecnica conclusa entro 3 mesi dall'affidamento dell'incarico.

L'elaborazione della strategia di alienazione dei fabbricati si concluderà entro i primi 5 mesi dall'incarico.

La strategia di valorizzazione del proprio asset costituito dall'Azienda Montepaldi verrà definita entro i primi 6 mesi dall'incarico.

L'avvio del percorso di individuazione dei potenziali contraenti (affitto) avverrà immediatamente (dal secondo mese di attività) e durerà fino alla stipula del contratto ovvero alla conclusione dell'incarico ovvero la decisione di abbandonare tale strategia e passare alla vendita dell'azienda

In considerazione delle criticità attinenti all'equilibrio economico-finanziario della Società, di cui Agriconsulting dichiara di avere piena cognizione, qualora si determinassero condizioni tali da precludere la continuità aziendale, il presente contratto si intenderà risolto di diritto e Agriconsulting avrà diritto alla corresponsione delle sole attività già eseguite, sulla base del piano di lavoro concordato con l'Università.

3. CORRISPETTIVI E GIORNATE UOMO NECESSARIE PER LO SVOLGIMENTO DELL'INCARICO

A) Remunerazione fissa

Per le attività di redazione della:

-Relazione sulle principali criticità riscontrate € 20.000/00 oltre IVA, corrispondenti a n° 10 GG/Uomo di unità analista senior e n° 26 GG/Uomo di unità analista junior;

-Due Diligence tecnica € 25.000/00 oltre IVA corrispondenti a n° 15 GG/Uomo di unità analista senior e n° 29 GG/Uomo di unità analista junior;

-Strategia di alienazione dei fabbricati € 20.000/00 oltre IVA corrispondenti a n° 15 GG/Uomo di unità analista senior e n° 19 GG/Uomo di unità analista junior;

-Strategia di valorizzazione dell'asset (affitto azienda agricola) € 20.000/00 oltre IVA corrispondenti a n° 10 GG/Uomo di unità analista senior e n° 26 GG/Uomo di unità analista junior;

il corrispettivo totale sarà pari ad € **85.000/00 oltre IVA**, le giornate uomo totali saranno **150**.

Modalità di pagamento:

- Relazione sulle principali criticità riscontrate:
 - 30% alla presentazione della prime release della relazione;
 - Saldo alla consegna della relazione finale, debitamente validata dal committente;

- Due Diligence tecnica:
 - 30% alla presentazione della prime release del documento;
 - Saldo alla consegna della relazione finale, debitamente validata dal committente;

- Strategia di alienazione dei fabbricati:
 - 30% alla presentazione della prime release del documento;

- Saldo alla consegna della relazione finale, debitamente validata dal committente;
- Strategia di valorizzazione dell'asset:
- 30% alla presentazione della prime release del documento;
- Saldo alla consegna della relazione finale, debitamente validata dal committente;

B) Remunerazione a success fee

B1) Per l'attività di assistenza all'alienazione dei fabbricati non strumentali sarà riconosciuta per ogni fabbricato ritenuto alienabile una parte fissa pari a € **18.000/00 oltre IVA** da corrisondersi con le seguenti modalità € 6.000/00 oltre IVA alla consegna di un info memo preparato da Agriconsulting, € 6.000/00 oltre IVA all'inizio del supporto a Montepaldi per le attività di alienazione e € 6.000/00 oltre IVA alla stipula del preliminare di vendita. Per tale attività sono previste un totale di 15 gg/uomo di unità capo progetto senior e n° 15 gg/uomo di unità analista junior, per un totale di **30** gg/uomo.

B2) Per l'attività di selezione di un soggetto interessato a prendere in affitto l'azienda di Montepaldi una parte fissa da corrisondersi solo in caso di contrattualizzazione del contratto di affitto, pari € **30.000/00 oltre IVA**. Per tale attività sono previste un totale di 20 gg/uomo di unità capo progetto senior e n° 32 gg/uomo di unità analista junior, per un totale di **52** gg/uomo.

Tali importi saranno pagati a 30 gg ricevimento fattura.

Tali remunerazioni sono da considerarsi omnicomprensive, ad esclusione di altri eventuali costi di altri professionisti che si dovessero rendere necessari, da concordarsi preventivamente con il committente (geometri -ad esempio per eventuali attività di regolarizzazione dei fabbricati da alienare-, o legali -per aspetti del contratto di affitto, ecc.-, commercialisti, etc.)

Il Presidente
Federico Grazioli



Per Accettazione

Università degli Studi di Firenze