



TRIBUNALE DI TARANTO
SEZIONE PENALE CORTE D'ASSISE

RITO ASSISE
AULA PENALE

DOTT.SSA STEFANIA D'ERRICO	Presidente
DOTT.SSA FULVIA MISSERINI	Giudice a Latere
DOTT. RAFFAELE GRAZIANO	Pubblico Ministero
SIG.RA VINCENZA DE PACE	Cancelliere
SIG.RA MARIA RANDAZZO	Ausiliario tecnico

**VERBALE DI UDIENZA REDATTO CON IL SISTEMA DELLA STENOTIPIA
ELETTRONICA E SUCCESSIVA INTEGRAZIONE**

VERBALE COSTITUITO DA NUMERO PAGINE: 58

PROCEDIMENTO PENALE NUMERO 938/10 R.G.N.R.

PROCEDIMENTO PENALE NUMERO 1/2016 R.G.

A CARICO DI: RIVA NICOLA + 46

UDIENZA DEL 25/11/2020

TICKET DI PROCEDIMENTO: P2020404672200

Esito: RINVIO AL 30/11/2020 09:00

INDICE ANALITICO PROGRESSIVO

DEPOSIZIONE DEL TESTIMONE BINI MAURO.....	4
ESAME DELLA DIFESA, AVVOCATO P. ANNICCHIARICO.....	4
CONTROESAME DEL P.M., DOTTOR R. GRAZIANO.....	39
RIESAME DELLA DIFESA, AVVOCATO P. ANNICCHIARICO.....	52

TRIBUNALE DI TARANTO
SEZIONE PENALE CORTE D'ASSISE
RITO ASSISE
Procedimento penale n. 1/2016 R.G. - 938/10 R.G.N.R.
Udienza del 25/11/2020

DOTT.SSA STEFANIA D'ERRICO	Presidente
DOTT.SSA FULVIA MISSERINI	Giudice a latere
DOTT. RAFFAELE GRAZIANO	Pubblico Ministero
SIG.RA VINCENZA DE PACE	Cancelliere
SIG.RA MARIA RANDAZZO	Ausiliario tecnico

PROCEDIMENTO A CARICO DI – RIVA NICOLA + 46 –

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Viene chiamato il procedimento 1/2016 Registro Generale Dibattimento.

Il Presidente procede all'Appello ed alla regolare costituzione delle Parti, come da verbale redatto dal Cancelliere di udienza.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Prima di iniziare, diamo atto del deposito in data di ieri di una nota a firma dell'Avvocato Caiazza, che è pervenuta via PEC e di cui disponiamo il deposito. Non so se il Pubblico Ministero e le altre parti vogliono leggerla. Disponiamo il deposito agli atti, allegandola al verbale dell'udienza odierna.

(Le parti prendono visione della documentazione in oggetto)

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Prima di iniziare c'erano anche quelle questioni sospese relative alla acquisizione della documentazione che era stata richiesta dall'Avvocato Sottocasa,

anche per conto dei difensori dalla stessa sostituiti. Ci sono osservazioni in merito a quella documentazione? Va bene, se non ci sono osservazioni, disponiamo l'acquisizione della documentazione, come richiesta dall'Avvocato Sottocasa.

Allora, possiamo iniziare con l'esame del teste consulente di parte. Può leggere la formula di impegno che è davanti a lei, a voce alta.

TESTE M. BINI – Scusi, posso abbassare la mascherina stando qua?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Considerata la situazione attuale, meglio di no.

TESTE M. BINI – Scusi, ho chiesto a posta.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Mi rendo conto.

DEPOSIZIONE DEL TESTIMONE BINI MAURO

IL TESTE, AMMONITO AI SENSI DELL'ARTICOLO 497 CODICE DI PROCEDURA PENALE, LEGGE LA FORMULA DI IMPEGNO: "Consapevole della responsabilità morale e giuridica che assumo con la mia deposizione, mi impegno a dire tutta la verità e a non nascondere nulla di quanto è a mia conoscenza".

GENERALITÀ: Mauro Bini, nato il 20.10.1957 a Milano; residente a San Cassiano (provincia di Lecce), domiciliato a Milano, in via dei Foscari numero 5.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Chi sono i difensori che devono procedere all'esame del Professor Bini?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sono io Presidente, buongiorno. Avvocato Annicchiarico per il verbale.

ESAME DELLA DIFESA, AVVOCATO P. ANNICCHIARICO

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Professore, può riferire cortesemente alla Corte la sua posizione accademica?

TESTE M. BINI – Sì, io sono professore ordinario di finanza aziendale all'Università Bocconi di Milano, dove insegno fair value accounting and valuation, che è un corso che spiega come si fanno le valutazioni delle società partendo dal bilancio e come si fanno le valutazioni a fini di bilancio, cioè l'Impairment Test e le Purchase Price Allocation. Un altro corso, che prende il corso di deal design, cioè che spiega sostanzialmente come si possono combinare le esigenze della domanda e dell'offerta in deal cosiddetti

complessi, cioè operazioni di finanza straordinaria, che hanno profili in realtà di complessità.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Professore, un attimo solo che proviamo a mettere anche l'altro microfono perché non sentiamo da qua.

TESTE M. BINI – Ah, scusi. Forse perché ho una mascherina FP2. Se mi avvicino un po' di più così.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Di solito utilizziamo l'altro. Professore, se vuole utilizzare quella un po' più leggera, magari riesce a parlare meglio.

TESTE M. BINI – Sì, grazie, è molto gentile. Sì, è molto più facile, perché il problema degli occhiali, l'appannamento degli occhiali. Scusate.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Professore, le chiedevo anche quali fossero le sue precedenti esperienze accademiche.

TESTE M. BINI – Sì, io mi formo universitariamente all'Università Bocconi, dove divento professore associato.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Parli con la Corte.

TESTE M. BINI – Ah, mi scusi.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Scusi, vuole riprendere il discorso?

TESTE M. BINI – Sì, ripetevo un po' il curriculum accademico. Quindi io mi formo e mi laureo in Bocconi, divento lì professore associato, poi allora in Bocconi non si poteva diventare direttamente ordinari, bisognava vincere una cattedra in altra università e ho vinto la cattedra a Ca' Foscari, dove ho insegnato economia del mercato immobiliare per cinque anni e poi sono stato richiamato in Bocconi. Dopo in Bocconi ho fatto visiting professor negli Stati Uniti, a San Diego, per un semestre e così ho iniziato un po' un'attività di relazioni internazionali che mi ha portato ad essere oggi membro dello Standards Review Board dell'IVSC, cioè che è lo standard setter internazionale dei principi di valutazione e Presidente del consiglio di gestione dell'OIV, cioè Organismo Italiano di valutazione, cioè lo standard setter italiano dei principi di valutazione.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – È anche membro - forse l'ha già detto - dello Standards Review Board?

TESTE M. BINI – Sì, dello Standards Review Board, dell'OIV; poi in realtà faccio parte di un gruppo consultivo cosiddetto CAG, Consultative Advisory Group dello standard setter internazionale dei principi di revisione contabile e questi sono i ruoli istituzionali che svolgo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Anche, Dottore, in riferimento alle riviste scientifiche, di che cosa si occupa?

TESTE M. BINI – Sì, sono direttore di una rivista che prende il nome della “La valutazione delle aziende”; sono sempre direttore responsabile di una rivista in inglese, che si chiama “OIV”, che è promosso dall’Organismo Italiano di Valutazione, Valuation Business Journal e poi tengo una sezione Bilanci e Valutazioni nella rivista “Le Società”, sono responsabile di quella sezione.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Lei è stato protagonista di alcune pubblicazioni, Professore?

TESTE M. BINI – Sì, naturalmente, avendo 63 anni, in realtà ho una lunga esperienza e ho un curriculum di pubblicazioni. Il mio focus è prevalentemente sulle valutazioni d’azienda, Finanza e Valutazioni d’azienda. In particolare, facendo parte adesso di un dipartimento di accounting all’interno dell’Università Bocconi, mi occupo anche di quella che viene chiamata la “value relevance” dell’informazione contabile, cioè come il mercato finanziario interpreta l’informazione contabile. Ho scritto diversi libri, che sono un po’ il riferimento oggi della professione in Italia nell’ambito della valutazione, perché li ho scritti con il Professor Luigi Guatri, che è un professore ormai molto anziano, che è stato un po’ il professore che ha introdotto la valutazione d’azienda in Italia e abbiamo scritto appunto un trattato sulla valutazione delle aziende, un libro sulla valutazione degli asset intangibili, ho scritto questo io, un libro sui multipli nella valutazione d’azienda, i moltiplicatori. Insomma, il campo è un po’ quello della valutazione dell’azienda e le valutazioni ai fini di bilancio, quindi Impairment Test e Purchase Price Allocation.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO - È stato anche consigliere di amministrazione indipendente in Mediobanca, Italmobiliare e IGD Grande Distribuzione?

TESTE M. BINI – Sì, sono stato in realtà consigliere indipendente.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Grazie. Io vorrei che illustrasse alla Corte il contenuto innanzitutto di un parere che lei ha reso, a favore della Riva Forni Elettrici, per conto della Riva Forni Elettrici, in merito alla congruità del corrispettivo del contratto tra le società di erogazione dei servizi di assistenza del gruppo Riva e di Ilva, in particolare quello del 17 giugno del 2015. Con riferimento a questo suo parere, le erano stati dati come quesiti: il primo era quello di esprimere un parere motivato su una relazione che era stata fatta da PricewaterhouseCoopers, esattamente quella “Ilva S.p.A. assistenza nella definizione di un intervallo di valori di mercato per il corrispettivo pagato da Riva Fire S.p.A. sulla base del contratto di assistenza per il periodo 1999/2012, elaborato Price del 25 novembre 2013”. Proprio un parere motivato sul profilo della metodologia utilizzata e della ragionevolezza dei risultati raggiunti. Questo documento Price era finalizzato a verificare la congruità o meno del corrispettivo riconosciuto da Ilva alle

società erogatrici dei servizi del contratto ai sensi del contratto di fornitura dei servizi e di assistenza tecnica infragruppo, che successivamente Presidente chiameremo più brevemente contratto. PricewaterhouseCoopers esprime un giudizio di non congruità del corrispettivo del contratto, rilevando un eccesso rispetto al corrispettivo normale di mercato e fa le sue valutazioni; un secondo quesito era quello - praticamente - di procedere alla verifica della congruità delle condizioni del contratto di assistenza fornito dal gruppo Riva ad Ilva sulla base del criterio più corretto alla luce delle best practices nel campo del transfer pricing, motivandone la scelta e illustrandone i passaggi e i suoi ovviamente risultati. Ecco, se può iniziare ad illustrare alla Corte la sua valutazione e il suo lavoro in relazione a questi quesiti che le erano stati conferiti.

TESTE M. BINI – Sì. Ecco, allora, il parere in realtà riguarda il contratto di assistenza che il gruppo Riva, con diversi soggetti nel corso del tempo, svolge dal 1995 al 2012 nei confronti di Ilva e dell'assistenza che riguarda sostanzialmente assistenza in campo tecnico, in campo, gestionale e commerciale e amministrativo. Il contratto era regolato sulla base di un tasso di royalty, cioè l'1,3% dei ricavi di Ilva, ridotto allo 0,65% nel caso in cui Ilva avesse registrato un EBITDA negativo. Io che cosa ho fatto per rispondere ai quesiti che mi sono stati posti? Ho seguito le linee guida dell'OCSE su transfer pricing, perché ci sono delle linee guida che vengono identificate come fissare i prezzi di trasferimento all'interno dei gruppi. Quindi, la cosa più normale mi sembrava seguire delle linee guida e non dei criteri così identificati, giudicati corretti, però da me... Ecco, non so come dire. Quindi questo è il primo aspetto fondamentale.

Cosa dicono queste linee guida? La prima cosa che dicono è che devi fare una analisi funzionale dell'attività svolta. Che significa nel linguaggio dell'OCSE andare a vedere nella sostanza questo contratto che natura ha. Nello specifico il contratto, come dicevo, è regolato sulla base di un tasso di royalty. Tipicamente tutti i contratti che hanno come oggetto un tasso di royalty hanno un trasferimento di intangibili, pensiamo alla licenza di un brand, alla licenza di una tecnologia e così via. Tipicamente vengono sempre regolati in questo modo. Quindi, in questo caso, noi avevamo un contratto che determinava il trasferimento di know-how da parte del gruppo Riva nei confronti di Ilva. Quale know-how? Un know-how tacito ovviamente, maturato nell'esperienza del gruppo Riva, che consisteva nell'applicazione, che era un po' l'intuizione che il gruppo Riva aveva avuto al momento dell'acquisizione di Ilva, che era quello di introdurre in imprese siderurgiche a ciclo integrale le cosiddette tecnologie mini mills, cioè delle min acciaierie, che consentivano effettivamente di realizzare grande flessibilità gestionale. Allora, il trasferimento di know-how tacito - in letteratura è noto - pone enormi problemi, perché non si tratta semplicemente di dare delle indicazioni e dei

consigli al top management perché poi questo modifichi il comportamento dell'azienda, ma richiede generalmente tutta un'attività, si chiamano le cosiddette tre "P" sostanzialmente, i processi, il posizionamento come vedremo e le performances della società, ma richiedono un'assistenza per il trasferimento della tecnologia. Devo spiegare un attimo, permettetemi di spiegare cos'è il know-how. Il know-how, definisce molto bene l'OCSE, tacito. Perché tacito? Perché non è brevettato. E perché non è brevettato? A) perché in alcuni casi non è brevettabile, in altri casi perché non conviene brevettarlo, loro sanno che alla scadenza il brevetto poi diventerà di dominio pubblico e quindi si cumula per effetto di un'esperienza, che il soggetto che lo ha cumula. Il documento dell'OCSE assimila il know-how tacito ai trade secret. Cosa sono i trade secret? Faccio un esempio banale, quello che si fa agli studenti, ma per spiegare il concetto, la ricetta della Coca Cola. La ricetta della Coca Cola è tipicamente un trade secret. È qualcosa cioè che appartiene al soggetto che la detiene, che non ha nessun costo di sviluppo, perché ormai la ricetta è quella e non cambia, ma che generalmente nel caso dei trade secret viene veicolata attraverso il prodotto che viene venduto dalla mamma alla figlia per intenderci. Mentre, nel caso del know-how, siccome attiene a servizi e quindi non ha prodotti, ha necessità di essere implementato con l'attività di assistenza. Di qui l'idea, il modello che aveva implementato il gruppo Riva era quello di intervenire su una sorta di organizzazione cosiddetta a pettine, cioè con un insieme di persone che erano portatrici di questa esperienza, non erano gli inventori dell'esperienza, erano quelli che avevano accumulato l'esperienza dei mini mills e, quindi, erano in grado di fornire consulenza ai soggetti che dovevano prendere scelte gestionali all'interno di Ilva per poter implementare - per così dire - i vantaggi del know-how. Perché dico un'intenzione felice? Perché precedentemente, rispetto all'acquisto di Ilva da parte di Riva, Nippon Steel, che fu il grande consulente da Ilva nel periodo precedente, che era il primo produttore al mondo di acciaio, quindi tipicamente un soggetto che aveva la migliore tecnologia disponibile, aveva fatto consulenza ad Ilva, ma senza ottenere nessun successo proprio perché era mancata tutta l'attività di assistenza nel trasferimento e nell'implementazione. Che in letteratura poi negli anni successivi viene identificata come il trigger, cioè il grilletto, il meccanismo attraverso il quale il know-how trasferito diventa un saper fare.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Questo di Nippon Steel era un incarico dato da Ilva pubblica?

TESTE M. BINI – Esatto, da Ilva pubblica, che punta a Nippon Steel nella ricerca di best practices, perché Ilva non era un operatore che aveva particolari, buone performance, quindi andava alla ricerca del best practices. Allora, chi meglio del primo produttore al

mondo avrebbe potuto dare le best practices?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – E diedero un manuale, una sorta di... Cosa fecero, fecero delle verifiche in campo?

TESTE M. BINI – Sì, certo, identificarono tutte le aree di intervento e costruirono un manuale, dicendo: “Così bisognava fare”. Ma come la letteratura che spiega, il know-how, che significa sapere come, si deve accompagnare a quello che in letteratura si chiama know why, cioè sapere perché; know what, sapere che cosa; know when, sapere quando. Se tu non accompagni il know-how con questi saperi, che non possono che essere trasferiti nel vivere dell’impresa, non possono essere inseriti una tantum dall’alto, questo non è possibile.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Questo quando avvenne, Professore? Cioè, temporalmente lo ha collocato o mi è sfuggito?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Questo quando, Nippon Steel?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, sì, questa consulenza dell’Ilva.

TESTE M. BINI – La consulenza è fatta al 1995.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Un attimo solo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – La consulenza dell’Ilva Italsider, Ilva pubblica.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Capiamo la domanda.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ilva pubblica, quando avviene?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ah, Ilva pubblica con Nippon Steel quando fece questa operazione, se lo ricorda?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, quando avvenne questo rapporto?

TESTE M. BINI – Poco prima della privatizzazione.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Poco prima.

TESTE M. BINI – Quindi, secondo me, siamo nei primi anni ‘90. Sicuramente dopo il 1990, la privatizzazione avviene nel 1995, sarà stato nel 1993/1994. Vado a memoria.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Perché le performances di Ilva non erano particolarmente soddisfacenti?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Lei come l’ha appresa questa notizia, ha acquisito?

TESTE M. BINI – Era un’informazione pubblica.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, ma ha acquisito questa relazione? Come fa a dire in che cosa consisteva la prestazione di questa società di consulenti?

TESTE M. BINI – Allora, l’informazione in realtà della consulenza di Nippon Steel era una informazione pubblica, il fatto che Nippon Steel avesse consegnato un manuale è quello che è emerso quando, con il gruppo Riva, ho cercato di fare questa analisi funzionale e capire effettivamente la loro attività in che misura fosse diversa rispetto all’attività che

era stata svolta precedentemente e mi è stato detto che precedentemente era stato fatto un manuale e quindi, in realtà, non c'erano queste attività.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi lei non sa niente di questo manuale, cioè il contenuto lo conosce?

TESTE M. BINI – No.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ah, non lo conosce.

TESTE M. BINI – No.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sa che era stato fatto questo manuale.

TESTE M. BINI – Però, continuo a dire, io ho fatto quello che serviva...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – E come fa a dire che questa prestazione non fu tanto utile? Se non conosce il manuale, non ne conosce il contenuto.

TESTE M. BINI – Perché lo si vedeva dalle performances di Ilva. Cioè, Ilva in non riesce per il tramite di questo intervento a migliorare...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, ma lei come fa a dirlo?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Dai dati economici.

TESTE M. BINI – Dai dati economici di Ilva.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO - Cioè, nonostante l'intervento, i dati economici non migliorano, di performance.

TESTE M. BINI – Cioè, il tema... Adesso cerco di spiegarmi, poi loro valutano il tipo di analisi. L'analisi è questa: l'analisi funzionale è volta proprio...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Cioè, se è avvenuto pochi anni prima poi della vendita, della cessione dello stabilimento, come fa lei ad affermare questo?

TESTE M. BINI – Cioè, adesso non è che mi interessa affermare questo ai fini delle analisi che io ho fatto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – No, volevo capire da dove lei desume le sue conoscenze e come fa a fare certe affermazioni.

TESTE M. BINI – Siccome quel tipo di...

PRESIDENTE S. D'ERRICO - Noi vogliamo sempre sapere - Professore - da dove deriva la sua conoscenza e su che fonti si basa.

TESTE M. BINI – Certo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Cioè, a noi interessa questo.

TESTE M. BINI – Certo!

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Cioè, se lei dice che questo manuale, di cui non conosce il contenuto, però non ha avuto gli effetti sperati, i risultati sperati, su che cosa fonda questa affermazione?

TESTE M. BINI – La fondo sulla letteratura, perché tutta la letteratura dice che un trasferimento

di know-how sottoforma...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, ma se non conosce l'oggetto della prestazione, come fa a sostenere che non è stata utile?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, ma questo ha detto che lo conosce Presidente, ha detto che lo conosce.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ha detto che non conosce questo manuale.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, no, la tipologia conosce, non conosce il dettaglio del manuale.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi è una conoscenza generale, che non è specifica riguardo a questo caso?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Lo ha già spiegato, ha già risposto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Non ha spiegato, non ha risposto alla domanda.

TESTE M. BINI – Cerco di spiegare quello che ho fatto e di rispondere alla sua osservazione.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Professore, questo è un interrogativo che noi poniamo a tutti i consulenti, cioè vogliamo capire come sono arrivati a determinate conclusioni, il loro percorso.

TESTE M. BINI – Appunto. Cioè il ragionamento in realtà è questo, io stavo spiegando come ho fatto l'analisi funzionale, ai sensi delle linee guida dell'OCSE del contratto fra Riva e Ilva. Questo contratto, come dicevo, era un contratto che segnava una doppia natura: uno il trasferimento di know-how e l'altro l'assistenza per il trasferimento di know-how. Così come era stato fatto precedentemente da Nippon Steel nei confronti di Ilva, si trattava di un trasferimento di know-how senza assistenza, non c'era nessun intervento nell'organizzazione, secondo il cosiddetto "intervento a pettine" dell'organizzazione, che invece era stata introdotto con questo contratto, volevo solo spiegare che questo era l'elemento di novità e siccome questo elemento è essenziale ai fini di identificare, ai fini dell'analisi funzionale di cosa si tratta, era importante comprendere che si trattasse A) di trasferimento di know-how; 2) di assistenza che permettesse l'implementazione del know-how.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi diciamo che le sue sono considerazione di carattere generale, nel senso che un intervento del genere, che comprende anche la parte operativa, è preferibile rispetto a un semplice trasferimento di conoscenze?

TESTE M. BINI – Sì, certo, ma adesso non sto giudicando, poi quella è un'analisi successiva. Prima bisogna capire in cosa consisteva il contratto, qual è la natura del contratto. L'OCSE ti dice: "Devi fare un'analisi funzionale del contratto e capire ti che contratto si parla".

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Però se lei non conosce il contratto precedente, queste

conclusioni?

TESTE M. BINI – Ma io non dovevo valutare il contratto precedente, io dovevo valutare, sulla base della domanda che mi è stata chiesta, il contratto Riva/Ilva, non quello precedente.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene, possiamo andare avanti.

TESTE M. BINI – Stavo semplicemente dicendo che questo contratto, con l'assistenza, era un contratto... Diciamo, erano i contratti chiamiamoli così - che stavano evolvendo nel tempo, proprio perché la letteratura stava spiegando che semplicemente il trasferimento dall'alto di know-how era inutile senza la relativa assistenza. Questo contratto, come dicevo, era peraltro un contratto che il gruppo Riva aveva già realizzato nei confronti di soggetti terzi, che era la cosiddetta Siderurgica del Pacifico. Una società indipendente terza, verso la quale svolgeva analogo attività, quindi attività di assistenza nell'implementazione della cosiddetta tecnologia mini mills a ciclo integrale, attraverso un contratto simile. Quindi, un intervento di un'organizzazione a pettine con una remunerazione esattamente identica, l'1,3% dei ricavi, fatto salvo nel caso di EBITDA negativo lo 0,5%.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi, questa Siderurgica del Pacifico aveva rapporti con Ilva? Non ho compreso bene.

TESTE M. BINI – No, era una società terza al quale il gruppo Riva aveva fatto un contratto analogo ed era stato un prezzo...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – In che periodo?

TESTE M. BINI – Questo qui era stato precedente rispetto all'esperienza del gruppo Riva. Adesso non vado a memoria, l'ho citato.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sono atti a sua firma, li può consultare eventualmente, Presidente?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene.

TESTE M. BINI – Comunque è stato citato nel parere, è citato anche l'anno di riferimento.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene. Quindi era identico, il compenso era simile, analogo?

TESTE M. BINI – Allo stesso modo, sempre uguale, 1, 3% dei ricavi e 0,65.

PRESIDENTE S. D'ERRICO - La Siderurgica del Pacifico era una società...

TESTE M. BINI – Una società indipendente, non c'entrava niente col gruppo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Non c'entrava niente?

TESTE M. BINI – Non c'entrava niente col gruppo. Questo è importante perché ai fini del transfer pricing, se puoi verificare che all'esterno qualcun altro ha accettato alle stesse condizioni può essere un elemento importante. Comunque, fatta questa prima analisi richiesta dall'OCSE, la seconda analisi è capire se si trattava di un accordo – nella sostanza – a breve termine o di lungo termine. A questo riguardo l'accordo prevedeva

una durata annuale, rinnovabile senza onere, alla scadenza e questo tipicamente, in questo rinnovo dei contratti, porta a considerare nella sostanza questo un contratto di lungo termine. Questo è importante perché, quando si analizza un contratto di lungo termine, che permette il trasferimento di intangibili, cioè di know-how, si parla espressamente di servizio ad elevato valore aggiunto. In particolare, l'OCSE fa un elenco di quelli che sono i servizi ad elevato valore aggiunto e indica tipicamente tutti i servizi tecnici, operativi, commerciali, che non siano cioè delle attività – mi permetto di dire - routinarie, che la società beneficiaria potrebbe svolgere in proprio senza avere il bisogno di uno specifico know-how. Cioè, se devo fare dei servizi amministrativi, non necessariamente ho bisogno di uno specifico know-how. Questo è importante, perché sulla base di questa analisi, del trasferimento del know-how e del riconoscimento dei servizi ad elevato valore aggiunto, dalle linee guida dell'OCSE emerge che non puoi usare, come invece fece Price come criterio di riferimento, il criterio del costo più margine, perché il costo più margine, ovviamente e intuitivamente, è un criterio giusto per le attività routinarie, non lo è per le attività non routinarie. Non potresti pagare, per fare l'esempio, lo scioppo della Coca Cola su quanto costa lo zucchero e i componenti, devi remunerare ovviamente anche il know-how implicito, il trade secret e la stessa cosa è qua, dovevi remunerare anche il know-how.

Ecco, a questo punto come bisognava svolgere l'analisi? Ancora una volta come dicono le linee guida OCSE. Le linee guida OCSE dicono: quando hai un trasferimento di know-how tu non sai – perché il know-how è invisibile, è intangibile – quanto e come il know-how è stato trasferito, quindi devi fare quello che si chiama un benefit test, cioè devi verificare se il soggetto che ha pagato per questo know-how ne ha beneficiato e in che misura ne ha beneficiato e devi anche andare a vedere che chi ne ha beneficiato abbia ripartito il beneficio in maniera razionale e congrua, oggettiva in realtà, con il soggetto che ha trasferito il know-how. Quindi abbiamo il soggetto che trasferisce il know-how, una società beneficiaria. Adesso faccio l'ipotesi per capirci, se la beneficiaria riconosce tutti i vantaggi che ha dato il know-how, è un'operazione assurda per la beneficiaria, non avrebbe dovuto fare la condivisione di mercato, nessuno l'avrebbe accettato. Quindi, normalmente, la beneficiaria trattiene parte dei vantaggi, ovviamente e altra parte li rilascia. Quindi, come si fa questo benefit test? Il metodo consigliato dalle linee guida OCSE in questi casi prende il nome – scusate, è un nome un po' tecnico – “residual profit split two sided”. Cosa vuol dire? Devi immaginare di avere la cosiddetta “combining identity”. Cioè, una società che è fatta – per esempio nel nostro caso - da Ilva e dalle persone che avevano consentito l'assistenza in Ilva, come se fossero dipendenti Ilva, questa combining identity, sostenendo i costi. Andare a vedere quali

erano i risultati di questa combining identity e vedere se la ripartizione di questi risultati, in virtù del know-how, è una ripartizione equa. Quindi, two-sided perché devi considerare sia chi ha dato il servizio e sia chi lo riceve.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi una simulazione?

TESTE M. BINI – Mi scusi?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Una specie di simulazione?

TESTE M. BINI – No, si sommano in realtà. Cioè, i dati in realtà sono dati oggettivi, si prendono i risultati di Ilva, si sommano i costi sostenuti da Riva per il servizio e quindi non c'è nessuna stima, si sommano questi. Dopodiché, una volta che hai sommato ai risultati complessivi, non devi guardare il risultato complessivo come lo dividi, ma devi andare a vedere come dividere il risultato nel know-how e il know-how non può che dare una remunerazione in più, ecco perché si chiama residual profit split, cioè devi vedere come si spartiscono il reddito in più normale che avrebbe una società senza know-how. E qui c'è un aspetto di stima, perché qui dentro devi calcolare qual è il costo del capitale, cioè la remunerazione normale del capitale che avrebbe un soggetto senza know-how, per differenza trovi il vantaggio che è stato generato e poi devi andare a vedere come se lo sono spartito. Allora, questa è l'analisi che ho fatto, quindi combining identity, calcolo del costo del capitale, il residual profit split two sided da complessivamente per il periodo fra il 1995 fino al 2011, lì mi ero fermato perché il 2012 è l'anno dei sequestri, quindi ha generato un beneficio di un miliardo complessivamente su tutti gli anni, di questo beneficio 400 milioni sono il beneficio netto del gruppo Riva, cioè sono quanto ha preso il gruppo Riva al netto dei costi che ha sostenuto e 600 milioni sono quelli che ha ottenuto il gruppo Ilva. Poi- adesso non voglio annoiarvi su alcuni aspetti - io ho fatto delle ulteriori analisi.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Queste sono somme - comunque - che poi devono essere tassate, giusto? Mi sembra di aver letto.

TESTE M. BINI – Sì, sono redditi lordi.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Redditi lordi.

TESTE M. BINI – Sì, certo. Poi ho fatto un'analisi su come chiedere a OCSE che i redditi operativi della società che fornisce il servizio e di Ilva fossero fra di loro correlati, cioè che uno non è che guadagnasse quanto l'altro perdesse e che soprattutto, siccome c'era questo meccanismo che si dimezzava la fi... cioè si dimezzava la royalty nel caso di EBITDA negativo di Ilva, andare a verificare che in quegli anni fosse negativo anche il reddito operativo della società che serviva, perché fosse legato ciclo economico in realtà. In effetti così è. In realtà, Riva Fire presenta un EBITDA negativo negli stessi anni in cui presenta EBITDA negativo Ilva, diciamo che sono il 2001 e il 2009, a

seguito delle due crisi. Ultimi elementi che ho voluto aggiungere sono quelli di andare a cercare se c'erano altri elementi che potevano darci idea di trasferimento di know-how all'interno del settore. Il trasferimento del know-how non è molto...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Scusi, Professore, ma per quella verifica di cui lei ci ha parlato, ne riferiva una simulazione, non una stima, una simulazione, come se fosse un unico riferimento sia l'azienda di servizi, la società di servizi, che la società madre.

TESTE M. BINI – Sì, la cosiddetta combining identity. Esatto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quali sono stati i risultati di questa verifica?

TESTE M. BINI – È quello che dicevo, portano in questa combining identity, tolta la remunerazione normale del capitale, il contributo attribuibile al know-how era nel periodo 1995/2011 di un miliardo, di questo miliardo, che è un reddito sostanzialmente, ancorché lordo di imposta, ma è un reddito, questo reddito...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Un miliardo di euro.

TESTE M. BINI – Un miliardo di euro ed era diviso 400 milioni in capo al gruppo Riva e 600 milioni in capo al gruppo Ilva. Si era diviso così. Perché bisogna tener conto di quello che aveva incassato il gruppo Riva al netto dei costi che lui aveva sostenuto e naturalmente il beneficio invece che rimaneva al gruppo Ilva dopo aver pagato i relativi costi al gruppo Riva.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi qual è l'esito di questo? Non ho compreso, 400 milioni?

TESTE M. BINI – È quello che ha preso Riva.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Che ha preso Riva.

TESTE M. BINI – Di questa combining identity.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – E 600?

TESTE M. BINI – E 600 quelli che ha trattenuto Ilva.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ilva?

TESTE M. BINI – Esatto. Quindi era una ripartizione 40% e 60%, che è in realtà una ripartizione che si può giudicare normale. Cioè, di fronte a un soggetto... Perché qui i due soggetti portavano due cose importanti: Ilva un posizionamento importante, perché da solo Riva, con il suo know-how, senza gli stabilimenti di Ilva non avrebbe mai potuto generare quei benefici e contemporaneamente Ilva, senza l'assistenza Riva non avrebbe potuto generarli. Quindi diciamo che 40 e 60, che dà più peso al posizionamento, quindi ad Ilva rispetto a Riva, era da giudicarsi normale.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi il posizionamento Ilva è la parte più favorita da questa organizzazione o no?

TESTE M. BINI – Beh! Diciamo, è la società beneficiaria, nel senso che senza un'Ilva...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – La società beneficiaria.

TESTE M. BINI - ...Questo trasferimento non avrebbe generato certo un miliardo, questo è chiaro.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – È chiaro. Sì, è chiaro.

TESTE M. BINI – È chiaro. Quello che volevo dire è che in più, rispetto a queste analisi, giusto per rafforzarle in qualche modo, perché il tipo di analisi che dobbiamo fare è sempre quello di andare a cercare tutte le informazioni, sia a supporto, che contrarie, io ho voluto fare due analisi: uno andare a cercare se ci fossero contratti di trasferimento di intangibili, in senso lato, nell'ambito del settore siderurgico. Io ho trovato soltanto un contratto di royalty, che riguarda però un caso molto particolare, cioè Tata Steel concede in licenza l'uso di una componente di un impianto brevettato e chiede un tasso di royalty del 3%. Quindi molto più alto di quello dell'1,3% di questo contratto. Questo è l'unico che ho trovato dalle basi dati. Possiamo dire, non c'entra, è vero, perché è una componente di un impianto e non è il know-how di cui stiamo parlando, però può dare un'idea che se della componente di un impianto chiedo il 3%, l'1,3% che aveva chiesto in questo contratto non fosse fuori mercato. L'altro aspetto che devo dire importante...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Che non ci sono altri contratti simili?

TESTE M. BINI – No, perché il problema vero è che si fanno molto raramente. Infatti, anche perché Riva l'ha fatto con la Società Siderurgica del Pacifico, perché era un altro mercato, stiamo parlando delle Americhe, quindi un mercato dove non si trovava il concorrente. Tendenzialmente non fai questi tipi di contatti nei confronti di un concorrente per favorirlo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Perché trasferisci i tuoi segreti, sostanzialmente?

TESTE M. BINI – Esattamente, questo era l'elemento particolare. Però ho voluto fare anche un altro tipo di analisi, che mi sembra importante, che è questa.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi, Professore, stava dicendo? Ha trovato altri esempi?

TESTE M. BINI – No, ho trovato soltanto questo esempio qua di trasferimento di intangibili. Quindi devo dire che non ci sono casi di trasferimenti intangibili. Perché questo? Ecco, cercavo di interpretare il perché di questa ragione.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Che vuol dire “intangibili”?

TESTE M. BINI – Scusi, noi chiamiamo intangibile il know-how.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Chiaramente il significato della parola è chiaro, però in senso economico.

TESTE M. BINI – Sì, volevo dire in gergo tecnico cosa si identifica, certo. Mi scusi, in realtà non l'ho specificato. Il know-how è il sapere non brevettato, rispetto invece al sapere brevettato. La concezione licenza di brevetti. Allora, quello che io ho trovato di Tata Steel era la concessione licenza di un brevetto, cioè il brevetto di una componente di un

impianto produttivo, che non è la concessione di licenza di know-how, che è una cosa diversa. Perché i contratti di concessione di licenza di know-how, nei confronti di terzi, cioè di concorrenti, sono rarissimi. Il know-how non lo brevetti proprio per non darlo ai concorrenti quando scade il brevetto, figurati se glielo vai a dare. Nel caso specifico, avevamo trovato quel caso di Siderurgica del Pacifico - come dicevo - perché era negli USA, quindi alla fine era nelle Americhe, quindi non era un concorrente diretto di Riva in nessun modo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi intangibile che cosa significa? Dal punto di vista tecnico – quindi – che vuol dire contratto di trasferimento intangibile?

TESTE M. BINI – Vuol dire che viene trasferito un sapere, in questo caso, perché come dico un intangibile non brevettato, quindi non è...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Intangibile vuol dire non brevettato?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No.

TESTE M. BINI – No, ci sono diverse categorie di intangibili: c'è l'intellectual property cosiddetta, che è l'intangibile brevettato. Quindi può essere sia il brevetto tecnologico, ma anche un libro. Cioè, i diritti, il copyright di un libro è intellectual property. Quindi sono intangibili, difesi – per così dire - contrattualmente. Però hanno tutti una scadenza. Questa è la logica, per rendere poi un bene pubblico qualcosa che poi è di privato, il privato si pone dei vantaggi per un certo numero di anni e poi diventa di sapere pubblico. Invece c'è il know-how non brevettato, che fa parte degli intangibili, del sapere degli intangibili, che è l'accumulata delle esperienze che le imprese hanno sul saper fare. Per esempio, faccio un esempio, nel settore della produzione dei pneumatici Pirelli ha pochissimo di brevettato, tutto il suo sapere è non brevettato. Perché? Perché è un oligopolio, sono pochi attori, se lo brevetta dopo "X" anni, Dunlop piuttosto che Firestone e così via conoscono ovviamente e quindi è un sapere. Tant'è che in questo sapere ci sono poi, di solito, delle condizioni attraverso le quali deve essere trasferito. Infatti non è che viene trasferito così, ci vuole un intervento organizzativo di assistenza, proprio perché è come se fosse la Coca Cola. Non è che la Coca Cola dà la ricetta a chi imbottiglia la Coca Cola. E no, perché il giorno dopo la fanno tutti, quindi se la tiene lei. Quindi ci sono tutte le implementazioni organizzative per garantire il trasferimento del know-how in quello specifico caso, affinché arrivi al soggetto beneficiario, ma senza la perdita del valore del know-how da parte del soggetto.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ma questo trasferimento di reddito a favore di Riva Fire che ha reso questo contratto di servizio con questi contributi che lei ha descritto, nell'arco temporale dal 1995 al 2011 secondo le sue valutazioni, quindi – non so – questi 20 milioni all'anno più o meno, 25 milioni all'anno, secondo

PricewaterhouseCoopers invece erano troppi, non erano dovuti? Com'era il discorso?

TESTE M. BINI – Allora, PricewaterhouseCoopers, dal mio punto di vista...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Cioè, non riconosce il fatto che ci fosse un apporto reale?

Qual è la valutazione?

TESTE M. BINI – PricewaterhouseCoopers non ha fatto l'analisi funzionale. Quindi se non fai l'analisi funzionale, come ti chiede l'OCSE, non riesci ad identificare i contenuti del contratto. È chiaro che se io confondo un contratto di trasferimento di know-how semplicemente con un contratto di assistenza tecnica per l'implementazione del know-how e penso che quell'assistenza me la potevo fare anche in proprio, io prendo “P per Q” come si dice, cioè il prezzo per ora delle persone che hanno lavorato moltiplicato per il numero di ore e poi gli metto un margine.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ma Price non ha detto che la stessa cosa la poteva fare, ad esempio, Deloitte?

TESTE M. BINI – Ecco, appunto, è proprio qui.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Se può spiegare alla Corte cosa ha scritto Price.

TESTE M. BINI – Sì, scusi, non mi piaceva fare...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, va be', ma è giusto per comprendere la differenza sostanziale, che cosa ha giustificato i risultati e quindi la remunerazione e perché Price dice che quelle stesse cose le poteva fare Deloitte?

TESTE M. BINI – Secondo me, appunto, mancando l'analisi funzionale, Price dice: “Questi tipi di servizi sono assimilabili a servizi generici di consulenza. Andiamo a vedere quali sono le imprese di consulenza”. Quindi dice: “KPMG, Deloitte, Ernst & Young, (*parola incomprensibile*), piuttosto che McKinsey, piuttosto che Boston Consulting Group e poi una serie di altre società che addirittura si vedeva che erano meno di dieci dipendenti. Ma l'idea, dal mio punto di vista, essendo mancata l'analisi funzionale, era quella che il trasferimento riguardasse una consulenza generica, quella che noi chiamiamo consulenza universale, non speciale sullo specifico prodotto, sul trasferimento delle miniacciaierie al ciclo integrale. È quello che avrebbe potuto dare una qualunque società di consulenza. McKinsey ti dice: “Guarda, rispetto al fatturato, gli altri concorrenti hanno tot dipendenti, un'incidenza del costo di materia rispetto al fatturato di tot. Cioè, discorsi di tipo più generale, che pure sono utili, ma ovviamente non vengono remunerati come un intangibile, perché qui dentro si tratta soltanto di avere consulenza da parte di consulenti che abbiano esperienza di tipo universale. Quindi è questo, secondo me, quello che è mancato.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi, secondo la sua valutazione, quei 4 miliardi di investimento fatti a Taranto con il Deloitte non sarebbero stati fatti e invece sono stati

resi possibili con Riva Fire?

P.M. R. GRAZIANO – Le chiedo scusa Presidente, c'è opposizione. Finora il Professore non ha mai parlato di 4 miliardi di investimento, sta raccontando come è giunto alle conclusioni del suo lavoro, ci sta spiegando la metodologia seguita.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – E io ho fatto una domanda.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi, ora, introdurre un tema di cui il consulente finora non ha mai parlato.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sto facendo io le domande, però.

P.M. R. GRAZIANO – Magari si può riformulare la domanda.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Se il suo interesse è fare questa domanda, deve fare prima evidentemente un percorso, perché dà per scontato un dato.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, io ho semplicemente detto se lo stesso tipo di investimenti che sono stati fatti a Taranto potevano, secondo la sua competenza...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ma abbiamo parlato di investimenti con il teste sino ad ora? Non mi sembra.

TESTE M. BINI – Io ho fatto l'analisi sugli investimenti, ma non so se adesso posso, che è diversa da questa sua domanda Avvocato, ma per spiegare cosa c'è dentro il mio parere. Ho fatto un'analisi diversa, che non so se vuol rispondere a quello che lei dice. Una cosa di questo genere: se Ilva avesse fatto investimenti pari alla media degli investimenti sui ricavi, dei suoi concorrenti, avrebbe investito di più o di meno di quanto investito? Questo mi sono chiesto e le spiego perché è importante nella mia analisi. Perché, siccome ho detto che il residual profit è il reddito che viene in più rispetto a un reddito normale delle attività della società, è chiaro che se io sottostimo le attività, cioè investo poco, ho poche attività, mi viene fuori nel breve un rendimento alto. Allora, nel periodo 1995/2011 in media Ilva effettua investimenti pari all'8,7% del fatturato e i suoi concorrenti hanno 7,2%. Se io metto le società secondo percentili, Ilva si posiziona al 68° percentile, che vuol dire che il 68% di società del settore investivano di meno rispetto ad Ilva. Per dare un'idea quanto cuba questa differenza fra l'8,7% del fatturato e 7,2% per tutti gli altri in realtà come cumulata, cuba un miliardo di euro. Quindi si può dire che Ilva ha investito di più rispetto ai concorrenti un miliardo di euro, non sono in grado di rispondere se con Deloitte avrebbe investito di più. Molto probabilmente, come dicevo, se la consulenza è di tipo universale, uno avrebbe preso come benchmarking i concorrenti e quindi quello sarebbe stato il livello di investimento, un investimento normale. Per dire, la mediana dei concorrenti investe il 7,2%, Ilva ha investito l'8,7.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ma lei ha verificato che cosa è successo quando questo

contratto di servizio è terminato? Che tipo di performance ha avuto Ilva con la cessazione del contratto di servizio?

TESTE M. BINI – Sì, qui ho fatto un'analisi giusto per capire ancora una volta, siccome si trattava di un contratto di lungo termine, allora ho voluto verificare che il valore aggiunto rispetto ai ricavi di Ilva fosse superiore rispetto al valore aggiunto sui ricavi delle società comparabili. Perché se c'è un trasferimento di know-how speciale ci deve essere questo vantaggio in termini di valore aggiunto. Mi spiego. Perché il valore aggiunto del know-how in cosa consiste? In una migliore qualità del prodotto, nella capacità di produrre il prodotto a condizioni migliori, nel rispetto dei tempi rispetto a quello che chiedono i clienti, quindi tutto questo si traduce generalmente in maggiore valore aggiunto. Allora, quello che emerge effettivamente dall'analisi è che di fatto dal secondo semestre 2012, perché lì c'è anche l'effetto del sequestro, quindi a maggior ragione nel 2013 ancor peggio, Ilva perde il vantaggio rispetto ai comparabili. Lo stesso prima, prima del 1995 Ilva aveva un valore aggiunto sui ricavi più basso dei comparabili, rimane più alto per tutta la durata del contratto fino al primo semestre del 2012 e poi ritorna di nuovo sotto. Questo dà proprio l'idea, sostanzialmente, dell'importanza nell'assistenza nel continuo, che non si trattasse di dire: "Così dovete fare" nel 1995 e poi Ilva fosse in grado di fare, ma quello – come dicevo - dell'implementazione. Quello che cercavo di spiegare con know why, know what, know when,

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Alla pagina 31 del suo elaborato, del parere, praticamente lei individua - nella comparazione che va a fare - 1 miliardo e 71 milioni in più di fatturato di Ilva come investimenti rispetto ai competitor comparabili.

TESTE M. BINI – Sì, sono gli investimenti, appunto quel miliardo che dicevo prima.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Il miliardo e 71 del suo calcolo, praticamente.

TESTE M. BINI – Sì e 71, in realtà io avevo arrotondato a un miliardo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO - Con riferimento invece a quello che dice alla pagina 30, se può spiegare sinteticamente alla Corte che cosa significa, cioè qual è il vantaggio di avere Riva Fire come consulente e non Deloitte? Non me ne voglia Deloitte, lo uso come riferimento di comparazione usato da Price, quindi una normale società di consulenza. Faccio un esempio ancora più concreto: lei parla in questi passaggi del tema della produttività. Se vuol specificare che cosa significa produttività e che cosa è accaduto in relazione, per esempio, agli altiforni e come venivano gestiti gli altiforni prima da Ilva gestione pubblica.

TESTE M. BINI – Allora, per rispondere su Deloitte, adesso usiamo Deloitte, ma per spiegarci.

Cioè, quel tipo di consulenza che può dare una società di consulenza riguarda i servizi

che l'OCSE identifica come a basso valore aggiunto. Cioè, sono servizi che vanno remunerati costo più margine ed è esattamente quello che fa la società di consulenza, ha un costo più margine, quello che fanno tutti i professionisti, costo più margine. Di fatto questo è il meccanismo. Quindi è un meccanismo che - dico - muove dai costi, da un normale margine a soggetto che ti dà la consulenza e questa è la sua remunerazione. Questo è quello che accade e questo è quello che è interpretato come dico Price, ma interpretato perché? Perché è mancata un'analisi a monte, che era la famosa analisi funzionale. L'analisi funzionale ti dice, se andiamo a vedere in cosa consiste il contratto, che sono effettivamente citate una serie di attività, che l'OCSE ti dice: "Non possono essere - a priori - servizi a basso valore aggiunto, ma solo servizi ad elevato valore aggiunto". Allora l'OCSE dice: "In quei casi non puoi partire dal costo più il margine, ma devi dire, siccome sono ad alto valore aggiunto, devi guardare i benefici che sono stati creati e come si ripartiscono". Ecco il famoso benefit test. Questo per spiegarle. Quindi, al di là del fatto che se chiami Deloitte piuttosto che Superman, una consulenza fatta da un soggetto che non fosse come chiamiamo noi un strategic player, cioè un operatore nello stesso settore, con competenza specifica di integrazione della tecnologia mini mills rispetto al ciclo integrale, diciamo che qualunque altro soggetto avrebbe dato servizi a basso valore aggiunto e quindi costo più margine. Che è quello che poi fa Deloitte. Perché Deloitte dice: "Siccome si tratta di consulenza, consideriamola a costo su margine". Però si dimentica che facendo costo su margine prende solo un pezzettino del contratto, perché un contratto è fatto in due cose: trasferimento di know-how e l'assistenza necessaria a implementare il know-how. Quindi lei prende solo l'assistenza e dice: "Va be', ma l'assistenza sono delle persone, prendo il costo orario delle persone, gli sommo un margine e ho trovato la remunerazione contratto". Ma questo non è lo specifico caso, perché mancava l'analisi funzionale.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Però, ecco, a pagina 30 lei fa proprio un esempio specifico anche sul tema degli altiforni, se questo tema lo può esplicitare un attimo alla Corte, in relazione appunto a che scelte sono state fatte e che tipo di vantaggi hanno portato.

TESTE M. BINI – Allora, con riguardo specificamente, siamo agli altiforni, quello che si vede dalle analisi dei dati è che Ilva sotto Riva gestisce un numero di altiforni inferiore rispetto all'Ilva pubblica.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Lo riprende anche a pagina 35.

TESTE M. BINI – Sì, infatti, lì forse è dove c'è un grafico che può essere poi successivamente molto utile. Volevo far vedere questo, come modificando... Allora, di fronte a una

domanda, la società che non ha lo specifico know-how risponde alla domanda, come cala la domanda, cala la produzione di tutti gli altiforni. Questo è il meccanismo. L'introduzione del know-how mini mills porta a una maggiore flessibilità e l'idea è: quando cala la domanda, spegni gli altiforni meno efficienti e tieni in vita gli altiforni più efficienti. Infatti si vede che nel corso del tempo la gestione Riva opera in questo senso. Infatti ho fatto un grafico, qui in realtà non è possibile proiettarlo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Che cosa vuol dire la “gestione Riva”, la gestione dell’Ilva?

TESTE M. BINI – No. La gestione del contratto, cioè del trasferimento di know-how.. Cioè, grazie al trasferimento del know-how c'è la capacità da parte di Ilva di modificare la gestione degli altoforni. Prima c'era tanta domanda e gli altoforni lavoravano tanto, poca domanda e gli altoforni lavorano poco. Quindi si lavora sempre con cinque forni, sostanzialmente. Successivamente si fa una logica diversa. Scende la domanda, si fanno lavorare gli altiforni più efficienti. Infatti, nel periodo Riva, adesso non sapevo come identificarlo, lo facevo solo per spiegare rispetto all’Ilva pubblica, si vede questa maggiore flessibilità degli altoforni che porta a una maggiore produttività. Significa minore costo per unità di prodotto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Questa strategia lei a che cosa la attribuisce? Cioè, questa strategia da chi è stata messa in campo? Cioè, è un esempio che lei fa?

TESTE M. BINI – Ovviamente da Ilva.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Da Ilva?

TESTE M. BINI – Sì, Ilva realizza questa gestione.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi che trasferimento di conoscenze c'è, se lei dice che è Ilva che realizza questa metodologia?

TESTE M. BINI – Ma noi sappiamo che Ilva, prima di questo contratto, non aveva mai fatto questo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, ma come fa ad attribuire a Riva questo sistema diverso?

TESTE M. BINI – Ma perché il know-how era proprio quello - come dicevo - della tecnologia mini mills...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ma lei come fa ad affermarlo? Cioè, ha trovato un documento in cui c'è scritto questo?

TESTE M. BINI – No, ma qui stiamo parlando di performance, non di scritti. Allora, vuol dire, qui noi vediamo i risultati.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ma gliel'ha detto qualcuno che prima non si faceva così e dopo si è adottato questo sistema? Lei da dove lo ha dedotto? Lei ha mai fatto sopralluoghi presso lo stabilimento?

TESTE M. BINI – No, sopralluoghi no, in realtà.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Allora, come fa a dire che tra le conoscenze trasferite c'era anche questa metodologia? Come fa a dirlo, da dove lo trae? È una domanda molto semplice, eh.

TESTE M. BINI – Allora, cerco di risponderle, mi scusi. Si trae da questo fatto: che prima del contratto Ilva usa tutti gli altiforni, qualunque sia il livello di domanda, i cinque altiforni li usa tutti. Successivamente si vede questo alternare nell'uso di altiforni e del numero di altiforni e questo è proprio l'elemento di flessibilità che la tecnologia...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ma lei a che cosa attribuisce questo cambio di strategia produttiva, a che cosa lo attribuisce questo? Come fa ad attribuirlo, non lo so, alla presenza di consulenti? Perché alla fine poi questo vorrebbe dire.

TESTE M. BINI – Allora, a supporto dell'analisi...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Professore, noi non mettiamo in dubbio quello che sta dicendo.

TESTE M. BINI – Sì, sì.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Vogliamo semplicemente sapere...

TESTE M. BINI – Come ho tirato fuori queste conclusioni.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – ...come è arrivato a questa conclusione, da dove la trae questa conclusione, del fatto che ci sia stato questo miglioramento. Può proseguire, può rispondere.

TESTE M. BINI – Sì, faccio una premessa di ordine metodologico. Come dicevo prima, il trasferimento di know-how non è un trasferimento tracciabile, è per quello che l'OCSE dice che devi fare un'analisi di beneficio e devi fare l'analisi di beneficio per vedere se la società che ha utilizzato il know-how, nel periodo in cui l'ha utilizzato, è stata in grado di generare dei benefici. Questa è l'analisi che è stata fatta. Poi uno si chiede: ma questi benefici sono figli dell'effetto della stima che hai compiuto, o ci sono anche dei comportamenti gestionali che giustificano questi benefici? Appunto, come dicevo, io ho fatto due tipi di verifiche: una è che l'Ilva effettivamente facesse più investimenti rispetto ai concorrenti. È chiaro che – come dice lei - sicuramente è una verifica indiretta, ma lo stesso OCSE ti dice che è impossibile fare una verifica diretta, perché come faccio a fare una verifica diretta del trasferimento di know-how, che è qualcosa di intangibile.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, questo passaggio è chiaro, sino a questo passaggio è chiaro.

TESTE M. BINI – Quindi ho fatto una verifica indiretta sugli investimenti, ho fatto una verifica indiretta sul livello di produttività degli impianti, perché c'è da immaginare che se genera maggior risultato a seguito del trasferimento di know-how, abbia anche tu in realtà una maggiore produttività. Allora, cosa significa maggiore produttività nello specifico? Sono andato a verificarlo. Prima cosa faceva? Prima si utilizzavano tutti

gli...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Come l'ha verificato questo, cioè da che cosa lo ha dedotto?

TESTE M. BINI – La produttività è un indice che misura il costo per unità di prodotto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – No, mi riferisco a questi interventi specifici, a queste metodologie specifiche, da dove lo ha tratto questo elemento?

TESTE M. BINI – Allora, come le dicevo Presidente, forse non sono riuscito a spiegarmi bene, questo si può solo indirettamente determinare, sulla base dei benefici di altre evidenze indirette.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Però, Professore, lei ha indicato un elemento, un indice da cui poi ha tratto delle conclusioni, questo indice, questo elemento da dove lo ricava? L'ha letto, l'ha letto nei bilanci, l'ha letto nelle relazioni accompagnatorie?

TESTE M. BINI – Ah, scusi, non avevo capito. Dal bilancio, certo. Sono i costi per unità di prodotto. Quindi sono i costi per tonnellata prodotta, quindi si traggono nel bilancio, sono i volumi di produzione.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sì, ma come fa a dire che questa diminuzione dei costi, questo aumento di produttività deriva da certi accorgimenti tecnici? Da dove l'ha tratto?

TESTE M. BINI – No, io ho solo detto, quello che dico dopo...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Cioè, come fa a sapere che prima si tenevano accesi tutti gli altiforni e poi si sono accesi soltanto quelli più efficienti?

TESTE M. BINI – Ma noi abbiamo evidenza degli altiforni, in realtà. Io anno per anno ho identificato quali erano gli altiforni operativi nella gestione. Adesso vado alla pagina giusta.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Ripeto, è una domanda molto banale, che facciamo a tutti i consulenti.

TESTE M. BINI – Sì, sì. Certo, certo, sono tutti dati...

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Cioè, da dove hanno tratto gli elementi sulla cui base hanno poi lavorato.

TESTE M. BINI – Sì, ma sono dati oggettivi questi. Scusi, sto cercando adesso la pagina. Ah, perché stavo guardando l'altro documento, mi scusi. Ecco. Per dire: 1988, 5 altoforni lavoravano; 1989, 5 altoforni; 1989, 5 altoforni; il 1990 è stato l'unico anno in cui lavoravano 4 altoforni; poi 5 altoforni nel 1991; 5 altoforni nel 1992; 5 altoforni nel 1993; 5 altoforni nel 1994. Poi entriamo nella gestione post-privatizzazione: 4 altoforni nel 1995; 3 altoforni dal 1996 fino al 2001; 4 altoforni dal 2002 fino al 2008; 3 altoforni 2009/2010; 4 altoforni nel 2011 e qui si può vedere come, legato alla dinamica dell'uso degli altoforni, c'è un effetto sulla produttività, come verrebbe naturale da pensare.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Senta, Professore, questa attività di consulenza che rendeva Riva Fire, per quello che lei ha potuto verificare, come si poneva rispetto alle attività di investimento del ciclo integrale continuo? Per quello chiaramente che lei ha potuto verificare.

TESTE M. BINI – Qui mi sono basato sull'analisi dell'Ingegnere Fruttuoso, il quale ha identificato anno per anno quali sono state le scelte che sono state compiute da Ilva, su consulenza Riva, relativa a un insieme di investimenti. Di queste sono stati stimati dall'Ingegnere tutti gli effetti ed è stato identificato un beneficio complessivo 1995/2011 di 2 miliardi e 900 milioni. Come si sposano questi 2 miliardi e 900 milioni con il miliardo che invece ho identificato io? Quello che dicevo io, il residual profit che ho identificato io di un miliardo. Perché è chiaro che una società produce dei benefici, ma parte di questi benefici deve trasferirli a valle alla clientela, perché altrimenti saremmo in un regime non di competizione di mercato. Quindi è naturale che solo parte dei benefici che sono generati, rispetto a una situazione senza consulenza, vengano trattenuti dalla società. Quindi, di fatto, si basa sulla relazione Fruttuoso.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – In quella vengono descritti comunque tutti gli investimenti che sono stati fatti?

TESTE M. BINI – Tutti gli investimenti, analiticamente, anno per anno, con i benefici anno per anno. Infatti, è allegata.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi diciamo che queste persone, oltre a dare dei consigli sull'efficientamento a cui lei faceva prima riferimento nell'utilizzo degli altiforni, quei consigli che venivano dall'esperienza, sono quelli che hanno anche coadiuvato nel fare gli investimenti, per quelle che sono state le sue verifiche interne?

TESTE M. BINI – Sì. Perché bisogna immaginare una realtà complessa come quella di Taranto, dove obiettivamente chi si occupa della gestione non può occuparsi anche dello sviluppo di tutti gli investimenti che sono stati fatti e del volume di investimento che è stato fatto. Quindi, tipicamente, l'attività di consulenza riguardava proprio questo aspetto, quello di intervenire favorendo la realizzazione di investimenti nei momenti giusti, in relazione alla dinamica del ciclo e in relazione dei concorrenti, rispetto effettivamente a quello che era il bisogno della società. Quindi è proprio stato questo l'effetto, cioè l'esclusiva consulenza.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi, Professore, mi scusi la banalizzazione, però purtroppo la consulenza Price da un lato e alcune considerazioni che sono state fatte dalla Guardia di Finanza, che comunque ha reso testimonianza, rispetto a quella che è la sua valutazione e le verifiche che ha potuto fare dal punto di vista sia documentale, sia delle informative che lei ha raccolto nel corso della sua attività consulenziale, questo

reddito che è passato a Riva Fire era un reddito che lo ha ritenuto congruo, lo ha ritenuto un reddito compatibile con i servizi svolti, oppure no? Cioè, che tipo di valutazione ha fatto?

TESTE M. BINI – Continuo a dire, io ho adottato le linee guida OCSE e quindi l'analisi delle linee guida OCSE. L'OCSE dice: "Fai un'analisi funzionale, verifica se si tratta di servizio ad elevato o basso valore aggiunto, se sono ad elevato valore aggiunto, come è in questo caso, fai un benefit test. Fatto il benefit test, verifica...".

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Se può ripetere, perché non si sente quello che ha detto adesso.

TESTE M. BINI – Sì, mi scusi tanto, abbia pazienza. Devo chiedere scusa, ma soffrendo un po' di allergia, con la mascherina mi sento molto soffocare. È per quello. Allora, stavo dicendo, io come ho proceduto? Ho applicato le linee guida dell'OCSE. Le linee guida dell'OCSE dicono: "Fai l'analisi funzionale". A che cosa serve l'analisi funzionale? Devi capire se sono servizi a basso valore aggiunto o ad alto valore aggiunto. Cioè, se la beneficiaria sarebbe stata in grado da sola di avere questi servizi o di comprarli sul mercato dalla Deloitte di turno, oppure aveva bisogno di un soggetto portatore di un know-how specifico. Identificato che si trattasse di servizi ad elevato valore aggiunto, ho applicato la metodologia dell'OCSE, benefit test. Cioè, non partire dai costi, ti dice l'OCSE, parti dai benefici. Misura i benefici e verifica se si dividono equamente fra le parti. Quindi calcolati i benefici, ho verificato che i benefici complessivi del periodo 1995/2011 corrispondono ad 1 miliardo di euro, di cui 400 milioni a Riva Fire e 600 milioni a Ilva. Quindi mi viene da dire che questo è congruo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Questo è tutto l'arco temporale del contratto di servizio, giusto?

TESTE M. BINI – Questo sulla base del contratto di servizio.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Perfetto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Molto brevemente, invece, vuole illustrare alla Corte l'altro suo parere, quello sulla natura e sugli effetti economico patrimoniali derivanti dall'operazione di riorganizzazione societaria del gruppo Ilva avvenuta nel 2012? In relazione a questo parere vi sono stati posti anche dei quesiti con riferimento a questo parere e il primo era se sussistessero ragioni industriali alla base proprio della operazione di scissione di Riva Forni Elettrici, business prodotti lunghi Riva Forni Elettrici da Riva Fire, business prodotti piani. Quindi, ci può spiegare questo aspetto? Poi, il secondo quesito, quello sull'analisi della solidità patrimoniale economica e finanziaria del gruppo Ilva prima del commissariamento e dopo il commissariamento,

dando l'indicazione anche di quelli che erano i valori prima del commissariamento e dopo il commissariamento. E poi se ci spiega anche, come è indicato nel secondo quesito, la stima del rating sintetico di Ilva quale fosse, sempre prima del commissariamento e dopo il commissariamento. Ecco, se ci dà delle indicazioni rispetto a questo suo lavoro, per favore.

TESTE M. BINI – Sì, anche questo lavoro nasce un po' da un lavoro simile, fatto da Pricewaterhouse. Mentre prima avevo mostrato come i miei risultati erano diversi da quelli di Pricewaterhouse, perché in Pricewaterhouse - dal mio punto di vista - era mancata l'analisi funzionale, qui invece, secondo me, il documento di Pricewaterhouse manca di un'analisi industriale. Mancando l'analisi industriale e poi come vedremo, purtroppo, anche in relazione ad alcuni errori, proprio materiali di calcolo, si giunge ad alcuni risultati. Quello che io ho voluto fare, siccome si trattava di analizzare un'operazione di ristrutturazione societaria avvenuta nel 2012, era quella di capire quali fossero le ragioni industriali, se ci fossero ragioni industriali per fare quell'operazione e in particolare se quel tipo di operazione fosse rarissima o ricorrente nel settore, se fosse addirittura auspicabile rispetto a quello che stava succedendo nel settore e verificare che con le operazioni finanziarie cosiddette di contorno, per intenderci CCS e Stahl, operazione finanziaria legata, fosse quella un'operazione che danneggiava in qualche modo Ilva o fosse un'operazione finanziariamente neutra, per voi vedere se la Ilva, cioè il perimetro pulito di Ilva – per così dire – prodotti lunghi fosse in grado oppure no di sostenere il piano, come dicevamo 2013/2018, piano Ferrante per intenderci prima del commissariamento e poi quello Bondi 2013, post-commissariamento.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Queste operazioni di scissione sono qualche cosa di molto strano, di particolare, o sono delle operazioni societarie ricorrenti, per quella che è la sua esperienza e quando ce ne sono di più, soprattutto in che periodi congiunturali ce ne sono di più?

TESTE M. BINI – Diciamo questo in realtà, che l'operazione di scissione serve generalmente per distinguere dei perimetri di business che si differenziano per prodotti, mercati e tecnologie. Di solito ha senso fare questa distinzione quando ci sono questi elementi di differenza. Perché si fanno? Per valorizzare il business. Quando ha senso valorizzare il business in maniera diversa rispetto a come li valorizzavi prima, pur gestendoli separatamente? Perché è chiaro che se sono diversi i prodotti di tecnologia, venivano gestiti separatamente. Ma quando vengono valorizzati. Tipicamente, nei settori ad elevata intensità di capitale, dove intensità di capitale cosa significa? Che bastano poche flessioni della domanda, che questo ha degli effetti molto negativi sui redditi, naturalmente questo era propedeutico generalmente ad effettuare operazioni di crescita

esterna. Infatti, nel nostro paese l'operazione di scissione che ha aperto questo capitolo nel settore ad elevata intensità di capitale dopo la crisi del 2008 è stata la scissione di FIAT. FIAT nel 2011 fa la scissione di FIAT Industrial, cioè veicoli industriali, rispetto a FIAT Auto, cioè auto e componenti. Erano già due business separati in realtà, ma perché li divide? Propedeuticamente operazioni di crescita esterna. Infatti, come vedremo, successivamente FIAT farà la fusione con Crysler nel 2014. Quindi le operazioni, di solito, funzionano così le operazioni di scissione: identifichi i perimetri che vuoi valorizzare, pulisci i perimetri, cioè li lasci esclusivamente legati alla loro specifica attività, dopodiché li valorizzi, cercando di effettuare le operazioni. Perché nello specifico...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Prima di passare nello specifico, io ho visto che nel suo elaborato lei fa, oltre che l'esempio di FIAT, tipo a pagina 9, anche altri esempi, c'è la separazione dei business dei prodotti lunghi da parte di Broken Hill Property, BHP, che sono antecedenti la fusione con Billiton. Ci sono anche altri esempi. Ecco, se vuole illustrare alla Corte questi esempi per far comprendere come queste realtà si sono mosse e che cosa è avvenuto. Per essere più chiari.

TESTE M. BINI – Certo. Allora, direi questo aspetto. Appunto, ho voluto citare dei casi di grossi operatori internazionali nel settore dell'acciaio, ricordiamoci che Ilva con Taranto era il secondo produttore europeo, quindi non possiamo confrontarlo con il produttore siderurgico di piccole dimensioni, quindi andava confrontato con colossi mondiali e c'era stata tutta un'opera di operazioni di scissione e di separazione dei business. Infatti cito un'operazione nel 2000, che è questa Broken Hill Property, che è una società mineraria (poi spiegherò anche perché), che si è sviluppata a valle nella produzione dell'acciaio, perché la destinazione era sua, che nel 2000 separa la produzione di acciaio, ovviamente la mineraria e separa dentro l'acciaio i prodotti lunghi dai prodotti piani. Perché? Perché poi i prodotti piani li fonde con Billiton, che è una società inglese, un colosso inglese della produzione dei piani; i prodotti lunghi, invece, si va a comprare un fornitore di materia prima, che non è mineraria, perché il lungo – come fanno - è rottame, si va a comprare da una società del rottame. Un'operazione però da 1 miliardo e 200 milioni. Quindi la tipica operazione, che è l'operazione - secondo me - più importante, che dà idea un po' a tutti gli imprenditori nel settore, in quel momento, che forse la pulizia potesse essere il modo per valorizzarli.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Io leggo a pagina 10 che lei dice: “Tutte le poste di debito infragruppo sono state saldate alla data dell'operazione, come emerge da quanto riportato nel sprotetto informativo relativo all'operazione di spin off”. Se vuole spiegare alla Corte perché in questa operazione infragruppo vengono saldate tutte le poste di

debito tra le varie società, questa pulizia dei perimetri.

TESTE M. BINI – Allora, non solo in questa operazione, io cito una serie di altre operazioni.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, una serie, infatti stiamo andando per analisi.

TESTE M. BINI – Che sono la Quanex Corporation, che è una società americana, nel 2007 divide la produzione di acciaio per auto rispetto alla produzione di acciaio per building, cioè i prodotti lunghi di fatto, fa la divisione e ogni volta che fanno la divisione, effettivamente chiudono tutte le operazioni finanziarie infragruppo, per non avere una dipendenza dell'uno rispetto all'altro. Mi spiego, perché le operazioni di integrazione, quando si è in crisi, non si fanno con la cassa, perché di cassa non si opera. Generalmente sono tutte operazioni a integrazione tramite fusioni, quindi scambi di carta. Quando ci scambiamo carta, io ti do il mio business pulito e tu mi dai il tuo business pulito. È quello che deve accadere. In realtà, si lavora su perimetri puliti e siccome queste operazioni nascevano proprio... In realtà, tutte le operazioni nelle fasi di crisi, quelle che diceva prima nel 2001 e nel 2002 e poi quella del 2008, sono tutte operazioni che preparano i perimetri e poi saldano queste operazioni. Ma questo lo fa Quanex, come dicevo; Novolipetsk, che è una società russa, che aveva comprato Maxi Group, poi si è divisionalizzata e ha separato i lunghi dai piani. Timken, Timken è una società americana, che nel 2014 divide la produzione di cuscinetti dalla produzione di prodotti siderurgici piani lunghi e anche qui scinde le società. L'operazione che diceva lei, era una società successiva a quella che avevo raccontato prima, perché Billiton fusa diventa così grande, che a un certo punto fa uno scorporo della società e la porta in borsa e proprio nel prospetto, a quel punto abbiamo il prospetto, è specificamente chiarito perché nella pulizia del perimetro vogliono anche chiudere tutte le operazioni infragruppo. Quindi, di fatto, era normale, erano operazioni ricorrenti.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi tutte le volte, da quello che ha potuto verificare, la scissione avviene con pulizia dei perimetri, per utilizzare questo termine tecnico, e quindi con questo saldo delle poste di debito o credito Infra Group e, per quello che ha potuto verificare, sono finalizzate a collocarsi sul mercato per fare altre operazioni.

TESTE M. BINI – Diciamo che questo soprattutto, per operazioni come qui che sono state censite, di giganti.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Di giganti.

TESTE M. BINI – Di giganti. Infatti si parla per questi giganti di operazioni carta contro carta, che prendono il nome di mergers of equals, per dire fusioni fra eguali, cioè fra giganti. Tipicamente queste operazioni si accompagnano sempre a queste operazioni di pulizia. Non stiamo parlando della scissione dell'impresa di piccola dimensione, che ovviamente è un altro discorso.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Assolutamente.

TESTE M. BINI – Ma in queste fusioni importanti...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Lei, infatti, a pagina 15 dice questo: “La descrizione dell’operazione – e sta descrivendo una di queste operazioni, questa riguarda la South32, da BHP Billiton – è una operazione che mostra come l’estinzione anticipata dei finanziamenti intercompany costituisca una normale e consueta prassi di pulizia dei perimetri che si accompagna ad operazioni di scissione”.

TESTE M. BINI – Sì, che è proprio quello che stavo dicendo adesso, è una cosa proprio ricorrente a questo riguardo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Riporta anche un altro esempio, che è quello di Marcegaglia, il gruppo Marcegaglia.

TESTE M. BINI – Marcegaglia in realtà cosa fa? Marcegaglia siamo dopo, siamo nel 2015, fa Marcegaglia Steel, dentro Marcegaglia Steel fa tre Niuco: Carbon Steel, Specialties e Plates, che sono per l’acciaio con il carbonio, le Specialties sono acciaio inox e i Plates sono i laminati da treno. Quindi li divide anche lì, fa i perimetri puliti.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ecco, dopo questa divisione lei riporta a pagina 16 delle dichiarazioni proprio rese da Marcegaglia, sono fonti queste qua disponibili, aperte e indica anche il sito dove ci sono, dove Marcegaglia afferma: “La valenza industriale è quella di poter crescere da protagonisti eventualmente aggregando o con forme di alleanza altri operatori”. Quindi anche in questo caso scissione finalizzata poi a eventuali forme di aggregazione successiva. Mi aggancio a questo discorso che lei riporta in queste pagine di esempi: lei ha raccontato che comunque le performance di Ilva, quando c’è stato il gruppo Riva, sono state in costante miglioramento, ha raccontato della caratteristica degli investimenti, che si pone ai vertici delle società comparabili che hanno fatto il massimo degli investimenti possibili. Ma l’Ilva, nonostante il fatto crescesse come sua presenza sul mercato, come mai poi a un certo punto, nonostante la crescita delle performance, scende nelle classifiche, che cosa sta succedendo nel mondo? Se può riferire alla Corte.

TESTE M. BINI – Bisogna chiedersi in realtà, di fronte a questo movimento del settore, cosa sta succedendo. Pensiamo, Arcelor Mittal nasce da una fusione del 2006, cioè il colosso come noi lo conosciamo. Per dare un’idea, nel 2001 il gruppo Riva, quindi sto parlando tutto il gruppo, era l’ottavo produttore mondiale di acciaio, nel 2007 era il quattordicesimo produttore di acciaio. Quindi era sceso nella classifica. Perché? Perché c’erano tutte queste aggregazioni. Non è che gli altri facessero nuovi stabilimenti, si aggregavano e quindi diventavano più grandi.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ma l’aggregazione che vantaggi dava, se ne dava, in

relazione alle materie prime e in relazione alla vendita di prodotti? Che cosa era successo, era successo qualcosa di strano?

TESTE M. BINI – Sì. Qui ho riportato, proprio per (*parola incomprensibile*), in maniera più oggettiva possibile, uno studio di Mckinsey sul settore dell'acciaio. È interessante questa analisi, perché cosa fa? Fa un'analisi dei risultati della filiera. Cioè, studio di Mckinsey dice: “Prendiamo i produttori di materia prima e i produttori di acciaio, calcoliamo qual è il loro EBITDA, che sostanzialmente è un reddito operativo lordo, prendiamo il loro EBITDA e andiamo a vedere come se lo spartiscono negli anni. E fanno vedere che nel 2007 (questo è riportato nella relazione, in un grafico) il 72% dell'EBITDA se lo prendevano i produttori di acciaio, nel 2011 i produttori di acciaio si prendevano il 26% soltanto. Quindi c'era stato un trasferimento enorme di risultati a favore dei produttori di materia prima. Questo fatto cosa aveva portato? Quindi, come dicevo prima: all'esigenza di valorizzare il business. Quindi, come puoi valorizzare il business? Aggregandoti. Ma come puoi aggregarti? Ci sono due tipi di aggregazione: o l'integrazione verticale, oppure l'integrazione orizzontale. O ti metti con un tuo simile, aumenti il potere contrattuale nell'acquisto della materia prima, oppure ti compri un fornitore di materia prima. Il problema dell'acquisto dei fornitori materia prima era un problema molto grosso, perché? Perché tre produttori al mondo forniscono il 70% della materia prima per i prodotti piani. Quindi (*iron roll*) (*fonetico*) e “*cooking coil*” (*fonetico*) sono forniti da tre produttori al mondo che fanno il 70%. Quindi c'è stata la corsa a comprarsi il restante 30%. Il problema è che come vedremo, per spiegherò anche questo, i prezzi della materia prima vanno alle stelle, anche i prezzi dei produttori di materia prima vanno alle stelle e quindi succede... Ed è un po' quello che è successo, secondo me, nel gruppo Riva. Perché noi cosa vediamo? Io come dati che cosa ho, al di là dell'operazione fatta nel 2012? Abbiamo l'indicazione che il gruppo Riva avesse già preso contatti con società, Viessmann (*parola incomprensibile*) sostanzialmente, per studiare operazioni di possibile aggregazione già nel 2007. E questo era a valle... Quello mi è stato prodotto successivamente, non quando io ho fatto il mio parere, ma c'è un verbale del consiglio di famiglia dei Riva, nel quale nel 2004 già si parla della separazione dei due perimetri per poter essere valorizzata. Ma perché dal 2007 si danno i primi incarichi ad una società di affari e poi si fa l'operazione nel 2012? Perché i primi che si erano mossi avevano fatto sì aggregazioni, ma nella direzione sbagliata. Cioè, avevano comprato i fornitori di materia prima strapagandoli e quando siamo a valle della crisi del 2008/2009 fanno delle enormi svalutazioni di bilancio, perché hanno pagato troppo e devono svalutare. A questo punto il settore si è fermato. Infatti noi vediamo che nel 2009 e nel 2010 non si fa più nessuna operazione e ripartono le

operazioni nel 2011, con una certa attenzione verso le operazioni di aggregazione orizzontale, perché erano quelle che non portano a riconoscere prezzi troppo alti ai produttori di materia prima. A questo voglio aggiungere un altro aspetto essenziale nella produzione dei piani. Cioè, nel 2010, secondo quarter del 2010, avviene una vera e propria rivoluzione nella formazione dei prezzi della materia prima. Cioè, fino ad allora i prezzi della materia prima, dei fornitori di materia prima erano fissati per tutto un anno, sulla base di certi volumi e certe quantità e quindi venivano mantenuti costanti. Dal secondo trimestre del 2010 i fornitori di materia prima dicono: “No, adesso faremo dei contratti trimestrali, indicizzati al prezzo spot”. Per darvi un’idea, solo nel 2010, prezzo della materia prima aumenta del 100%, cioè raddoppia. Siamo di fronte al potere, allo strapotere – se posso dire - dei fornitori di materia prima. È quello che poi porta – come dicevo prima – di quell’EBITDA, nella torta dell’EBITDA a prendersi soltanto il 26% i produttori di acciaio. E introduce quelli che vengono chiamati i cosiddetti minicicli. Perché, cosa succede? Adesso il prezzo materia prima è molto più volatile e c’è il problema di rendere molto più compatibili i prezzi ricavo con i prezzi costo, perché se non riesci a fare questo ovviamente generi enormi perdite. Cioè, devi iniziare a gestire la volatilità. A questo punto l’integrazione diventa un imperativo, solo che siamo ancora nel 2010 come accade questo e le prime operazioni si iniziano a vedere nel 2011. Perché? Perché il 2011 è il primo anno nel quale il settore siderurgico inizia a vedere i risultati migliori, quindi è chiaro che le società non si fondono nel momento più profondo della crisi. Questo è abbastanza chiaro. Questo mi sembra l’aspetto importante per capire come ambientare sotto il profilo industriale. Cioè, il mondo stava cambiando, stava cambiando nella materia prima, i produttori materia prima prendevano quote sempre più rilevanti. Un colosso come Ilva era piccolo in un mondo dove la dimensione stava crescendo. Ilva, che era ottavo – come dicevo - nel 2001 produttore al mondo, era diventato quattordicesimo produttore al mondo e non aveva più lo stesso potere contrattuale rispetto ai fornitori di materia prima. Quindi, l’obiettivo era quello di formare qualcos’altro e di andare verso un’operazione di valorizzazione, come si usa dire, del perimetro prevalentemente dei piani, che era più quello che aveva più sofferto di questo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Mi perdoni, prima lei ha fatto accenno a un documento che è già nel fascicolo della Corte, perché è stato prodotto dal Pubblico Ministero e si tratta di documentazione che è stata acquisita e sequestrata dalla Guardia di Finanza di Milano, che attiene ai verbali di rendicontazione un po’ dei componenti del gruppo Riva che si riunivano e rendicontavano sull’andamento del gruppo. Ha fatto riferimento a questo verbale della riunione del consiglio di famiglia del 5 aprile 2004. Quindi noi

abbiamo questa data, 5 aprile 2004, dove proprio si fa riferimento al fatto, si analizza proprio il fatto che questa struttura per motivi storici, sta parlando della struttura organizzativa del gruppo, si è fermata attraverso l'acquisizione delle società controllate, con le risorse generate e ottenute dalla capogruppo, siano esse relative al settore dei prodotti piani e sia nel settore dei prodotti lunghi. "La struttura del gruppo – dicono in questo verbale - risulterebbe più razionale, più trasparente nei propri risultati se l'attività industriale nel settore dei prodotti lunghi fosse scorporata in gruppo autonomo anche sotto il profilo societario. Anche la struttura finanziaria potrebbe avere un migliore equilibrio, rendendo più chiaro il capitale investito per era gestione degli investimenti di natura industriale e i singoli settori lunghi e piani". Cioè, qui siamo in tempi assolutamente non sospetti, 2004, in un verbale anche molto riservato, in cui c'è l'idea di fare questa separazione. Poi lei ha prima ricordato che da questo momento in poi ci sono altri che già lo fanno e si verifica tutto il...

TESTE M. BINI – No, non solo. Avvocato, per me l'operazione che ha aperto la pista è la Billiton del 2000. Nel 2000 Billiton fa questa operazione, un grossissimo produttore inglese, che si fonde con i piani di una società australiana, quindi fa un'enorme operazione cross border, di due giganti che si mettono insieme, quello naturalmente per tutti gli operatori grandi del settore è il punto di riferimento, qualcosa sta cambiando e ne sono consapevoli. A questo punto, come lei sa, io nel mio parere non avevo conoscenza di quel verbale, che poi gentilmente mi è stato sottoposto successivamente, ma non mi stupisce che all'interno del gruppo Riva si iniziasse a pensare della separazione. Quattro anni prima un grosso concorrente aveva fatto quella separazione valorizzando i piani lunghi, perché i lunghi erano andati a comprarsi il fornitore di rottame, i piani vengono valorizzati in una grande fusione, che poi nel 2015 darà addirittura uno scorporo successivo con quotazione di una società produttrice di specialties. Quindi siamo di fronte a qualcosa che ha dato la svolta nel settore e ha aperto le danze.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Specifichiamo un attimo una cosa, non so se questa è già chiara a tutti. Materia prima dei piani, materia prima dei lunghi e mercato dei piani e mercato dei lunghi, prodotto dei piani e prodotto dei lunghi. Stiamo parlando di due mondi completamente diversi?

TESTE M. BINI – Sì, sì, certo, completamente diversi.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Conferma questi dati?

TESTE M. BINI – Perché nei lunghi, ovviamente, la materia prima è data da rottame, come loro sanno e tra l'altro lì il peso della materia prima sul costo di produzione è circa il 90%, mentre nei piani il costo materia prima sul costo del venduto è circa il 70% e il minerale

invece è nel caso dei piani, non è rottame.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Mi perdoni Professore, ma rispetto a questa indicazione che lei dà del 2000, di questa operazione che un po' apre lo scenario e di queste altre operazioni che si vanno a susseguire, soprattutto nel 2004 l'idea già dei Riva di separare questi due mondi poi, dal punto di vista della concretizzazione, lei ha riferito di aver trovato questi report con le banche di affari in cui si iniziava a cercare di concretizzare e capire quali business si potevano fare. Ha già riferito in ordine al fatto che c'era stato il fenomeno Arcelor Mittal, che era molto importante come aggregazione. Ma che cosa succede poi nel 2009 perché si ferma un po' tutto dal punto di vista dello sviluppo di questo tipo di iniziativa?

TESTE M. BINI – Nel 2009 c'è un ripensamento da parte del settore, perché chi si era mosso prima del 2009 aveva favorito soprattutto un'integrazione a monte, cioè era andato a comprarsi i fornitori di materia prima. Dicevano: "Ma se loro si prendono la maggior parte del reddito, andiamo a comprarci loro". Peccato che quelli naturalmente, quando li compravi, ovviamente i prezzi erano molto alti.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – C'è una crisi straordinaria nel 2009, le risulta?

TESTE M. BINI – Nel 2009 c'è la crisi straordinaria. A quel punto tutti quelli che sono andati verso monte si trovano in crisi e fanno delle enormi svalutazioni e questo fa ripensare il mercato, il settore, se la direzione giusta fosse andare verso monte piuttosto che andare in integrazione di tipo orizzontale. Questo è stato l'elemento. Infatti, se si vuole, si può interpretare questa lunghezza di tempo dal 2007 fino al 2012 proprio per cercare di interpretare cosa stesse accadendo nell'ambito del settore, questo è un settore ciclico. Allora, il 2009 e il 2010 praticamente non esistono, perché sono anni di bassi risultati e le società non possono pensare a nessuna integrazione. Quindi parliamo di un mondo prima della crisi, quindi fino al 2008 e poi successivo, quindi 11 e 12. Prima del 2008 un certo interesse da parte di tutti verso i produttori di materia prima, ma qui c'erano pochi, il 30% dei fornitori complessivi, quindi prezzi altissimi, poi enormi svalutazioni che indebolivano le società e quindi, a questo punto, rallentamento verso integrazioni più di tipo orizzontale.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi, quella che poi vede come questa operazione di scissione fatta dal gruppo Riva, ha qualche cosa di particolare, di diverso dalle altre operazioni in cui ci sono state pulizia dei perimetri, saldo di debito/credito con le società infragruppo, o è un'operazione identica alle altre, per quello che lei ha potuto verificare?

TESTE M. BINI – È un'operazione identica a quelle che abbiamo visto nei grandi operatori, cioè che hanno fatto operazioni di questo genere propedeutiche a quel tipo di operazioni. Qui

l'aspetto, come loro sanno, sono le operazioni finanziarie di contorno, il fatto che ci fossero CCS e Stahl, che erano le società che operavano contemporaneamente per i piani e per i lunghi.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi si mette ordine anche in quello, sostanzialmente?

TESTE M. BINI – Si mette ordine anche in quello e quindi si lascia un'Ilva che ha un attivo più piccolo, cioè si è tolta un surplus asset, che erano le posizioni creditorie e la partecipazione in CCS e si toglie la posizione debitoria in Stahl.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Professore, molto brevemente per quella che può essere una sintesi in queste materie particolarmente complesse, vuole riferire alla Corte invece l'altro aspetto relativo a questo suo elaborato, quello relativo al rating e alla capacità di indebitamento di...

TESTE M. BINI – Ecco, prima però di dire questo, c'era un aspetto specifico che mi viene in mente, Avvocato.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, prego.

TESTE M. BINI – In più, per la motivazione del pulire il perimetro. Il finanziamento dato da Stahl aveva una clausola di change of control, che significava che se Riva Fire avesse fatto un'opera di integrazione di Ilva con un altro soggetto, immaginiamo una joint venture fifty-fifty, merger of equals, ne avrebbe perso il controllo e immediatamente Ilva avrebbe dovuto rimborsare Stahl, questo sotto il profilo del contratto. Quindi si sarebbe trovata Ilva in difficoltà, perché avrebbe avuto le posizioni creditorie, fra cui una partecipazione liquida in CCS e avrebbe dovuto tirare fuori cassa per rimborsare Stahl, un minuto dopo l'operazione di integrazione col change of control. Ecco, questo è un ulteriore elemento che doveva considerato, perché nella misura in cui l'operazione fosse propedeutica a un'integrazione, come immaginabile, ovviamente questo è un ulteriore elemento specifico, in questo caso non desumibile da fattore generale.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Può ripetere per favore anche in italiano il significato di quella clausola a cui ha fatto riferimento prima?

TESTE M. BINI – Sì, la clausola prende il nome tecnicamente di change of control, cioè cambio di controllo. Significa che io faccio un finanziamento, ma se cambia il controllo del soggetto finanziato, a questo punto il soggetto finanziato è obbligato a rimborsare il finanziamento. Questa è una logica, specie nelle operazioni infragruppo. Perché se io ottengo un finanziamento da una società consorella, facente parte del gruppo, quella non vuole rimanere a finanziare un soggetto che ha cambiato controllo e che per esempio è diventata una joint venture, quindi tipicamente è una clausola che si usa non solo nei finanziamenti infragruppo, moltissimi finanziamenti bancari hanno questa clausola. È una clausola, appunto, di cambio di controllo, se cambi il controllo mi devi restituire il

finanziamento. E questo sarebbe successo per qualunque operazione a integrazione di mergers of equals, che era quello che molto probabilmente si sarebbe potuto fare con Ilva.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Certo.

TESTE M. BINI – Per il rating, invece lei mi chiedeva del rating.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, vorrei che specificasse in maniera sintetica qual era la situazione del rating Ilva ante commissariamento e post commissariamento e quello che era il patrimonio netto, quindi il valore di Ilva, prima del commissariamento e poi dopo il commissariamento e che cosa è accaduto.

TESTE M. BINI – Anche qui, in realtà...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Molto sinteticamente. Cioè, sui pezzi importanti.

TESTE M. BINI – Sì, sinteticamente. Allora, è chiaro che... Ancora una volta cerco di far capire in cosa è consistito il mio contributo. L'analisi avevamo visto del contratto prima, Pricewaterhouse dimentica l'analisi funzionale, qua dimentica l'analisi industriale. Allora su cosa si concentra? L'operazione CCS è la Stahl e vede quella come operazione e considera questa, che invece abbiamo capito è un'operazione di contorno rispetto a un'operazione industriale. Nel far questo poi dice Price che vuole calcolare il rating implicito di Ilva, per dire: "Andiamo a vedere se dopo questa operazione Ilva ha perso capacità di credito". Cioè, ha rimborsato un finanziamento, non è che adesso, poi ha bisogno di soldi e se bussa alla porta qualcuno gli dice di no perché è peggiorato il rating. Questa è la domanda che si pone Pricewaterhouse. Pricewaterhouse dice: "Io ho calcolato un rating e uso la metodologia di Moody's. Io cosa ho fatto? Ho seguito la stessa tipologia di Moody's. Peccato che Pricewaterhouse non applica per intero la metodologia di Moody's, ma solo un pezzo. Punto primo. Punto secondo... Quindi dimentica un pezzo. E qual è questo pezzo? Vi spiego. Nella metodologia di Moody's si arriva a dare dei punteggi a un insieme di variabili, poi si tiene conto dell'effetto portafoglio di queste variabili e i punteggi possono o aumentare o diminuire. Allora, il punteggio si chiama grid scores, cioè griglia dei punteggi; il rating invece si chiama grid rating. Quindi, cosa fa in realtà Pricewaterhouse? Calcola il grid scores, non fa nessuna rettifica per il grid rating e dice: "Per me il grid scores è il grid rating". Ma questo non è vero, perché nel settore dell'acciaio io ho verificato, per le società per le quali Moody's fa il calcolo del rating, la differenza fra scores e rating è in media superiore a due notch. Vi spiego cosa sono i notch. Quando avete il rating, per esempio avete "BB+", oppure "BB-", il più e il meno sono i notch. Perfetto. Allora, in media era più di 2 notch, ma ci sono casi addirittura dove la distanza è di 6 notch. Quindi una società, con un certo punteggio, può migliorare anche di 6 notch e questa analisi lui non la fa.

Secondo elemento: per dare gli scores ci sono nove variabili, di queste nove variabili due sono qualitative e sette sono quantitative. Delle sette quantitative Pricewaterhouse fa per due parametri un errore di calcolo. Ne fa molti, se mi possono permettere, che però non hanno effetto. Faccio un esempio, la “sais” (come da pronuncia) deve essere misurata in ricavi. Allora, Moody’s da una soglia di ricavi in dollari statunitensi e loro prendono i ricavi in euro. Cioè, un errore marchiano. Non cambia, se fosse solo quello non cambierebbe il rating, ma per darvi un’idea un po’ del tipo di analisi che è stata fatta. Invece, per due parametri proprio sbagliano, perché devono calcolare un rapporto di indebitamento, che è debito su total asset, invece lo calcolano come debito sul valore dell’equity, quindi viene un rapporto di reddito molto più alto, mentre l’indice di Moody’s è debito su total asset. Però purtroppo non riportato i dati come ha fatto il calcolo di un altro parametro, che prende il nome di cash flow from operation, cioè CFO, meno dividendi diviso debito, dove loro riportano un numero che è impossibile ricostruire. Cioè, dai dati di Ilva è impossibile ricostruire. Cioè, se tu lo calcoli, ti viene un numero diverso. Quindi io qui non ho evidenza di come l’abbiano calcolato, ma per me è calcolato in maniera sbagliata, perché dicono qual è la fonte e il bilancio, in realtà calcolando il bilancio non si riesce a ricostruire questo dato. Per i due indicatori di tipo qualitativo, danno i peggiori punteggi possibili e quindi i due indicatori di tipo qualitativo sono: business profile, cioè profilo del business e financial policies. I financial policies danno un valore minimo e sono andato a vedere, ma nel settore chi si prende i valori minimi? Si prende i valori minimi una società che ha un patrimonio netto negativo, Ilva aveva un patrimonio netto di 2 miliardi e mezzo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Non si sente quello che ho detto. La società che?

TESTE M. BINI – Scusi tanto, chiedo scusa sempre. Danno un valore minimo di financial policies. Poi sono andato a vedere: ma nel settore Moody’s a chi dà quel punteggio? Lo dà a una società che ha un patrimonio netto negativo contabile, mentre Ilva aveva 2 miliardi e mezzo di patrimonio netto e un’altra società che aveva un patrimonio netto risibile rispetto all’attività, cioè 43 milioni in patrimonio netto, mentre Ilva aveva 2 miliardi e mezzo. Quindi anche lì non si capisce perché. Cioè, non è motivato, viene messo così. Per il business profile, invece, si dice: “Ilva non ha nessun vantaggio competitivo” e quindi la mettono al valore minimo. Io ho riportato nella mia relazione una presentazione fatta dai commissari nel 2015 in audizione alla Camera, dove si mostrano i vantaggi competitivi di Ilva e si mostra che i vantaggi competitivi sono la dimensione, secondo stabilimento europeo; il posizionamento sul mare; il know-how che aveva già accumulato la società e questi erano gli elementi che davano un vantaggio competitivo. Quindi io cosa ho fatto? Ho ricostruito il rating, mettendo giusti valori che

erano sbagliati nel calcolo, quelli quantitativi; per i profili qualitativi ho dato lo stesso punteggio pari alla media dei punteggi delle imprese del settore. Non si poteva dire che Ilva fosse peggiore della media ho penato e ho messo questo e ho fatto quell'aggiustamento per andare dal grid scores al grid rating, che si fa attraverso un'analisi di regressione. Adesso non voglio entrare nell'aspetto tecnico, ma è stata fatta un'analisi normale. Sulla base di questo il rating cambia completamente. Il rating che a me viene di Ilva nel 2012 è una doppia B, per dare un'idea Arcelor Mittal nello stesso anno ha doppia B+, FIAT...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Professore, ma questo rating che lei calcola, lei ha trovato anche un riscontro empirico? Cioè, questo rating, oltre alle valutazioni sue e di Price, c'era in concreto qualcun altro che glielo attribuiva a Ilva, per quello che è il suo ricordo?

TESTE M. BINI – La società mi ha prodotto l'evidenza che Banca Intesa dava un rating tripla B alla società, ma al di là del rating Banca Intesa, fra il 30.6.2012 e il 30.6.2013, quindi siamo nell'anno immediatamente successivo a questa analisi, l'accordato dalle banche ad Ilva aumenta, quindi è incompatibile con il livello di rating che dice (*parola incomprensibile*), è impossibile che una società che avesse quel rating che dicono loro, potesse vedersi aumentare l'accordato, sarebbe una società senza merito di credito, quindi non avrebbe potuto avere l'accordato. Quindi queste erano un po' le due evidenze. Poi io sulla base di questa metodologia la applico – come diceva lei - al piano Ferrante. Il piano Ferrante è il piano fatto per gli investimenti stimati da Mapelli, allora consulente esterno, sia per quelli AIA...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, siamo a dopo il riesame dell'AIA.

TESTE M. BINI – Esatto. Quindi abbiamo un fabbisogno di risorse esterne di 890 milioni e io mostro che le linee di credito in essere che aveva Ilva garantivano la capacità di finanzia... perché non aveva tirato su tutte le linee, quindi con quelle linee e il magazzino famoso di 740 milioni avrebbe soddisfatto tranquillamente quelle esigenze di investimento. Mostro anche che se applichi, come di solito si fa sempre per vedere la sostenibilità finanziaria di un piano, perché Ernst & Young non si era pronunciato sulla sostenibilità finanziaria del piano, quindi ho voluto verificare che dato quel piano, di cui però sotto il profilo dei risultati operativi Ernst & Young si era pronunciato e aveva dato il suo parere, sulla parte finanziaria aveva dato una nuova opinion, non aveva detto che non era sostenibile, semplicemente non si era pronunciato, io ho preso questo piano, sulla base dei dati di questo piano ho ricalcolato tutti i parametri della metodologia Moody's e cosa succede? Che il rating, da doppia B (come dicevo) nel 2012, va a doppia B+ nel 2013 e 2014, a tripla B meno nel 2015 e sarebbe arrivato a tripla B più

nel 2016. Poi c'è il commissariamento, quindi c'è il piano Bondi per intenderci, parlo del primo parlo Bondi, quindi piano settembre/ottobre 2013, ché un piano che ha un pochino più di investimenti, ha 1 miliardo e 100 di investimenti, di fabbisogno di investimenti rispetto agli 890 milioni, ma ancora pienamente finanziabile, con questo abbiamo anche evidenza di una dichiarazione di Ronchi, che fa l'incontro con le banche e dice...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Dichiarazione di?

TESTE M. BINI – Ronchi, che era il sub commissario.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Okay.

TESTE M. BINI – Che aveva rapporto con le banche e quindi dichiara che ottiene dalle banche la conferma di linee di credito per 2 miliardi e 4 e quindi la piena finanziabilità del piano. Quindi siamo di fatto ad una situazione di piena finanziabilità.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Va bene. Mi pare che abbiamo esaurito gli argomenti, quindi per me può andar bene così, grazie.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Grazie. Ci sono altri difensori che vogliono esaminare il Professore? No. Allora, Pubblico Ministero?

P.M. R. GRAZIANO – Sì.

CONTROESAME DEL P.M., DOTTOR R. GRAZIANO

P.M. R. GRAZIANO – Buongiorno, Professore.

TESTE M. BINI – Buongiorno.

P.M. R. GRAZIANO - Qualche chiarimento. Lei, da quello che ho capito, mi correggerà se sbaglio, ha redatto un paio di pareri su incarico di Riva Fire, di Forni Elettrici?

TESTE M. BINI – Sì.

P.M. R. GRAZIANO – Mi dica.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Riva Forni Elettrici.

TESTE M. BINI – Riva Forni Elettrici, sì.

P.M. R. GRAZIANO – Okay. Quindi possiamo dire che lei ha assistito alla società Riva Forni Elettrici quale professionista, ovviamente insieme ad altri professionisti, nell'ambito di un contenzioso che si era generato quando lei ha redatto questi suoi pareri con l'amministrazione straordinaria di Ilva? Mi corregga se sbaglio.

TESTE M. BINI – Dunque, allora, a me sono stati dati, come diceva l'Avvocato Annicchiarico.

P.M. R. GRAZIANO – Mi spieghi.

TESTE M. BINI – A me sono stati dati i documenti, che erano i documenti...

P.M. R. GRAZIANO – Andiamo per ordine, così capisco anche io.

TESTE M. BINI – No, scusi lei, scusi lei.

P.M. R. GRAZIANO – No, ci mancherebbe Professore. Volevo capire, lei ha detto: “Mi sono stati dati”. Quindi, la società Riva Forni Elettrici le ha conferito un incarico, è così?

TESTE M. BINI – Sì, esatto.

P.M. R. GRAZIANO – Okay.

TESTE M. BINI - Mi ha conferito l’incarico e mi ha posto dei quesiti ed erano dei quesiti di verifica dei risultati di analisi di Pricewaterhouse. Quindi, erano dei documenti tecnici rispetto ai quali mi chiedeva: “Guarda, verificami che questo tipo di analisi sia un’analisi tecnicamente corretta, o se ha dei limiti, o viceversa rispetto a degli standard diversi da come potresti fare”.

P.M. R. GRAZIANO – E questo incarico si ricorda quando l’ha ricevuto dalla società Riva Forni Elettrici.

TESTE M. BINI – Guardi, i due documenti sono un po’ di mesi prima. Ovviamente io adesso ho la data dei documenti, rispettivamente quello sulle operazioni di riorganizzazione è datato 2 dicembre 2016.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi il 2 dicembre 2016 è quello relativo?

TESTE M. BINI – È quello diciamo sulla scissione.

P.M. R. GRAZIANO – Sulla scissione. Le operazioni avvenute nel 2012.

TESTE M. BINI – Esatto.

P.M. R. GRAZIANO – A partire dall’estate del 2012 in poi.

TESTE M. BINI – Esatto. Mentre quello relativo al contratto di servizi è targato 17 giugno 2015.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI – Io ho lavorato nei mesi precedenti.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi ha avuto l’incarico dalla Riva Forni Elettrici?

TESTE M. BINI – Esatto.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito. Allora, prima ha parlato di questo contratto di assistenza e servizi.

TESTE M. BINI – Sì.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi questo contratto, che è stato anche prodotto nelle precedenti udienze, riguarda l’assistenza per un supporto amministrativo, gestionale e tecnico. Lei qui ci ha parlato del know-how tacito, ha detto lei, mi corregga se sbaglio.

TESTE M. BINI – Sì.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi, siccome anche il Presidente le aveva fatto queste sollecitazioni, in cosa sarebbe consistito questo know-how? Cioè, lei ha fatto anche l’esempio della

Coca Cola per farci capire...

TESTE M. BINI – Sì, per far capire.

P.M. R. GRAZIANO – No, ma giustamente. La Coca Cola quindi è un bene, che quando è uscita fuori, è stata brevettata e chiaramente ha cambiato anche le abitudini dei consumatori, e quant'altro. Quindi, qua parliamo di un contratto di assistenza per questi servizi amministrativi e tecnico gestionali. Mentre lei dice: “No, qui c'è un qualcosa in più”. Ci ha parlato anche della Coca Cola, ci ha detto questo know-how, questo qualcosa in più, poi mi corregga se sbaglio, in questi casi lei ha parlato di beni intangibili. Le linee guida OCSE parlano a riguardo di unique and valuable contributions, di un qualcosa veramente di significativo. In cosa è consistita questa prestazione che lei ha così definito? Se me la può spiegare.

TESTE M. BINI – Allora, riprendo un concetto che avevo cercato già di illustrare precedentemente e cerco di spiegarlo meglio. Allora, l'OCSE ti dice: “Se tu hai dei servizi che riguardano l'attività tecnico produttiva commerciale, non sono servizi a basso valore aggiunto. Questi servizi sono servizi generalmente che trasferiscono un know-how”. Siccome il know-how – continuo a dire - è qualcosa di intangibile, quindi non può andare a verificare se c'è stato... Continuo a dire, lo sciroppo della Coca Cola è tangibile e lo vedi, il know-how lo puoi vedere solo per i benefici che genera. Quindi ti dice l'OCSE: “Vai a vedere se colui che ha ottenuto questi servizi ha dei benefici in termini di reddito”.

P.M. R. GRAZIANO – Eh, io li volevo arrivare.

TESTE M. BINI – Ecco, se c'è un beneficio di reddito, c'è un intangibile.

P.M. R. GRAZIANO – Cioè, volevo capire: lei che cosa ha potuto, nel corso del suo lavoro, analizzare? Cioè, cosa ha analizzato, le prestazioni di chi, delle persone che svolgevano servizi di assistenza e consulenza nei confronti di Ilva, da parte di Riva Fire?

TESTE M. BINI – No. Non è questo.

P.M. R. GRAZIANO – Mi faccia capire.

TESTE M. BINI – L'analisi è consistita in due pezzi: un pezzo che non ho fatto io, perché presuppone una competenza tecnica, che hanno fatto gli ingegneri.

P.M. R. GRAZIANO – Ah, ecco, questo volevo capire. Questo passaggio qua volevo capire.

TESTE M. BINI – E hanno identificato tutte le iniziative che sono state fatte, cioè quello che lei mi chiede, cosa è stato fatto, io dovrei prendere la relazione Fruttuoso.

P.M. R. GRAZIANO – Ecco, questo volevo capire. Quindi lei, per questo discorso che le sto chiedendo, l'ha detto prima anche, si è basato sul lavoro dell'Ingegnere Fruttuoso.

TESTE M. BINI – Certo.

P.M. R. GRAZIANO – Che fin qui è venuto a deporre in numerose udienze. Ho capito. A

proposito le chiedo: lei, oltre ad esaminare il lavoro dell'Ingegnere Fruttuoso, ha esaminato le perizie che sono state svolte in sede di incidente probatorio, perizie disposte da un Giudice terzo, che sono durate circa due anni, le ha esaminate?

TESTE M. BINI – No.

P.M. R. GRAZIANO – Eh?

TESTE M. BINI – No, no, assolutamente no.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi questa prima base si è basata sul...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Mi scusi, Pubblico Ministero, può specificare le perizie, di che perizie sta parlando? Perché in riferimento a Fruttuoso era semplicemente quella lì sulla quantità di investimenti fatti all'interno del gruppo Riva, quella a cui fa riferimento.

P.M. R. GRAZIANO – Io pensavo che avesse...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi non capisco...

AVVOCATO S. LOJACONO – Sì, ma non mi risulta che nelle perizie in incidente probatorio si parlasse degli investimenti dei 4 miliardi.

P.M. R. GRAZIANO – Va be', al di là di questi investimenti, io ho chiesto un'altra cosa.

AVVOCATO S. LOJACONO – La domanda è totalmente inconfidente.

P.M. R. GRAZIANO – Perciò ho chiesto: il compendio a sua disposizione è stato solo il lavoro dell'Ingegnere Fruttuoso o ha anche avuto modo di accedere agli atti di questo processo, fra cui le perizie rese in incidente probatorio? Il Professore mi ha detto no ed io ho preso atto?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, ma dico, il Professore non conosce neanche le perizie quali sono.

P.M. R. GRAZIANO – Ma io posso capire, siccome ha avuto l'incarico...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, ci mancherebbe. Pubblico Ministero, giusto per chiarire, non per altro.

P.M. R. GRAZIANO – Ha avuto un incarico da una società, Riva Forni Elettrici, che è imputata in questo processo e presumo che conoscerà le gravi imputazioni per le quali qui è processo. Io perciò ho chiesto: per caso ha avuto modo di... E il Professore mi ha detto di no.

TESTE M. BINI – No.

P.M. R. GRAZIANO – Okay e prendo atto, ci mancherebbe!

AVVOCATO S. LOJACONO – Anche perché questo processo non riguarda gli investimenti da 4 miliardi fatti da Ilva.

P.M. R. GRAZIANO – Va be', comunque io sto facendo domande al teste e non a lei, Avvocato, quindi facciamo rispondere il teste.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Sono domande di carattere generale.

AVVOCATO S. LOJACONO – Giusto per pulire il perimetro, diciamo.

P.M. R. GRAZIANO – Giusto per comprendere il tipo di lavoro che ha fatto il Professore.

TESTE M. BINI – No, volevo spiegare che la relazione Fruttuoso è una relazione che ripercorre anno per anno, dal 1995 al 2011, partendo proprio dal know-how trasferito, cioè la tecnologia mini mills alla produzione ciclo integrale, identifica tutti gli interventi che sono stati fatti e quantifica ingegneristicamente i benefici e quel tipo di perizia lì. È di quello che sto parlando.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito. Poi lei ha detto prima, nel corso del suo esame, che siccome ha riscontrato un maggior livello di produttività rispetto sicuramente alla gestione pubblica, quindi ci sarebbe stata una sorta di merito di questa attività di assistenza e consulenza. È così o ho capito male?

TESTE M. BINI – No. Allora, diciamo sempre come dicevo prima alla Presidente, perché questa è una cosa molto importante e ci tengo che sia molto chiara. Come dicevo, il contributo di un intangibile lo si può vedere solo nei risultati e con evidenze indirette. Cioè, non c'è altro modo. Cioè, il mondo non ha inventato un altro modo. Non è che non l'ho fatto io, non c'è altro modo. Infatti l'OCSE dice: "Fai la verifica se ci sono stati benefici, se ci sono stati benefici e hai fatto attività di assistenza, nelle attività operative, tecniche e commerciali, cioè quelle del business sostanzialmente e hai avuto benefici, qui c'è stato un trasferimento di know-how". Questo è quello che ti dice. Poi ti dice anche: "Vai a verificare se ci sono gli atti gestionali che possono giustificare questo". E io mi sono poggiato – come dicevo - sulla relazione Fruttuoso e la relazione Fruttuoso cosa dice? Ci sono stati benefici per 2 miliardi e 9. E io quanti benefici calcolo? Un miliardo. E lei mi dirà: "Ma perché tu arrivi a un terzo di Fruttuoso?". Perché ovviamente Fruttuoso ragiona: i benefici che ha avuto Ilva rispetto a un'Ilva in cui non avessi fatto niente. Io invece vado a calcolare i benefici in un'Ilva nel mercato che compete con gli altri, che anche loro fanno benefici. Cioè, tutto il mondo nella competizione migliora. Quindi di questi 3 miliardi, quanti ne sono rimasti attaccati – non so se mi spiego – alla società? Un miliardo e di questo la famosa ripartizione. Per arrivare a quello che dice lei, la produttività. La produttività, insieme al tasso di investimento, come spiegavo all'Avvocato Annicchiarico, sono ancora due indici indiretti. Cioè, se una società avesse avuto - per dire - un aumento del reddito, ma con un calo di produttività, uno poteva dire: va be', sono stati anni particolari, particolarmente favorevoli, la società è stata fortunata. Non so come dire. Un insieme di (*parola incomprensibile*). Tu devi andare a verificare che ci siano delle correlazioni fra il risultato che porti e dei miglioramenti misurabili in questo caso, sia pure indiretti. Perché capisco quello che dice lei, come

diceva la Presidente, trovami la correlazione stretta. La correlazione stretta non c'è, non ci può essere perché sono tutte verifiche indirette. Però quello che ti dice l'OCSE è: "Vai a vedere però se a fronte di un miglioramento dei risultati, c'è stato anche un miglioramento di produttività e un livello di investimenti più alto".

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI – Non so se mi sono spiegato.

P.M. R. GRAZIANO – Ora sì. Io quindi volevo capire questo: quando lei prima ha detto che la controllante Riva Fire all'epoca ha trasferito alla sua controllata Ilva questo sapere intangibile, questo know-how tacito, come ha detto lei. Lei, però, non ha verificato nel concreto in che cosa è consistita questa attività intangibile?

TESTE M. BINI – Sì, perché la rimando...

P.M. R. GRAZIANO - L'ha verificata – come ha detto prima - indirettamente da questa analisi...

TESTE M. BINI – No.

P.M. R. GRAZIANO – Allora, mi spieghi.

TESTE M. BINI – No, no, le spiego. Perché è un aspetto tecnico. Siccome parliamo di una consulenza tecnica di tipo ingegneristico, come le dico: sono stati identificati tutti gli interventi. Io qui ne riporto poi la sintesi, quanti sono stati. Mi pare 19 interventi diversi specifici, con nome e cognome, che sono stati identificati nella perizia Fruttuoso e quantificati. Quindi non è che si tratta di (*parola incomprensibile*) know-how, sono state fatte una serie di iniziative, queste iniziative riconducibili allo specifico know-how che dicevamo prima. Però è un'analisi – capisce - ingegneristica.

P.M. R. GRAZIANO – Lo chiediamo a Fruttuoso poi.

TESTE M. BINI – Ecco, va chiesta all'Ingegnere. Non so se mi spiego.

P.M. R. GRAZIANO – Va bene. Okay.

TESTE M. BINI - Per me quello è un dato di partenza, non so come dire, perché è una verifica ingegneristica.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito. Senta, lei prima ha parlato di questo contratto, non so, mi saprebbe dire qual era il corrispettivo annuale di questo contratto, o quantomeno, siccome è durato quasi tutto il periodo di fatto in cui la famiglia Riva ha avuto la gestione dello stabilimento, perché andiamo dal 1995 al 2012, anzi tutto, se ha fatto anche una stima media annuale di questo... qual era il valore, il corrispettivo di questo contratto ogni anno?

TESTE M. BINI – Certo, come le ho detto, ho dovuto fare, perché fa parte proprio dell'analisi. Cioè è il famoso 1,3% dei ricavi di Riva, che scende allo 0,65 soltanto in due anni, che sono – vado a memoria - il 2001 e 2009, sono quelli della crisi, dove ha un EBITDA

negativo Ilva, per il resto erano commisurati i ricavi. È questo un altro elemento importante, perché se io faccio un contratto, dove commisuro il risultato, il compenso rispetto ai ricavi, è perché sto dicendo che deve essere commisurato ai risultati, non ai costi che vengono sostenuti. Questo è l'aspetto molto importante.

P.M. R. GRAZIANO – Il valore quindi che poi derivava di questo corrispettivo ogni anno?

TESTE M. BINI – Allora, bisogna capire cosa vuol dire “valore”, se sono i ricavi complessivamente incassati. Perché ci sono tre aspetti e sono: quanto ha incassato Riva, quanti costi ha sostenuto Riva per produrre quegli servizi e quindi il reddito di competenza, il reddito lordo.

P.M. R. GRAZIANO – I servizi, chiedo scusa, sempre questi servizi di assistenza tecnica e amministrativa?

TESTE M. BINI – Sì, perché tutto il personale che faceva assistenza veniva pagato da Riva.

P.M. R. GRAZIANO – Il personale Riva Fire che lavorava nello stabilimento di Taranto?

TESTE M. BINI – Esatto. Che lavorava, sì, come consulente lì. Certo.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito, i consulenti.

TESTE M. BINI – I consulenti, esatto.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi, diceva?

TESTE M. BINI – Quindi, complessivamente, adesso devo andare a vedere la perizia, a memoria non ricordo, ma complessivamente mi pare che viaggiassero... Complessivamente si parla di 900 milioni, mi pare. Poi tolti i costi relativi alla produzione, si arriva a circa 500 Milioni.

P.M. R. GRAZIANO – No, può consultare, ci mancherebbe.

TESTE M. BINI – Sì, adesso vado a vedere. Devo trovare il dato. Io qui facevo l'analisi fino al 2011, perché poi il 2012...

P.M. R. GRAZIANO – Va bene.

TESTE M. BINI – Quindi mi scusi, ho quel dato lì. Aspetti, che devo andare a tale allegato forse, devo trovare la pagina giusta. Complessivamente sono 909 milioni, sono stati pagati 909,4 milioni, dal 1995 al 2011, che sono il canone annuo del contratto di servizio lordo di imposta. Per dare un'idea, nel 2011 era di 78 milioni e mezzo e nel 2009, che si applicò la metà, lo 0,65, era di 23 milioni.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI - Poi ci sono...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO - Mi perdoni, affinché non rimangano cifre, se vuole specificare il fatto che si tratta sempre da depurare costi e tasse.

TESTE M. BINI – Sì, sì, certo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Perché sennò sono cifre fatte così.

TESTE M. BINI – Sì, sempre tolti. Ho detto...

P.M. R. GRAZIANO – No, ma stava spiegando, a prescindere del...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, per avere contezza precisa.

TESTE M. BINI – Questo, se le può essere utile.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi, stava dicendo, ha detto 78...

TESTE M. BINI – Se le può essere utile, poi non so se viene depositato, nell'allegato al parere è la tabella A5, cioè quella dell'allegato A, tabella numero 5, che le riporta esattamente il calcolo poi del benefit secondo... Appunto il benefit test, che parte dai ricavi, poi toglie i costi necessari al sostenimento e arriva ai redditi e quindi poi determina i relativi valori.

P.M. R. GRAZIANO – Lei ha detto, arriviamo al 2012. Poi nel 2013 il Governo dispone il commissariamento dell'azienda. È a conoscenza se poi, sempre nel 2013, la Riva Fire e Ilva hanno sottoscritto un contratto di fitto di ramo d'azienda? Ne è a conoscenza di questo?

TESTE M. BINI – Sì, sì.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi è a conoscenza anche che poi è stata affidata la determinazione del canone di questo affitto del ramo di azienda a un arbitratore, che fu nominato il 28 agosto del 2013 dal Ministero, nella persona del Professore Alberto Falini? Ne è a conoscenza?

TESTE M. BINI – Sì, ne sono a conoscenza, ma è un contratto completamente diverso. Quello è un contratto dove c'è soltanto l'assistenza dei servizi a basso valore aggiunto e quindi si ritorna con (*parola incomprensibile*).

P.M. R. GRAZIANO – Chiedo scusa e quali erano questi servizi?

TESTE M. BINI – Che non c'è più, in realtà.

P.M. R. GRAZIANO – Un momento. Quali erano questi servizi a basso valore aggiunto, che rientravano in questo contratto di fitto di ramo d'azienda?

TESTE M. BINI – Erano i servizi amministrativi, erano i servizi gestionali. Erano questi servizi minori, per così dire, ma non c'era più il trasferimento del know-how.

P.M. R. GRAZIANO – E qual è la differenza? Io questo vorrei capire. Sempre parliamo di contratto di assistenza di servizi amministrativi e tecnici, era quello fino al 2012, nel 2013 – mi ha detto lei – contratto di affitto di servizi di assistenza tecnica e gestionale, però non c'è più il know-how. Cioè, qual è la differenza, erano i consulenti dei Riva che ora non c'erano più, questa era la differenza?

TESTE M. BINI – Tutti i consulenti che riguardavano le attività ad elevato valore aggiunto, vengono meno.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI – Ma gli stessi Riva, per dare solo un'idea. Cioè, nel contratto di assistenza, se lei vede il contratto di assistenza, tutti i Riva erano divisi per le diverse aree nel contratto di assistenza rispetto alle rispettive competenze. Non c'era un'area di quelle strategiche che non fosse sotto l'analisi di fatto sempre delle competenze del gruppo Riva. Quindi, effettivamente, è questo che ha cambiato completamente. Quindi, ai sensi proprio... Quindi lì Falini, secondo me, fa esattamente quello che deve fare. Cioè, applica... Adesso non cita quelle, ma applicando le regole OCSE vedrebbe il servizio a basso valore aggiunto e come tale...

P.M. R. GRAZIANO – Quindi che ha fatto il Professore Falini, ha determinato il canone?

TESTE M. BINI – Sì, un canone sulla base di una logica del costo, ha abbandonato la logica del beneficio, perché non c'è trasferimento di intangibile. E questo lo dice molto chiaro l'OCSE.

P.M. R. GRAZIANO – Ricorda poi in quanto ha quantificato questo canone annuale?

TESTE M. BINI – Non me lo ricordo, forse lo citavo da qualche parte. Però, essendo un contratto...

P.M. R. GRAZIANO – Siccome ho visto che lei è molto preparato su tutta questa vicenda, perciò mi sono permesso di chiedere.

TESTE M. BINI – Guardi, lo sapevo, però non me lo ricordo. Comunque è incommensurabilmente più basso rispetto...

P.M. R. GRAZIANO – Rispetto a quanto era stato stabilito nel contratto di assistenza e servizi fra Riva Fire e Ilva fino al 2012. È così?

TESTE M. BINI – Esatto, esatto, perché è un contratto con perimetro diverso.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI – E cambiava la sua natura.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito. Prima ci ha parlato di questo modo di calcolare questo corrispettivo, ci ha parlato di questo 1,3, se un ho capito male.

TESTE M. BINI – Era contrattualmente fissato, sì.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi mi spiega come era strutturato questo calcolo?

TESTE M. BINI – Come era?

P.M. R. GRAZIANO – Strutturato questo calcolo? Cioè, lei ha detto c'era una parte fissa, poteva variare. Perché mi ha fatto l'esempio 2011 e 2009?

TESTE M. BINI – No, era molto semplice, era l'1,3% del fatturato.

P.M. R. GRAZIANO – Del fatturato di chi, chiedo scusa?

TESTE M. BINI – Di Ilva.

P.M. R. GRAZIANO – Okay.

TESTE M. BINI – Sì, di Ilva. Scusi, non ho chiarito. L'1,3% del fatturato di Ilva, ridotto alla

metà, cioè 0,65, nel caso in cui Ilva in quell'anno avesse registrato un EBITDA negativo

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI – Quindi, per esempio, come le dicevo prima, nel 2009 Ilva – siamo nella crisi piena – realizza un EBITDA negativo e paga la metà.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi Ilva in quell'anno, nel 2009, paga lo 0,65% alla Fire.

TESTE M. BINI – Esatto, dei suoi ricavi.

P.M. R. GRAZIANO – È così?

TESTE M. BINI – Dei suoi ricavi, sì.

P.M. R. GRAZIANO – A Riva Fire.

TESTE M. BINI – Sì, esatto.

P.M. R. GRAZIANO – Altrimenti, nell'ipotesi?

TESTE M. BINI – 1,3.

P.M. R. GRAZIANO -

P.M. R. GRAZIANO – Che era l'ipotesi base, standard, diciamo?

TESTE M. BINI – Sì, esatto.

P.M. R. GRAZIANO – Okay.

TESTE M. BINI – Su questo, se posso dire, anche questo era un elemento che consentiva di ripartire il beneficio fra le parti. Mi spiego.

P.M. R. GRAZIANO – Il beneficio, sempre intende queste prestazioni, questi servizi di consulenza?

TESTE M. BINI – Sì. Come dicevo prima, il benefit test delle regole dell'OCSE è quello che consentiva di ripartire il beneficio anche in relazione a come andava complessivamente il settore. Mi spiego, adesso posso fare un esempio banale che non c'entra, ma giusto per capirsi. La Bburago, che era quella che produceva l'automobilina, è una società che è fallita perché aveva fatto un contratto con la Disney, mettendo personaggi della su Disney su questa automobilina. Pagava un tasso di royalty, delle royalty minime e oltre certi livelli addirittura variabili ancora più alte ed è saltata proprio perché il contratto non prevedeva un aggiustamento a ribasso di fronte alle difficoltà. Questo contratto era un contratto che prevedeva il dimezzamento delle royalty, che nel know-how tacito, cioè non intellectual capital, cioè non brevettato, è più frequente.

P.M. R. GRAZIANO – Professore, poi lei ha su domanda dell'Avvocato Annicchiarico, che le ha parlato di questo verbale riservato del consiglio di famiglia del 2004, dove già allora il consiglio di famiglia progettava di fare quella separazione sulla quale lei si è diffusamente soffermato fra prodotti piani e lunghi. Ma lei è a conoscenza se queste attività relative appunto ai prodotti piani e ai prodotti lunghi fossero già state

operativamente separate alla data dell'operazione del 2012, di cui ci ha parlato?

TESTE M. BINI – Operativamente, in realtà, erano. Diciamo, gestivano separatamente, un po' come il discorso che facevamo prima di FIAT.

P.M. R. GRAZIANO – Eh, se me lo spiega.

TESTE M. BINI – Sì. FIAT industrial è gestita separatamente rispetto a FIAT auto, però perché si fa la scissione? Cioè, vuol dire, una cosa sono le divisioni dentro una società, cioè FIAT aveva la divisione industrial e la divisione auto. Poi si creano i due perimetri, per il tramite della scissione, grazie alla scissione poi si puliscono - come dicevo prima, si usa questo termine, scusate, è tecnico - i perimetri per la loro valorizzazione.

P.M. R. GRAZIANO – E venendo alla situazione che ci interessa, nell'ambito del gruppo Riva, siccome lei ha detto: “Era già stata fatta questa separazione”, in che termini?

TESTE M. BINI – No, non era stata fatta la separazione, nel senso che la scissione non era ancora stata fatta.

P.M. R. GRAZIANO – No, siccome lei ha detto: “Erano già operativamente separati”.

TESTE M. BINI - Certo, c'era Ilva che operava nei lunghi e c'erano le altre...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Nei piani?

TESTE M. BINI – Sì, nei piani, scusate. Un lapsus, scusate.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi c'era Ilva che operava nei prodotti?

TESTE M. BINI – Nei piani. Sì, scusate, che operava nei piani e le altre società che operavano nel settore dei lunghi. Questo era già, non c'erano società... Perché, come dicevo prima, mercato tecnologia e prodotti diversi. Non esiste una società che fa l'uno e l'altro insieme. Tutti i gruppi fanno lunghi e piani hanno società e impianti separati. Questo sicuramente.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi questa separazione fa prodotti piani e prodotti lunghi già c'era nel gruppo alla data del 2012, da quello che sto capendo?

TESTE M. BINI – Sì, da sempre. In tutti i gruppi. Questa è una cosa che prescinde dalla scissione. La scissione è un'operazione diversa.

P.M. R. GRAZIANO – Sì, ce l'ha spiegato.

TESTE M. BINI - Che non è per dividere una cosa che facevamo insieme. Non so se mi spiego. Sono già due cose che facevo separate, altrimenti non ha senso la scissione, perché come faccio a scindere una cosa che doveva essere gestita insieme?

AVVOCATO L. PERRONE – È come una Panda e un'Iveco, Presidente, non vengono prodotte contemporaneamente.

P.M. R. GRAZIANO – Non lo so. Prego, continui.

TESTE M. BINI – Dicevo, non si separano due cose che vengono gestite insieme, si separano due cose che avendo mercati diversi, prodotti diversi e gestite separatamente vengono

enucleate – non so come dire - in configurazioni societarie autonome, propedeutiche alla loro valorizzazione.

P.M. R. GRAZIANO – Prima, parlando di questa operazione, ci ha parlato delle società: la CCS, per abbreviazione e la Stahl, sempre abbrevio.

TESTE M. BINI – Sì.

P.M. R. GRAZIANO – Una sarebbe Centro di Coordinazione Siderurgico e l'altra...

TESTE M. BINI – Sì, sì, per capirci.

P.M. R. GRAZIANO – Ci può riferire che attività svolgevano queste società?

TESTE M. BINI – La CCS era una società di tesoreria di gruppo, quindi faceva il pooling, raccoglieva le risorse ha tutte le società del gruppo, sia piani che lunghi. Tutte quelle che avevano cassa in eccesso, la trasferivano alla CCS.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi, quando parla di pooling, si riferisce al cash pooling?

TESTE M. BINI – Sì, certo, al cash pooling.

P.M. R. GRAZIANO – Quindi la CCS era una holding capogruppo, diciamo così?

TESTE M. BINI – Non una capogruppo, era una società che gestiva la tesoreria del gruppo, quindi una società specializzata.

P.M. R. GRAZIANO – Nel gestire la tesoreria del gruppo.

TESTE M. BINI – Nella gestione. Poi cosa faceva della cassa che riceveva? Il 90% di questa cassa, un pochino, corrente anno pochissimo, il 10% lo depositava su conti bancari, il 90% lo trasferiva ad altre società del gruppo. Uno dei grandi prenditori di cassa di CCS era Stahl. Perché Stahl cosa faceva? Prendeva crediti a breve termine da CCS e li trasformava in finanziamenti a lunga scadenza.

P.M. R. GRAZIANO – Ho capito.

TESTE M. BINI – Quindi aveva il compito di trasformare le scadenze. Quindi, in realtà, questo era il compito di Stahl. Quindi Stahl non poteva che seguire CCS, perché non potevi staccarle, perché se le avessi staccate Stahl non si finanziava più. Lei si finanziava CCS e contemporaneamente CCS prendeva le risorse complessive di gruppo. Per cui alla fine cosa succede? Siccome CCS era nata nel 1989, nei lunghi, si era poi estesa di fatto ai piani, a servizio dei piani, quando si era allargato il gruppo, quando si fa la pulizia dei gruppi ritorna là dove era e Stahl non può che seguirla. Questa è la logica di tipo economico. Quello che ha effetto sul bilancio di Ilva, è che Ilva perde le attività CCS e perde il passivo verso Stahl, cioè riduce il debito di un miliardo. In un'operazione neutra, perché? Perché non fa uscire un euro di cassa da Ilva e Ilva, non avendo peggiorato poi il merito del credito... Dal mio punto di vista l'analisi che fa (*parola incomprensibile*), se posso dire, è un po' viziata dal fatto che (*parola incomprensibile*) poi, sbagliando nel calcolo del rating, interpreta: "Certo, tu hai fatto un'operazione

rimborsando un finanziamento, ma non avevi il merito del credito e a quel punto ti trovi in crisi, perché non puoi bussare alla porta di nessuno”. Invece noi l’evidenza che abbiamo è che dal 30.6.2012 al 30.6.2013 l’accordato bancario aumenta.

P.M. R. GRAZIANO – A questo proposito lei ha detto prima, nel corso dell’esame ha detto: “La società mi ha prodotto in quel periodo un rating di Banca Intesa di tripla B”.

TESTE M. BINI – Sì.

P.M. R. GRAZIANO – Ma quando dice la “società”, intende la sua committente, cioè Riva Forni Elettrici?

TESTE M. BINI – Sì, certo.

P.M. R. GRAZIANO – A proposito del piano di cui pure ha parlato nel corso dell’esame, a domanda dell’Avvocato Annicchiarico, lei ha detto: poi nel 2013 c’è questo piano fatto dall’allora legale rappresentante dell’Ilva ancora privata, dei Riva, perché poi il commissariamento avverrà da parte del Governo con decreto legge a giugno del 2013, quindi nel marzo 2013 c’è questo piano fatto dal Dottor Ferrante.

TESTE M. BINI – Esatto.

P.M. R. GRAZIANO – Ma, secondo lei, questo piano – a suo giudizio ovviamente - con quali risorse Ilva poteva far fronte a l’oltre un miliardo e mezzo di investimenti che prefigurava quel piano?

TESTE M. BINI – Allora, il piano non aveva bisogno di un miliardo e mezzo, perché aveva gli investimenti che dice lei, però aveva solo 890 milioni di investimenti da finanziare in eccesso rispetto all’autofinanziamento della società. Quindi doveva ricorrere a 890 milioni. Tant’è che nel 2015 ottiene... nel piano era previsto il picco del debito...

P.M. R. GRAZIANO – Nel 2015, come lei sa, a gennaio alla società viene dichiarato lo stato di insolvenza.

TESTE M. BINI – Sì, però siamo nel 2013, quindi siamo nel piano. Cioè, di fronte al piano, nel 2015 si prevede un picco massimo di indebitamento di 2 miliardi e 4 e riporto nel parere proprio una tabella, che mostra come con l’accordato che la società aveva, con i 740 milioni di magazzino che avrebbe smaltito, avrebbe fatto fronte a questo finanziamento. Non aveva bisogno di ulteriori finanziamenti la società. Tant’è che è la stessa cosa che dichiara Bondi nel 2013. Bondi, quando fa il piano nel settembre del 2013, non quello del 2014, ma quello del settembre del 2013, fa settembre e ottobre 2013, Bondi aumenta circa di 100 milioni, vado a memoria, 100/150 milioni gli investimenti del piano Ferrante, consulente Mapelli, ma ancora un piano perfettamente finanziabile. Tant’è che addirittura Bondi presenta alle banche il piano, dicendo: “Il 100% degli investimenti tecnici saranno autofinanziati da Ilva e l’80% con finanziamento bancario”. Ma non un nuovo finanziamento bancario, perché lui aveva chiesto alle banche di riallungare i

termini dei finanziamenti a lungo termine, rinegoziando i termini proprio per il piano di investimenti.

P.M. R. GRAZIANO – Va bene Presidente, io non ho altre domande.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene. Parti Civili, ci sono domande?

AVVOCATO R. ERRICO – Nessuna domanda, grazie.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Grazie. C'è controesame o riesame?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Io proprio qualche piccola domanda soltanto.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Prego.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – La Corte vuole fare qualcosa o posso già chiudere?

PRESIDENTE S. D'ERRICO – No, no, prego.

RIESAME DELLA DIFESA, AVVOCATO P. ANNICCHIARICO

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Allora, volevo soltanto che lei spiegasse queste ulteriori cose, chiarisse più che altro, perché ne ha già parlato. Innanzitutto, prima ha parlato di miglioramento della produttività. Vorrei capire: miglioramento della produttività significa miglioramento della produzione, o significa efficientamento della produzione? Questo è un concetto che vorrei che spiegasse.

TESTE M. BINI – Allora, questo si comprende molto bene sempre l'analisi appaiata, economica e ingegneristica. Perché è molto difficile, adesso noi possiamo fare una distinzione sotto il profilo economico, cioè la produttività come aumenta? Aumenta migliorando gli scarti di produzione.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Okay.

TESTE M. BINI – Migliorando di scarti di produzione, migliora l'efficienza dell'impianto e quindi si riduce il costo per unità di prodotto. Questo è il meccanismo. Gli interventi descritti da Fruttuoso spiegano proprio questo effetto.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quindi produttività non significa produzione, non è la stessa cosa?

TESTE M. BINI – No, per carità! La produzione sono i volumi, le tonnellate; la produttività è il costo per unità di prodotto.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Poi prima, a domanda del Pubblico Ministero, il Pubblico Ministero le ha detto - che era una cosa che poi tra l'altro sosteneva PricewaterhouseCoopers, quindi non è soltanto del Pubblico Ministero - dice: "La gestione dei due business era già separata". Allora, lei ha già risposto dicendo: "È storicamente separata, sono proprio due cose completamente diverse". Ecco, questa

affermazione sostanzialmente di PricewaterhouseCoopers ripresa dal Pubblico Ministero nega la utilità che tutte le operazioni proprio di riorganizzazione societaria, che hanno carattere migliorativo, è sintonico con la realtà industriale? Cioè, che ci possono essere queste operazioni? A me sembra, ma vorrei un suo conforto, come se sia proprio la realtà fattuale quasi a chiederlo. Cioè, quella che è una separazione di fatto, diventa poi una separazione di diritto o non è così?

TESTE M. BINI – Parliamo di scissioni.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Certo.

TESTE M. BINI – La scissione, come dicevo prima, non può che avvenire fra entità gestite separatamente, perché se tu scindi qualcosa che gestivi unitamente, ti esponi a dei rischi enormi, perché qualcosa poi ti mancherà dell'una o dell'altra, fai due zoppi. Il vero problema è che devi avere due entità che già camminano con le loro gambe. Quindi la scissione, si continua a dire, è propedeutica alla valorizzazione, cioè al miglioramento, non a gestire diversamente rispetto a come è gestito fino ad adesso. La gestione di per sé non propedeutica a niente è inutile, la puoi tenere così. Infatti le operazioni che descrivevo fatte nel settore sono state tutte operazioni di scissione, poi propedeutiche a operazioni successive.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Quelle dichiarazioni Marcegaglia che lei riporta.

TESTE M. BINI – Esatto.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Dice: “Io faccio la scissione, perché comunque poi cerco il miglioramento in quel business”.

TESTE M. BINI – Esatto. Ma non è che l'acciaio inox di Marcegaglia fosse gestito insieme al laminato da treno. Ma non esiste, erano già separati!

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Esatto.

TESTE M. BINI – Solo che ha fatto tre Niuco separate, ciascuna ha il suo capitale investito, le sue performance identificabili anche da un soggetto terzo e quindi più facilmente sposabili, mi permetta di dire, rispetto ad altri soggetti.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Lei ha risposto sia al Pubblico Ministero, ma anche alla Corte, dicendo: “Molte delle mie valutazioni sono chiaramente delle valutazioni che io faccio sulla base dei dati che leggo”. Oltre ai dati che legge e quindi anche nella descrizione di questo trasferimento di know-how che è continuo, costante, volevo sapere se ricorda le dichiarazioni fatte da FIAT nel periodo poi del commissariamento. FIAT era un cliente importante per Ilva o sbaglio?

TESTE M. BINI – Sì. Qui è tratto dalla Stampa, però è indicativo di questo aspetto del know-how. Perché quando si parla di know-how c'è sempre un po' di sospetto. Non so come dire. Cioè, dietro l'intangibile c'è sempre il sospetto, cioè ciò che non si vede...

Insomma, si è un po' legati al mondo della roba del Verga, vogliamo toccarla.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Esatto.

TESTE M. BINI – Questo è un po' un retaggio di un'economia industriale che ha prodotto beni per mezzo di beni. Oggi il valore è sempre più di componenti di servizi e quindi di componente materiale. Quello che lamenta FIAT, siamo nel 2015, vado a memoria, però è citato nel parere, proprio tratto...

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Presidente, questa è proprio una risposta alla sua domanda sulla intangibilità e su che cosa davano in più questi consulenti.

P.M. R. GRAZIANO – Cioè, è il commento di FIAT questo, praticamente?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, ma adesso sentiamo.

TESTE M. BINI – Sì, come cliente, che diceva: “Non possiamo più rifornirci da Ilva perché non sono più rispettati i tempi, non è più rispettata la qualità del prodotto e FIAT non può esporsi a questi rischi”. Dichiara questo, come a far capire come la componente di know-how si traduce anche in un prodotto così materiale come l'acciaio. Diceva un professore importante, era di economia aziendale, che non si negoziano beni, ma condizioni economiche. Nel senso che lui spiegava che ha dovuto comprare il grano al mercato dei derivati di Chicago, oppure una bustina di grano per darla ai piccioni e ovviamente lo paghi diversamente e diverse sono le condizioni economiche. Cioè, come a dire che una tempestività di consegna, una qua del prodotto, cioè l'insieme delle condizioni economiche accessorie definisce il prezzo e quindi l'utilità per l'utilizzatore. Qua siamo di fronte proprio al fatto che quel tipo di tecnologia aveva consentito di avere una flessibilità nella gestione degli impianti che tipicamente il ciclo integrale di per sé non aveva, non era nella cultura del ciclo integrale.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – E quindi anche una qualità dell'acciaio, perché mi pare di capire che ci fosse un problema proprio di qualità dell'acciaio?

TESTE M. BINI – Sì, alla fine almeno così lamenta FIAT in questo senso.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Le risulta che... Prima ha detto che c'era un patrimonio netto quando c'era ancora la gestione del gruppo Riva di 2 miliardi e mezzo.

TESTE M. BINI – Sì, al 2012 abbiamo 2 miliardi e mezzo di patrimonio netto.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Dopo un anno e mezzo c'è, però, una dichiarazione di insolvenza e quant'è il patrimonio con la dichiarazione di insolvenza?

TESTE M. BINI – Eh, adesso questo non lo ricordo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Viene sostanzialmente azzerato?

TESTE M. BINI – Azzerato, certo, certo. Questo sicuramente.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Grazie, io non ho altre domande.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO - Un attimo solo, prima che vada via, è una questione burocratica, se mi conferma il contenuto dei pareri. Io ho indicato i pareri e le date nella copertina della produzione, gli allegati. Se mi conferma il contenuto dei suoi pareri e se conferma ovviamente le conclusioni.

TESTE M. BINI – Sì, certo, le confermo.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Ed io ne chiedo l'acquisizione.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Le relazioni sono sottoscritte?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, sono sottoscritte.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Le vuole sottoporre alle altre parti per essere esaminate.

(Il Pubblico Ministero prende visione della documentazione prodotta dall'Avvocato Annicchiarico)

P.M. R. GRAZIANO – Sì, solo un chiarimento. Ci sono i due pareri di cui ha parlato il Professore nel corso dell'esame e poi c'è un documento che si chiama "stima del valore di mercato delle azioni di Ilva a maggio 1997, a luglio 2003 e a dicembre 2006". Questo, invece?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, è una valutazione, è proprio un parere pro veritate che ha fatto il Professore, ma non era...

P.M. R. GRAZIANO – No, siccome non ne abbiamo proprio parlato oggi nel corso dell'esame.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Io non ho domande su quello, è un parere pro veritate sulla valutazione. Se lei ha da fare qualche domanda, non c'è nessun problema.

P.M. R. GRAZIANO – Lo sto leggendo in questo momento.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Non era funzionale.

P.M. R. GRAZIANO – Ma è parere pro veritate. Siccome qui la data è Milano, 28 settembre 2020, quindi è molto recente.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì.

P.M. R. GRAZIANO - Su incarico di chi?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO - Sempre Riva Forni Elettrici.

P.M. R. GRAZIANO – Sempre per questo procedimento?

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, sì. È una valutazione di step.

TESTE M. BINI – Ai fini della determinazione del beneficio, si calcola anche il valore.

P.M. R. GRAZIANO – Quale beneficio? Chiedo scusa, Professore.

TESTE M. BINI – Nel benefit test del contratto, quello di cui parlavamo dell'altro documento.

P.M. R. GRAZIANO – Sì, il beneficio.

TESTE M. BINI – Sì, si chiama benefit test. Beneficio, non so come dire.

P.M. R. GRAZIANO – Sì, è chiaro.

TESTE M. BINI – Si deve calcolare anche il valore della società. Poi mi è stato detto: “Bene, ma quelle tre date, oltre a un valore fondato sui redditi, calcola un valore anche sulla base dei multipli” e questa era una valutazione sulla base dei multipli.

P.M. R. GRAZIANO – Oltre sulla base dei redditi, chiedo scusa, non ho sentito?

TESTE M. BINI – Anche sulla base dei multipli di mercato. Infatti quella è una valutazione che, siccome a quelle tre date ci sono state delle transazioni aventi per oggetto i titoli Ilva, con dei prezzi, in questo caso si parla di prezzi, verifica che quei prezzi fossero compatibili con prezzi di mercato. Allora si usa la tecnica dei multipli. Multipli di società comparabili, multipli di transazioni comparabili. Sono le due tecniche che si usano, perché i prezzi di mercato non puoi che confermarli coi prezzi, quindi devi usare una tecnica diversa, che è quella fondata sui prezzi.

P.M. R. GRAZIANO – Va bene, Presidente.

PRESIDENTE S. D'ERRICO - Va bene. Allora, disponiamo l'acquisizione della relazione. Può andare, la ringraziamo.

TESTE M. BINI – Grazie, scusatemi ancora per la mascherina.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene, non è un problema.

Non essendoci ulteriori domande, il teste viene licenziato.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Allora, l'udienza viene aggiornata a lunedì prossimo, 30 novembre, per l'ascolto del teste Violante. Il primo dicembre abbiamo detto Novelli e il 2 dicembre Pira. Ci vediamo lunedì.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Possiamo invertire tra Novelli e Violante? Perché dal punto di vista espositivo... Non abbiamo problemi perché siamo noi in contatto, verranno comunque insieme, quindi viaggeranno insieme, se possiamo far sentire prima Novelli e poi Violante.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Avvocato, questa è la citazione che ha fatto la Corte.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Sì, sì, ma verranno tutti e due.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Quindi non possiamo modificarla.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Io stavo soltanto chiedendo se dal punto di vista espositivo potessimo fare in modo che venga sentito prima Novelli.

PRESIDENTE S. D'ERRICO - Poi lunedì penso che non ci siano... Se le altre parti non osservano nulla, per noi non ci sono problemi.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Siccome non avete mai fatto problemi sull'ordine, per questo vi chiedo.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Neanche faremo, però di modificare la citazione che abbiamo fatto ai testi no.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – No, ma verrà Novelli anche quel giorno.

PRESIDENTE S. D'ERRICO – Va bene. Ci vediamo lunedì.

AVVOCATO P. ANNICCHIARICO – Grazie.

