



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE DI MILANO - Sezione Specializzata in materia di impresa - B

Il Tribunale, nella persona del giudice unico Dott. Enrico Consolandi
ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al N. 78480/2009 R.G. promossa da:

FINMASI SPA (c.f. 02367090368), con il patrocinio degli avv. ARNOLETTI, PULITANO' e
MAGLIANI ANDREA;

ATTORE;

contro:

ARCELOR MITTAL DISTRIBUTION SERVICES FRANCE (C.F.), con il patrocinio dell'avv.
GIUFFRE' BRUNO GIOVANNI e LOMBARDI GIUSEPPE E CRESPI REGHIZZI ZENO ; nonché
ROSSETTI DAVIDE E SCARLATO;

CONVENUTO

CONCLUSIONI

Le parti hanno concluso come da fogli allegati al verbale d'udienza del 24.6.2014, che trovasi nel
fascicolo informatico, conclusioni qui si intendono richiamate.

Part attrice conclude come segue:

FOGLIO DI PRECISAZIONE DELLE CONCLUSIONI NELL'INTERESSE DI FINMASI

S.P.A.

Piaccia al Giudice Ill.mo, *contrariis reiectis*, così giudicare:

- Condannare Arcelor Mittal Distribution Services France al risarcimento dei danni subiti da Finmasi S.p.A. quantificati nell'importo di Euro 59.500.000 ovvero, in subordine, di Euro 37.500.000 ovvero in quel diverso maggiore o minore importo ritenuto dovuto, oltre interessi legali e maggior danno ex art. 1224 c.c. dal 15 ottobre 2008 al saldo effettivo.
- **In via istruttoria**, occorrendo si insiste per l'ammissione delle seguenti prove, puntualmente e tempestivamente dedotte nella seconda memoria ex art. 183, 6° co., c.p.c., riproposte alla udienza di precisazione delle conclusioni e non ammesse.

PROVA PER INTERROGATORIO FORMALE E TESTIMONI SUI SEGUENTI SPECIFICI CAPITOLI

1. "Vero che alla scadenza della opzione rilasciata il 13.7.2007 e rinnovata con scadenza al 30.03.2008 (documenti 1 e 1bis) il Gruppo cinese WUHAN IRON STEEL richiese un'ulteriore proroga al 30.06.2008".

2. "Vero che ARCELOR MITTAL, nell'incontro di Milano del 30.04.2008 coi Signori Jean-Marie Barthel, Philippe Baudon, Daniel Guinabert ed Udino Giannini alti dirigenti della Società convenuta, richiese al Sig. Masi se era in grado di aprire una trattativa in forma di esclusiva con il Gruppo ARCELOR MITTAL per la vendita di METALSIDER e SIDERMED".

3. "Vero che il Signor Masi, preso atto della richiesta, dichiarò la propria disponibilità ad aprire una trattativa in esclusiva con il Gruppo ARCELOR MITTAL, informando i dirigenti che di conseguenza non avrebbe aderito alla richiesta del Gruppo cinese WUHAN IRON STEEL di prorogare l'opzione concessa a suo tempo scaduta il 30.03.2008".

Su questi tre capitoli si indicano a testimoni: il Signor Jean Marie Barthel, domiciliato presso la società Arcelor Mittal 7th Floor Berkeley Square House, Berkeley Square, London W1J 6DA United Kingdom; il signor Philippe Baudon, domiciliato presso la società Arcelor Mittal Parc d'Activité du Vert Galant 1, Rue des Fortes Terres P.O. Box 77138 Saint Quen l'Aumône F – 95055 Cergy Pontoise Cedex France; il signor Daniel Guinabert, domiciliato presso la società Arcelor Mittal 14 Rue Gabriel Voisin BP 324 F – 51688 Reims Cedex 2; l'ing. Udino Giannini, domiciliato presso la società Arcelor Mittal – Viale Sicilia 97 Monza (Milano); il Signor Mag. Aleksandar M. Jovanović residente in Görgengasse 27/16 A – 1190 Vienna (Austria). Sui soli capitoli 1 e 3 si indica a testimone il signor Yang Meng Yuhe Road residente in Ming Qing District, Tianjn – China 300380.

4 "Vero che nell'incontro dell'11 luglio 2008 a Londra, conclusa la trattativa per l'acquisto di SIDERMED e METALSIDER, il signor Barthel propose di andare a festeggiare la conclusione dell'affare al ristorante brindando a champagne".

5. "Vero che il signor Baudon, a quel punto, nel commentare i tempi tecnici per ottenere la autorizzazione delle Autorità Antitrust aggiunse la seguente letterale frase: "Naturalmente Marcello (n.d.r.: Masi) noi dovremo ricevere anche l'autorizzazione del nostro Board".

6. "Vero che il signor Masi, in risposta, a voce alta perché tutti i presenti potessero sentire, replicò immediatamente dichiarando letteralmente: "Signori, devo allora intendere che abbiamo concluso questo affare, oppure che abbiamo discusso solo una ipotesi?".

7. "Vero che il Baudon rispose subito nel seguente modo: "No no Marcello (n.d.r.: Masi), stai tranquillo che questo affare è concluso, l'approvazione del nostro Board in questo caso è una formalità puramente interna, prevista dalle procedure del nostro Gruppo.



Tale formalità sarà espletata entro breve tempo, quasi certamente entro il 23 luglio e comunque in tempo utile per rispettare il calendario dei lavori ed in particolare l'inizio della Due Diligence".

8. "Vero che la clausola contrattuale con il richiamo all'approvazione del Board non è stata oggetto di nessuna trattativa, né generica né specifica".

Si indicano a testimoni sui capitoli da 4 a 8 i Signori Jean Marie Barthel, domiciliato presso la società Arcelor Mittal 7th Floor Berkley Square House, Berkley Square, London W1J 6 DA United Kingdom; il signor Philippe Baudon, domiciliato presso la società Arcelor Mittal Parc d'Activité du Vert Galant 1, Rue des Fortes Terres P.O. Box 77138 Saint Quen l'Aumône F – 95055 Cergy Pontoise Cedex France; l'ing. Udino Giannini, domiciliato presso la società Arcelor Mittal Viale Sicilia 97 Monza (Milano); il sig. Mag. Aleksandar M. Jovanović residente in Görgengasse 27/16 A – 1190 Vienna (Austria), il dott. Gianluca Riccardi residente a Modena in Piazza Grande 33. Inoltre, limitatamente al punto 8, si indicano quali testimoni, oltre che su tutti i capitoli, in particolare sul capitolo 8 il dott. Giacomo Villano residente a Modena in Via Respighi n. 185, il dott. Edoardo Rossini residente in Via per Castelnuovo Rangone 280/1 – Frazione Portile (Modena); la signora Carmen Fiandri residente a Casinalbo di Formigine (Modena), Via Nicolò dell'Abate 3.

9. "Vero che successivamente all'espletamento della Due Diligence tra i professionisti di FINMASI e il ragioniere Giovanni Sala, incaricato da ARCELOR MITTAL, si sono svolti n. tre incontri per studiare la formalizzazione del trasferimento e i risvolti fiscali, l'ultima riunione delle quali si è tenuta in data 21.10.2008, alla presenza del rag. Sala, dell'ing. Udino Giannini, del dott. Edoardo Rossini e del signor Marcello Masi".

10. "Vero che in nessuno di questi incontri è stata segnalata la mancanza di autorizzazione del Board di ARCELOR MITTAL e la presenza di un qualsiasi altro elemento ostativo all'esecuzione del contratto, salvo, nell'ultimo incontro del 21.10.2008, una generica segnalazione da parte dell'ing. Udino Giannini di presunte, sopravvenute e non meglio specificate difficoltà, comunque non significative".

Si indicano a testimoni sui capitoli 9 e 10: l'ing. Udino Giannini, domiciliato presso la società Arcelor Mittal Viale Sicilia 97 Monza (Milano); il dott. Edoardo Rossini residente in Via per Castelnuovo Rangone 280/1 – Frazione Portile (Modena); il rag. Giovanni Sala domiciliato presso lo Studio in Milano, Corso Matteotti 8.

11. "Vero che il signor Bernard Liechti del Credit Suisse di Lugano ha chiesto un incontro con il Sig. Masi, incontro avvenuto il 29 maggio 2008 con il sig. Liechti accompagnato da un certo dott. Stefano Sala presso un albergo situato in prossimità dell'uscita Piacenza Sud dell'autostrada A1. In tale incontro il signor Bernard Liechti informò il signor Masi che il Credit Suisse era stato incaricato da un primario Gruppo siderurgico, interessato all'acquisto di METALSIDER e SIDERMED di prendere contatto a tale scopo con il sig. Masi."

12. "Vero che il Signor Masi declinò la proposta senza nemmeno chiedere il nome del cliente del Credit Suisse o altre informazioni, motivando tale disinteresse con l'impossibilità di interloquire sull'argomento nel rispetto del vincolo di un patto di esclusività già assunto in precedenza".

Si indicano a testimoni sui capitoli 11 e 12: il signor Bernard Liechti domiciliato presso la società Credit Suisse, Lugano – Via Canova 15 Casella Postale 5900 6901 Lugano; il signor Roberto Arginelli residente a Casinalbo di Formigine (Modena) Via Vedriani 18; il signor Luca Piccinini residente a Campogalliano (Modena) Via Cimarosa, 18.

13. "Vero che i documenti prodotti sub. 10 e 11 rappresentano i resoconti della Due Diligence inviati al signor Filippo Vagheti, Amministratore Delegato di METALSIDER, della BDO Sala Scelsi Farina, società che ha effettuato la Due Diligence. Vero che entrambi i resoconti contengono il paragrafo Price Adjustment nel quale si determina in via definitiva il corrispettivo della vendita dell'intero capitale sociale di METALSIDER e SIDERMED".



Si indica a testimone sul capitolo 13 il Signor Filippo Vagheti residente a Ravenna in Via Umberto Majoli 27.

14. “Vero che la somma indicata nel prospetto riepilogativo sub doc. 12 e nei relativi allegati (da 12A a 12Q), rappresenta il dettaglio delle spese sostenute da FINMASI per la trattativa con ARCELOR MITTAL”.

Si indicano a testimoni sul capitolo 14 il Signor Filippo Vagheti residente a Ravenna in Via Umberto Majoli 27; il signor Nicola Vagheti residente a Ravenna Via Aleppo 5; il dottor Giacomo Villano residente a Modena in via Respighi n. 185.

- Emettere ogni altra pronuncia o statuizione comunque connessa o dipendente dalle domande che precedono.
- Con vittoria di spese, diritti e onorari del presente giudizio, comprese le spese liquidate a favore del CTU.

TRIBUNALE DI MILANO

(Sez. VIII civ. – Giud. Dott. Consolandi – R.G. n. 78480/09)

FOGLIO DI PRECISAZIONE DELLE CONCLUSIONI

nell'interesse di **ARCELORMITTAL DISTRIBUTION SERVICES FRANCE SOCIÉTÉ PAR ACTIONS**

SIMPLIFIÉE, con gli avv.ti Giuseppe Lombardi (PEC:

giuseppe.lombardi@cert.ordineavvocatimilano.it), Bruno Giuffrè (PEC:

avvbrunogiuffre@cnfpec.it), Federico Scarlato (PEC:

federico.scarlato@cert.ordineavvocatimilano.it), Davide Rossetti (PEC:

avvdaviderossetti@cnfpec.it), Zeno Crespi Reghizzi (PEC:

zeno.crespireghizzi@cert.ordineavvocatimilano.it)

- convenuta -

contro

FINMASI S.P.A., con gli avv.ti Andrea Magliani, Laura Arnoletti, Crescenzo Pulitanò

- attrice -

Piaccia al Tribunale Ill.mo, *contrariis reiectis*,

In via preliminare:

- **sospendere** il presente procedimento *ex art. 337*, secondo comma, c.p.c., in ragione della proposizione da parte di ArcelorMittal di ricorso per cassazione avverso la sentenza della



Corte d'appello di Milano n. 1703/2014 (sull'impugnazione della sentenza parziale n. 10736/2011 resa da codesto Tribunale nel presente procedimento);

Nel merito, in via principale:

- **rigettare** le domande tutte proposte da Finmasi in primo e secondo grado, perché infondate in fatto ed in diritto, e comunque sfornite di prova;

In via istruttoria:

- **ammettere** prova per testi sui seguenti capitoli:

1. *«Vero che, in data 15 aprile 2008, è stato contattato dal sig. Ravi, il quale, in qualità di intermediario che agiva per conto della società Finmasi, le proponeva, nella sua qualità di General Manager dell'ufficio Mergers & Acquisitions di Arcelor, l'acquisto del pacchetto azionario della società METALSIDER»;*

2. *«Vero che, in data 15 aprile 2008, lei ha ricevuto dal sig. Ravi la e-mail che le si rammostra [doc. 2 del fascicolo Arcelor]»;*

3. *«Vero che, solo con la ricezione della e-mail di cui al capitolo 2, lei è venuto a conoscenza del fatto che il pacchetto azionario della società METALSIDER fosse in vendita»;*

4. *«Vero che lei ha partecipato, in data 11 luglio 2008, ad un incontro a Londra con il sig. Marcello Masi»;*

5. *«Vero che, durante l'incontro di cui al capitolo di prova 4, i rappresentanti di Arcelor e Finmasi non ebbero a sottoscrivere alcun documento in relazione all'acquisto del pacchetto azionario delle società METALSIDER e SIDERMED»;*

6. *«Vero che, durante il succitato incontro, i rappresentanti di Arcelor rappresentarono al sig. Masi l'assoluta necessità che il progetto venisse approvato dal General Management Board di Arcelor»;*

7. *«Vero che, durante le trattative, le parti ebbero a negoziare espressamente l'inserimento nel Memorandum Of Agreement stipulato il 28 agosto 2008 della clausola di approvazione del General Management Board»;*

8. *«Vero che, nel Gruppo Arcelor, decisioni relative ad operazioni strategiche quali l'acquisizione di Finmasi erano rimesse insindacabilmente ai vertici del Gruppo stesso, in particolare al General Management Board»;*



9. *«Vero che l'assenza del potere di impegnare Arcelor all'acquisto delle società METALSIDER e SIDERMED da parte dei manager di Arcelor che partecipavano alle trattative con Finmasi è stata chiarita, sin dall'inizio delle trattative, al sig. Masi e a coloro che partecipavano alle trattative nell'interesse di Finmasi»;*

10. *«Vero che i manager Arcelor che parteciparono alle trattative hanno chiarito, sin dall'inizio delle stesse e durante gli incontri con il sig. Masi e con coloro che partecipavano alle trattative nell'interesse di Finmasi, che qualsiasi impegno di Arcelor era subordinato all'approvazione del GMB»;*

11. *«Vero che lei ha assistito Arcelor, dal punto di vista fiscale, nelle trattative per l'acquisizione delle società METALSIDER e SIDERMED»;*

12. *«Vero che lei ha sempre ritenuto, durante l'intera durata delle trattative, che l'approvazione del GMB fosse condizione essenziale affinché Arcelor potesse procedere con l'acquisizione»;*

13. *«Vero che lei, nel corso degli anni, ha assistito Arcelor in alcune acquisizioni e che l'approvazione del GMB è sempre stata condizione essenziale affinché Arcelor potesse procedere con un'acquisizione di rilevanza economica paragonabile a quella di Finmasi»;*

14. *«Vero che al momento del recesso dalle trattative, novembre 2008, la due diligence legale, fiscale ed ambientale non era stata ancora completata»;*

15. *«Vero che prima del recesso dalle trattative esercitato da Arcelor nel novembre del 2008, il General Management Board di Arcelor non approvò il progetto di acquisizione delle società METALSIDER e SIDERMED, progetto denominato "Italian SSC"».*

Si indicano, come testi, anche con testimonianza scritta ex artt. 257-bis c.p.c. o con rogatoria internazionale se ritenuto necessario, i signori:

- Philippe Baudon, sui capitoli di prova da 1 a 10, 14 e 15;
- Udino Giannini, sui capitoli di prova da 4 a 10, 14 e 15;
- Jean-Marie Barthel, sui capitoli di prova da 4 a 10, 14, 15;
- rag. Giovanni Sala, sui capitoli di prova da 11 a 13;
- sig. Sujogya Dash, sul capitolo di prova 15;



- **rigettare** le istanze tutte *ex adverso* formulate in via istruttoria per le ragioni esposte in narrativa e nei precedenti atti difensivi.

In ogni caso:

Con vittoria di spese, diritti e onorari di lite.

La parte convenuta eccede la novità della domanda come quantificata nelle conclusioni avverse

Concisa esposizione dei motivi in fatto e in diritto [Reper. n. 12929/2014 del 18/12/2014](#)

Preliminarmente va rigettata, come del resto già fatto alla udienza di precisazione delle conclusioni, la richiesta di sospensione, poiché, come nota la parte attrice, questa è prevista per la eventuale pregiudizialità di un altro giudizio, non di una fase del medesimo giudizio.

Quindi, letta la ponderosa trattazione conclusiva delle parti, alle quali sono già state fornite due sentenze, mentre una terza è stata richiesta alla Cassazione, va subito chiarito che questa non può essere una (altra) sentenza sull'an.

Non sarebbe ammissibile in questa sede ridefinire questioni che ormai verranno trattate solo nel processo pendente in Cassazione.

La Corte d'Appello ha chiarito che si tratta di liquidare un danno da inadempimento contrattuale, rigettando chiaramente i motivi di appello che tendevano ad inficiare questa conclusione di primo grado.

Ciò che la convenuta desidera sia affermato è ben compendiato a pag. 13 della sua memoria di replica: *«la verità (che si legge in tutti i documenti negoziali a partire dal NBO e poi nel MOA) è invece che Finmasi ha sin dall'inizio accettato – a fronte della prospettiva di incassare un prezzo alto, che nessun concorrente, né prima né dopo le aveva offerto (la manifestazione di interesse, svanita nel nulla ne è un esempio) – di concedere al Vertice del Gruppo ArcelorMittal una sorta di opzione di acquisto, nel frattempo “portandosi avanti”, negoziando cioè alcune condizioni della possibile vendita con la propria diretta controparte contrattuale”.*

Non è così: il promittente acquirente non è nella comoda posizione dell'oblato, libero di accettare o meno, nel caso di specie attendendo di vedere l'evolversi della congiuntura mondiale e specificamente del mercato dell'acciaio.

Il contratto rappresenta un programma di collaborazione economica impegnativo per i contraenti, che hanno il loro interesse nell'obbligazione altrui, nel caso di specie promessa di vendita e di acquisto: non si può dunque parlare di opzione, che è un contratto con obbligazione del solo proponente, che si impegna a tenere ferma la sua proposta.

All'esito delle pattuizioni la sostanza della intesa è che Arcelor doveva comprare e non a caso non è stata usata la terminologia tanto cara agli anglosassoni della “put option”, ma c'era una scadenza per la contrattazione definitiva e un impegno a contrarre; impegno riconosciuto tale anche dalla Corte d'Appello laddove afferma che *“si ritiene infatti che ArcelorMittal si fosse comunque espressamente obbligata a ottenere una decisione da parte del Group Management Board”.* Impegno ad acquistare inadempito, come inadempito è quest'obbligo di ottenere un pronunciamento del Board superiore, che non poteva essere all'oscuro di una trattativa da 93 milioni di euro e metterci due mesi a deliberare, quasi che gli dovesse ancora essere presentata tutta la questione per la deliberazione.

Questo ritardo è del tutto compatibile, invece, con la necessità di seguire l'andamento del mercato per capire se conveniva portare avanti l'acquisto o meno.

L'interesse lesa è quello alla vendita e seppur non è possibile ottenere tale contratto ex art. 2932 cc e questo aspetto è già appurato in due decisioni e probabilmente nemmeno è più in discussione perché non portato alla cognizione della Cassazione.

Se ci era un diritto alla vendita, che è stato lesa, ciò legittima a chiedere un risarcimento, che va qui liquidato.

Venendo quindi al vil danaro, si osserva che è nella logica stessa di quanto avvenuto che il valore, rispetto a quanto fissato nel contratto quale prezzo per la vendita, sia scemato grandemente e da quasi subito. Probabilmente è questa la logica della attesa del “Board”, vedere cioè se la crisi che si manifestò proprio durante la trattativa poteva considerarsi passeggera o meno.

Giustamente ArcelorMittal nelle sue difese mette in luce che una delle qualità del gruppo è la rapidità nelle decisioni: il gruppo è stato rapido nella decisione di aspettare, meno rapido nel comunicare che non intendeva più accettare.

La consulenza del dott. Cotta Ramusino e i grafici stessi riportati nelle memorie conclusive delle parti mettono in luce come proprio in quel 2008 - e probabilmente anche prima del caso Lehman Brothers di fine settembre - il mercato dell'acciaio desse segni di un calo di domanda; questo in un gruppo sicuramente accorto, oltre che rapido, giustifica la lentezza usata nel caso di specie.

Due mesi non sono certo un "due time", e in proposito si osserva che che non si tratta di termine, eprchè non è indicata una data e, passando dall'inglese al latino "*quod sine termine debetur, statim debetur*": in effetti la decisione - ammesso che fosse legittima - di mandare a monte un affare già definito doveva essere secondo buona fede la più rapida possibile. Questo ritardo pare uno "stare alla finestra" a rischio del venditore, ma contrario al contratto stipulato.

Se la lesione di un contratto comporta un risarcimento che rimetta le parti nella condizione in cui sarebbero state se il contratto fosse stato attuato - su questo è puntuale la giurisprudenza citata da parte attrice Cass. Sez. 11 n. 17688 del 28.7.2010 - occorre riconoscere che la diminuzione di valore delle partecipazioni (non) compravendute deve costituire questo risarcimento. Il mancato venditore deve avere il ristoro economico della diminuzione di valore rispetto al prezzo che avrebbe incassato con la vendita, la differenza cioè fra il prezzo pattuito e il valore del bene al momento della domanda.

E questo risarcimento, secondo la CTU, già a fine 2009 era di 38 milioni di euro, poi è salito.

I grafici e le conclusioni delle parti dimostrano che il mercato dell'acciaio non si è più ripreso, che la ricchezza perduta è ormai perduta stabilmente. La stessa ArcelorMittal laddove parla della imprevedibilità del danno dà per scontato che la perdita di valore vi sia stata e in misura rilevante, straordinaria, tanto che la qualifica come imprevedibile.

Su questa imprevedibilità, tuttavia, c'è da osservare che si tratta di una operazione finanziaria, di acquisizione, rispetto alla quale un grado anche elevato di volatilità è naturalmente insito; anche nella sottoscrizione di operazioni modeste e tutto sommato garantite, quali l'acquisto di obbligazioni o di fondi di investimento "bilanciati", si viene avvisati della possibilità di perdite e dunque è impossibile che la diminuzione di valore non fosse stata presa in considerazione. Il punto è che la si è voluta accollare alla parte che invece, per contratto, aveva già venduto, o per lo meno aveva ottenuto dalla controparte un impegno ad acquistare.

Va comunque considerato che seppur non con i margini di prima del 2008 le due società di cui alla mancata vendita hanno continuato ad esistere e lavorare, con anche margini di profitto, per cui non si può parlare di un disastro del settore, ma di una sensibile riduzione di valori, il che fa comunque parte del possibile e prevedibile, di una volatilità da considerarsi normale, anche se accentuata, nelle arcinote, purtroppo, oscillazioni della economia capitalistica.

Rispetto alla crisi del 2008 il mondo ha conosciuto, prima dei fatti qui considerati e probabilmente anche dopo, eventi economici più gravi e quindi il danno in quella misura non può dirsi imprevedibile.

La parte convenuta muove poi delle critiche alla consulenza, che attengono per lo più il merito tecnico. Una prima critica riguarda l'utilizzo di informazioni successive alle date cui la valutazione era riferita: secondo parte attrice si sarebbe dovuto individuare il prezzo che alle date indicate nel quesito un acquirente avrebbe potuto offrire, senza conoscere quindi le successive transazioni.

Parte convenuta critica qui, in realtà, il metodo dei multipli di mercato, che costituisce uno dei principali metodi di valutazione delle aziende, in quanto non sarebbe idoneo ad una ricostruzione "storica". In realtà è vero il contrario, sono le successive transazioni di cui si è tenuto conto ad essere influenzate da ciò che un acquirente avrebbe in precedenza potuto offrire, per cui è vero che le transazioni sono - non tutte quelle considerate, tra l'altro - successive e non coeve alle date considerate, ma altrettanto vero è che costituiscono un sintomo abbastanza preciso di quanto pensavano gli operatori anche in periodo precedente.

A ben vedere l'argomento è una critica al metodo stesso - che invece è ritenuto uno dei principali - poiché è logicamente impossibile considerare altre transazioni che siano solo coeve al momento in cui la valutazione serve: se ciò si pretendesse vi sarebbero probabilmente pochi o nessun "multiplo" da

paragonare. Assai spesso il metodo viene utilizzato per vendite solo progettate, per le quali all'evidenza, non è possibile riferire alcuna transazione.

Il campione dei "multipli" va considerato molto attentamente, ma questo il CTU ha fatto, ma certo non si può con questo rinnegare la valutazione con i multipli di mercato.

In ogni caso il CTU ha utilizzato tale metodo come riscontro ad altre metodologie, ottenendo utili conferme dal confronto della vicinanza dei risultati raggiunti con metodologie differenti.

Altra critica è il non aver comparato i dati di due acquisizioni importanti, quella della Donetski e quella della Gandara Censa.

Si tratta all'evidenza di un merito tecnico, la scelta del campione di paragone, tra l'altro affrontato nella consulenza, ove il CTU ha spiegato i motivi di queste esclusioni, riferite a società con caratteristiche assai differenti per tipologia di produzione e per classe di EBITDA, poiché l'una produce carpenteria pesante, che non è la produzione delle società compravendute, e l'altra presenta un margine operativo del 30 %, ponendosi dunque come un "outliner" deciso rispetto al panel di società considerate multiple, vale a dire solo società con margine operativo al massimo del 12/13 %.

Le conclusioni della CTU non destano quindi preoccupazioni e si può utilizzare come dato processuale un calo di valore, verificatosi un anno circa (31.12.2009) e tre anni circa (31.12.2011) dopo la data prevista per il closing (15.10.2008), di 37,5 milioni di euro e di 59,5 milioni di euro.

Ciò indica una tendenza al calo del valore fra il momento precedente alla domanda (del settembre 2010) e quello della sentenza sull'an (9.8.2011) e delle richieste delle parti sulla istruttoria.

Va tuttavia osservato come la richiesta della parte attrice in citazione, per la domanda subordinata di liquidazione del danno contrattuale, oltre la quale risulta impossibile andare "ne eat iudex ultra petita partium" è di euro 23.745.000,00, somma inferiore a quella risultata dalle operazioni peritali. Anche se le conclusioni finali sono per una somma superiore, modellata sui valori della CTU, non si può non considerare che la domanda iniziale è quella su cui si è svolto tutto il contraddittorio e dunque non può essere successivamente mutata.

Va dunque accolta la domanda di risarcimento così formulata dalla parte attrice in citazione, in quanto rappresenta un danno sicuramente sopportato, alla luce delle risultanze della consulenza che a questo punto sono del tutto tranquillanti, visto che attestano che il danno, rispetto a questa somma è stato probabilmente del 50 % e più superiore.

Tale danno va riferito al momento della domanda, per cui da tale data andrà calcolato l'interesse legale.

Quanto al c.d. maggior danno da svalutazione, che pur è genericamente richiesto da parte attrice, in assenza di una allegazione sulla modalità di produzione la domanda va rigettata.

Per legge secondo soccombenza la condanna alle spese processuali, liquidate come da notula.

P.Q.M.

Il Tribunale, definitivamente pronunciando, ogni diversa istanza disattesa o assorbita, condanna ArcelorMittal Distribution Services France società par actions simplifiée a pagare a Finmasi spa la somma di euro 23.745.000,00 oltre interesse legale dal 30 settembre 2009 al saldo effettivo.

Condanna altresì la parte convenuta a rimborsare alla parte attrice le spese di lite, che si liquidano in € 1.212,04 per spese non imponibili, € 174.460,00 per compensi d'avvocato, oltre IVA, CPA e rimborso forfetario spese 15%.

Così deciso in data 17/12/2014 dal TRIBUNALE ORDINARIO di Milano.

il Giudice

Dott. Enrico Consolandi