DOCUMENTO RISERVATO | Uso esclusivo nell'ambito della Liquidazione Giudiziale R.G. 73/2024

ALLEGATO 3

BUSINESS PLAN 2026–2029 E VALUTAZIONE REDDITUALE

Ramo d'Azienda Evergreenbios – Evergreenbios S.r.l. in Liquidazione Giudiziale

Liquidazione Giudiziale: Evergreenbios S.r.l. | R.G. 73/2024 | Tribunale Ordinario di Milano

Liquidatore Giudiziale: **Dr. Giorgio Edoardo Luerti**

PARTE I – BUSINESS PLAN 2026–2029

1. Premessa e criteri di elaborazione

Il presente Business Plan (di seguito anche «il Piano») è stato elaborato dallo Scrivente perito sulla base dei dati economici consuntivi dell'Affittuaria EVGB S.r.l. per gli esercizi 2024 e 2025, nonché dei dati storici di Evergreenbios S.r.l. per il periodo 2013–2020, esaminati e rielaborati al fine di identificare i parametri strutturali dell'attività. Gli esercizi 2021 e 2022 non sono stati considerati significativi ai fini del Piano, in quanto già fortemente influenzati dalla crisi aziendale che ha condotto all'apertura della Liquidazione Giudiziale.

Il Piano è costruito nell'ipotesi che il nuovo assetto proprietario risultante dalla procedura competitiva di vendita del Ramo d'Azienda possa favorire, nel periodo 2026–2029, un progressivo recupero dei livelli di ricavo storicamente conseguiti da EGBV nel periodo di piena operatività (2014–2018), che vengono pertanto assunti come orizzonte di riferimento. Il target finale del Piano — €1.000.000 di ricavi al 2029 — è un valore prudenziale rispetto al picco storico del 2018 (€1.959.198), ed è sostanzialmente in linea con i ricavi conseguiti nel periodo 2014–2016 (€1.074.000–€1.530.000).Si precisa che il dato dei ricavi 2019 (€3.659.167) è escluso dalla serie di riferimento per le ragioni illustrate al §2.

2. Assumptions del Business Plan - Ricavi

2.1. Previsione Ricavi 2026 - 2029

La previsione puntuale dei ricavi, per il periodo 2026 – 2029 è dettagliata nella seguente Tabella A.

Tabella A – Previsione Ricavi 2026 – 2029 (€)

Voce	2024A	2025A	2026P	2027P	2028P	2029P
Ricavi	176.005	425.907	550.000	700.000	850.000	1.000.000
Variazione %		*+142%*	*+29%*	*+27%*	*+21%*	*+18%*

Questa traiettoria riflette le seguenti considerazioni:

- Evidenza storica: nel periodo 2014–2018, EGBV ha operato con ricavi compresi tra €1.074.000 e €1.959.000, con un tasso medio di crescita annua di circa il 16%.
- Trend desumibile dai risultati realizzati dalla Affittuaria nel periodo di affitto del Ramo d'Azienda (2024 e 2025), che confermano la vitalità commerciale del portafoglio prodotti nella sua configurazione attuale.
- Recupero del portafoglio clienti: il Ramo d'Azienda comprende il pacchetto clienti e i rapporti commerciali in essere. Il nuovo acquirente potrà beneficiare immediatamente della base clienti esistente, con potenziale di sviluppo incrementale già nel primo anno di gestione.
- Capacità produttiva disponibile: lo stabilimento di Garlasco e le attrezzature acquisite consentono di sostenere volumi di produzione superiori agli attuali senza investimenti aggiuntivi rilevanti nel breve periodo.
- Lancio di formulazioni aggiuntive: tra le 32 ricette attive del Ramo, diverse non sono ancora pienamente commercializzate. L'avvio di nuovi prodotti sul mercato, anche partendo dal portafoglio registrato presso il SIAN, supporta il percorso di crescita ipotizzato.
- Target conservativo rispetto alla storia: il fatturato target di €1.000.000 al 2029 è inferiore alla media dei ricavi del triennio 2016–2018 (circa €1.730.000) e corrisponde sostanzialmente ai livelli del 2014 (€1.074.000), primo anno di piena operatività rilevante nella serie storica considerata.

2.2. Analisi critica della serie storica di riferimento

Per meglio comprendere la rilevanza da attribuire ai risultati storicamente realizzati da Evergreenbios Srl nelle previsioni di fatturato, si ritiene utile analizzare i dati riferiti al periodo 2014 -2019, riportati nella seguente Tabella B

Tabella B – Dati storici Evergreenbios S.r.l. (€) – periodo 2014–2020

Voce	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ricavi	1.073.812	1.365.020	1.529.942	1.699.492	1.959.198	3.659.167	1.656.621
EBITDA	151.608	118.263	108.992	230.245	168.759	419.793	(668.503)
Margine EBITDA %	14,1%	8,7%	7,1%	13,5%	8,6%	11,5%	n.s.
Dipendenti	4	11	11	13	13	23	19

Fonte: Bilancio di esercizio Evergreenbios S.r.l. (serie storica 2013–2022). I dati 2019 incorporano gli effetti della fusione per incorporazione di Technelep S.r.l. (si veda §2 per l'analisi critica). I dati 2020–2022 riflettono l'avvio e l'aggravarsi della crisi aziendale e non sono utilizzati ai fini del Piano.

Come emerge dal confronto dei vari anni, il dato dei ricavi 2019 — €3.659.167, +87% rispetto al 2018 — richiede un'analisi specifica, in quanto la sua inclusione acritica nella serie storica di riferimento porterebbe a sovrastimare la capacità reddituale strutturale del Ramo d'Azienda. Dall'esame del Bilancio di esercizio di Evergreenbios S.r.l. al 31.12.2019 (depositato al Registro Imprese il 12.03.2024) emergono almeno tre concause che spiegano l'incremento anomalo, confermandone il carattere non ricorrente.

2.2.1. La fusione per incorporazione di Technelep S.r.l.

La causa principale dell'impennata dei ricavi è la fusione per incorporazione di Technelep S.r.l. in Evergreenbios S.r.l., perfezionata il 3 aprile 2019 per atto del Notaio Massimo Napolitano di Milano (rep. n. 86.331, racc. n. 56.189), con effetti contabili e fiscali retroattivi al 1° gennaio 2019. I dati del Conto Economico 2019 aggregano pertanto i ricavi di entrambe le società per l'intero esercizio, mentre il dato comparativo 2018 (€1.959.198) si riferisce alla sola Evergreenbios ante-fusione. La Nota integrativa al Bilancio 2019 lo afferma esplicitamente: «*i dati dell'esercizio precedente sono relativi solo alla società incorporante Evergreenbios Srl, mentre i dati al 31.12.2019 derivano dall'aggregazione dei singoli conti delle società partecipanti alla fusione*».

Technelep S.r.l. era una società con un patrimonio immobilizzato rilevante: al 31.12.2018, prima della fusione, le immobilizzazioni ammontavano a €2.219.269 (di cui €1.634.618 materiali e €584.651 immateriali), a fronte dei €537.278 di Evergreenbios. Il consolidamento delle due strutture produttive ha comportato un salto dimensionale che si riflette nei ricavi aggregati, nei costi per servizi (+65%), nel costo del personale (+66%) e negli ammortamenti (+233% delle immobilizzazioni immateriali).

2.2.2. Ricavi straordinari da operazioni straordinarie verso paesi extra-europei

Un secondo fattore è rappresentato da risultati riconducibili ad operazioni straordinarie verso paesi extra-europei. La ripartizione geografica dei crediti verso clienti al 31.12.2019, riportata nella Nota integrativa ai sensi dell'art. 2427, n. 6, c.c., rivela una ripartizione anomala per mercato di riferimento:

Tabella B-bis – Ripartizione geografica dei crediti verso clienti al 31.12.2019 (€)

Area geografica	Crediti (€)	Incidenza %
Italia	732.929	33%
Europa	106.328	5%
Resto del Mondo	1.375.151	62%
Totale crediti clienti	2.214.408	100%

Fonte: Nota integrativa al Bilancio Evergreenbios S.r.l. al 31.12.2019, art. 2427, n. 6, c.c.

Il 62% dei crediti commerciali è vantato verso soggetti extra-europei, per un importo di €1.375.151 — superiore all'intero fatturato domestico. Da approfondimenti effettuati con il Curatore, è emerso che in tale esercizio la Società ha realizzato significative operazioni di carattere straordinario, e non ripetibili, con il mercato cinese.

2.2.3. Crescita anomala degli altri ricavi

La voce «altri ricavi e proventi» è passata da €95.593 nel 2018 a €233.355 nel 2019 (+144%), senza che la Nota integrativa fornisca una spiegazione analitica. La crescita è sproporzionata rispetto all'andamento dei ricavi ordinari e potrebbe includere componenti legate alla fusione (conguagli, trasferimenti infragruppo, recuperi di costi da Technelep), difficilmente replicabili nell'operatività futura del Ramo.

2.2.4. Conclusione: esclusione del 2019 dalla serie storica di riferimento

La conferma più eloquente del carattere non ricorrente dei ricavi 2019 è il dato dell'esercizio successivo: nel 2020 i ricavi sono scesi a €1.656.621 (–55% su base annua), pur in un contesto in cui l'effetto della fusione avrebbe dovuto strutturalmente sostenere i livelli di fatturato. Il crollo riflette il venire meno di operazioni straordinarie, gli effetti della pandemia e l'avvio della crisi gestionale.

Per queste ragioni, il dato 2019 è escluso dalla serie storica di riferimento per la costruzione delle assumptions del Business Plan. Il periodo 2014–2018 — che riflette l'operatività ordinaria di Evergreenbios (o della sola incorporante ante-fusione) in assenza di componenti straordinarie — è assunto come base di riferimento strutturale. Il target di €1.000.000 di ricavi al 2029 (anno di fine Piano) rimane pertanto prudenziale: inferiore alla media dei ricavi 2016–2018 (circa €1.730.000) e sostanzialmente in linea con i livelli del 2014 (€1.074.000), primo anno di piena operatività rilevante nella serie storica considerata.

3. Assumptions del Business Plan - Costi

3.1 Costi variabili di produzione

L'incidenza dei costi variabili di produzione sui ricavi è ipotizzata in crescita progressiva nel corso del Piano, passando dal 22% del 2026 al 32% del 2029. Questa dinamica riflette due fattori strutturali:

- Sviluppo di nuove formulazioni: il lancio di varianti dei formulati esistenti e di nuovi prodotti comporta costi di produzione unitari inizialmente più elevati, finché il processo produttivo non raggiunge la piena maturità e ottimizzazione.
- Incremento dell'attività produttiva: all'aumentare dei volumi, la quota di materie prime e materiali di produzione cresce in modo più che proporzionale rispetto alla struttura attuale, caratterizzata da una fase di start-up parziale e di limitata operatività. Nel 2025, l'incidenza dei costi variabili (18,0%) è compressa perché i volumi sono ancora al di sotto della piena capacità produttiva; al crescere della produzione, l'incidenza converge verso i livelli fisiologici del settore.

3.2 Costi semi-fissi

I costi semi-fissi includono principalmente le componenti di costo con carattere parzialmente variabile rispetto al volume di attività: spese per energia e gas, consulenze commerciali, consulenze tecniche di produzione, spese di trasporto. Nel Piano sono proiettati in crescita del 20% annuo, tasso che riflette la progressiva espansione dell'attività commerciale e produttiva (nuovi agenti, nuove aree geografiche servite, incremento dei costi energetici connesso all'aumento della

produzione). L'incremento del 20% rappresenta un approccio prudenziale, in quanto superiore al tasso di crescita dei ricavi ipotizzato nel periodo centrale del Piano.

3.3 Costi fissi

I costi fissi includono il costo del personale (tre dipendenti trasferiti con il Ramo d'Azienda, più eventuali inserimenti), i servizi di manutenzione, i noleggi di macchinari e attrezzature, le consulenze amministrative e contabili, gli abbonamenti software e le spese generali. Nel Piano sono proiettati in crescita del 5% annuo, dinamica coerente con l'inflazione attesa e con i rinnovi contrattuali del personale dipendente, senza ipotizzare incrementi significativi di organico nel periodo esplicito del Piano. Si tratta di un'assunzione prudenziale e conservativa, che implica un miglioramento della leva operativa al crescere dei ricavi.

3.4 Ammortamenti del Ramo d'Azienda

Il Piano include gli ammortamenti delle componenti del Ramo d'Azienda, calcolati come segue:

- Beni Immateriali (ceppoteca, formulati SIAN, brevetto, ricette): base ammortizzabile €524.700 (valore intangibili netti dello sconto del 10%), aliquota di ammortamento 10% per anno, quota annua €52.470. L'aliquota del 10% è ritenuta congrua in ragione della natura degli asset immateriali biologici, la cui vita utile economica non è predefinita ma dipende dall'evoluzione della domanda di mercato e dalla capacità di mantenere la registrazione SIAN aggiornata.
- Beni Materiali (macchinari, attrezzature, impianti di laboratorio): base ammortizzabile €72.000 (valore cespiti netti dello sconto del 10%), aliquota di ammortamento 20% per anno, quota annua €14.400. L'aliquota del 20% riflette l'età degli impianti (oltre 10 anni), che suggerisce una vita utile residua di circa 5 anni.
- Cespiti propri dell'Affittuaria: crescenti da €5.000 (2026) a €20.000 (2029), in relazione agli investimenti progressivi dell'acquirente nel periodo del Piano, a sostegno dello sviluppo dell'operatività.

3.5 Canone di locazione dell'immobile

Il Piano include un costo annuo "*figurativo*" per la locazione dell'immobile industriale di Garlasco (PV), Via Tromello n. 88/90, pari a €27.300 (invariato per l'intero periodo del Piano). Tale importo corrisponde al 6% del valore di mercato dell'immobile stimato dal Geom. Luca Mutti nella Consulenza Estimativa Giudiziaria (Allegato 2), pari a €455.000 (al netto delle detrazioni per adeguamenti e regolarizzazioni). Il canone è stato mantenuto costante in termini nominali nell'intero periodo del Piano, in quanto si tratta di un riferimento peritale basato sul valore corrente dell'immobile.

3.6 Imposte

Le imposte sono stimate forfettariamente al 30% dell'Earning Before Tax (EBT), tasso prudenziale che include IRES (24%) e una componente IRAP stimata sull'imponibile. Nel primo anno del Piano (2026), l'EBT è prossimo a zero (€1.860) a causa degli elevati ammortamenti delle componenti del Ramo d'Azienda nel primo anno; il carico fiscale è pertanto trascurabile (€558).

4. Tavola del Business Plan 2026–2029

Tabella C – Business Plan economico 2026–2029 (importi in €)

Voce	2024A	2025A	2026P	2027P	2028P	2029P	*Note*
Ricavi	176.005	425.907	550.000	700.000	850.000	1.000.000	
Variazione %		*+142%*	*+29%*	*+27%*	*+21%*	*+18%*	
Costi Variabili Produzione	(48.726)	(76.601)	(121.000)	(182.000)	(255.000)	(320.000)	
Incidenza %	*27,7%*	*18,0%*	*22,0%*	*26,0%*	*30,0%*	*32,0%*	
Variazione rimanenze (netta)	+29.588	+8.569	+1.843	+10.000	+10.000	+10.000	
Margine di Contribuzione	**156.868**	**357.875**	**430.842**	**528.000**	**605.000**	**690.000**	
Incidenza %	*89,1%*	*84,0%*	*78,3%*	*75,4%*	*71,2%*	*69,0%*	
Costi Semi-Fissi	(54.046)	(98.787)	(118.545)	(142.254)	(170.705)	(204.846)	*+20%/a*
Costi Fissi	(110.437)	(201.207)	(211.267)	(221.831)	(232.922)	(244.568)	*+5%/a*
EBITDA	**(7.616)**	**57.881**	**101.030**	**163.915**	**201.373**	**240.586**	
EBITDA Margin %	*n.s.*	*13,6%*	*18,4%*	*23,4%*	*23,7%*	*24,1%*	
Amm.ti cespiti propri	(505)	(2.000)	(5.000)	(10.000)	(15.000)	(20.000)	
Amm.ti Immateriali Ramo *(10%)*	–	–	(52.470)	(52.470)	(52.470)	(52.470)	*€524.700 × 10%*
Amm.ti Materiali Ramo *(20%)*	–	–	(14.400)	(14.400)	(14.400)	(14.400)	*€72.000 × 20%*
EBIT	**(8.121)**	**55.881**	**29.160**	**87.045**	**119.503**	**153.716**	
Canone locazione immobile	–	–	(27.300)	(27.300)	(27.300)	(27.300)	*€455.000 × 6%*
EBT	(8.121)	55.881	1.860	59.745	92.203	126.416	
Imposte (30% EBT)	–	–	(558)	(17.924)	(27.661)	(37.925)	
Risultato Netto (E)	**(28.121)**	**19.758**	**1.302**	**41.822**	**64.542**	**88.491**	
Margine Netto %	*n.s.*	*4,6%*	*0,2%*	*6,0%*	*7,6%*	*8,8%*	

Nota: le colonne 2024A e 2025°, al fine di consentire l'esatta redditività operativa del Ramo d'Azienda, riportano i dati consuntivi di EVGB S.r.l. (Affittuaria del Ramo d'Azienda), al netto del canone di locazione del Ramo d'Azienda., e non considerano né gli ammortamenti delle componenti del Ramo d'Azienda né del canone di locazione dell'immobile (che nel 2024 e 2025 era messo a disposizione a tiolo gratuito dalla Concedente). Le colonne 2026P–2029P includono invece tutte le componenti di costo che graveranno sull'acquirente del Ramo.

PARTE II – VALUTAZIONE REDDITUALE

5. Il modello di valutazione reddituale

La valutazione reddituale è condotta mediante il metodo dell'attualizzazione dei redditi netti prospettici (*Income Approach – Capitalization of Earnings*), integrato dalla stima del Terminal Value. Tale metodologia stima il valore del Ramo d'Azienda come somma del valore attuale dei redditi netti attesi nel periodo esplicito del Piano (2026–2029) e del valore attuale del Terminal Value, che rappresenta la capitalizzazione del reddito netto normalizzato atteso in perpetuo oltre l'orizzonte del Piano.

Il metodo è applicato in funzione di conferma e coerenza rispetto alla valutazione patrimoniale (metodo principale), secondo la seguente formula:

$$W = \Sigma [E(t) / (1 + Ke)^t] + TV / (1 + Ke)^n$$

$$TV = E(n) / Ke \quad (con\ g = 0)$$

dove: **W** = valore del Ramo d'Azienda; **E(t)** = risultato netto dell'anno t; **Ke** = costo del capitale; **TV** = Terminal Value; **n** = ultimo anno del periodo esplicito (2029); **g** = tasso di crescita perpetua (ipotizzato pari a zero).

6. Le variabili del modello

6.1. I flussi reddituali

I flussi reddituali utilizzati sono i risultati netti annuali (E) determinati nel Business Plan, ovvero i redditi al netto di ammortamenti, canone di locazione dell'immobile e imposte. L'utilizzo del reddito netto — piuttosto che del flusso di cassa operativo — è coerente con la finalità di conferma e cross-check della valutazione patrimoniale, in quanto consente di confrontare il rendimento implicito del patrimonio valutato (Ke × W_patrimoniale) con i redditi attesi dal Piano.

I risultati netti del periodo esplicito sono i seguenti: €1.302 nel 2026, €41.822 nel 2027, €64.542 nel 2028 e €88.491 nel 2029. Il risultato netto del 2026 è prossimo a zero principalmente per effetto degli ammortamenti delle componenti del Ramo d'Azienda, che nel primo anno gravano per €71.870 complessivi (€52.470 immateriali + €14.400 materiali + €5.000 cespiti propri); tale struttura è fisiologica per il primo anno successivo all'acquisizione di un complesso aziendale con asset immateriali rilevanti.

6.2. Il tasso di attualizzazione (Ke)

Il tasso di attualizzazione è determinato con il metodo Build-Up Approach, variante del Capital Asset Pricing Model (CAPM) adottata per la valutazione di imprese non quotate o di dimensioni ridotte. La formula applicata è:

$$\mathbf{Ke = Rf + MRP + \alpha}$$

Le tre componenti del tasso sono descritte nella seguente tabella:

Tabella D – Determinazione del costo del capitale (Ke)

Componente	Valore	Descrizione e fonte
Risk-Free Rate (Rf)	3,50%	Rendimento medio dei titoli di Stato italiani (BTP) con scadenza a lungo termine, rilevato dal Rendistato (Banca d'Italia) nel mese di aprile 2026. Rappresenta il rendimento di un investimento privo di rischio nell'area euro.
Market Risk Premium (MRP)	5,70%	Premio per il rischio di mercato determinato sulla base della Survey annuale del Prof. Pablo Fernandez (IESE Business School) relativa al 2026, che rileva i premi per il rischio di mercato applicati in 69 paesi. Il dato utilizzato è il valore medio per l'Italia.
Componente aggiuntiva (α)	2,85%	Premio aggiuntivo per il rischio specifico del Ramo d'Azienda, stimato dallo Scrivente nella misura del 50% del MRP (5,70% × 50% = 2,85%). Riflette i seguenti fattori: (i) dimensione ridotta e limitata liquidità del Ramo d'Azienda; (ii) rischio operativo connesso all'attività biologica e alla dipendenza da un numero limitato di prodotti commerciali (POCHO concentra una quota rilevante del fatturato); (iii) contesto di vendita nell'ambito di una procedura concorsuale, che comporta le inevitabili difficoltà di ripristino di normali condizioni di operatività per la realtà aziendale oggetto di cessione.
Ke = Rf + MRP + α	**12,05%**	**Tasso di attualizzazione finale (3,50% + 5,70% + 2,85%)**

6.3. Il Terminal Value

Il Terminal Value (TV) rappresenta la capitalizzazione del reddito netto atteso oltre l'orizzonte esplicito del Piano, determinato applicando il modello di Gordon con tasso di crescita perpetua pari a zero (g = 0). La scelta di g = 0 è motivata dalla natura di nicchia del mercato degli inoculanti microbiologici e dalla prudenza valutativa: non si ipotizza che l'attività possa generare redditi crescenti in perpetuo oltre il 2029, ma si assume una normalizzazione ai livelli conseguiti nell'ultimo anno del Piano.

$$\mathbf{TV = E(2029) / Ke = 88.491 / 12,05\% = €734.367}$$

Il Terminal Value contribuisce in misura rilevante al valore totale (circa il 77% del totale), come peraltro tipico nelle valutazioni reddituali di imprese di piccola dimensione con piano di soli 4 anni.

7. Presentazione dei calcoli

Tabella E – Attualizzazione dei redditi netti 2026–2029 (Ke = 12,05%)

Voce	2026P (€)	2027P (€)	2028P (€)	2029P (€)
Risultato netto nominale (E)	1.302	41.822	64.542	88.491
Fattore di attualizzazione 1/(1+Ke)^t	*0,8925*	*0,7965*	*0,7108*	*0,6344*
Risultato attualizzato	**1.162**	**33.310**	**45.878**	**56.137**

Tabella F – Determinazione del Terminal Value e del valore complessivo

Voce	Importo (€)	Note
(A) Sommatoria redditi attualizzati 2026–2029	136.488	*1.162+33.310+45.878+56.137*
(B) Risultato netto 2029 – E(2029)	88.491	*Anno base Terminal Value*
(C) Tasso crescita perpetua – g	0%	*Ipotesi prudenziale (nessuna crescita perpetua)*
(D) Terminal Value nominale = E(2029) / Ke	734.367	*88.491 / 12,05%*
(E) Fattore di attualizzazione al 2029 = $1/(1+Ke)^4$	0,6344	
(F) Terminal Value attualizzato = (D) × (E)	465.871	*734.367 × 0,6344*
(G) VALUTAZIONE REDDITUALE = (A) + (F)	**602.359**	***136.488 + 465.871***

8. Sintesi e confronto con la valutazione patrimoniale

Tabella G – Confronto tra valutazione patrimoniale e valutazione reddituale

Metodo	Valore (€)	Note
Valutazione Patrimoniale (perizia Prof. Trevisan - rettifica 10%)	596.700	Metodo principale; valore lordo €663.000, rettifica illiquidità e rischio trasferimento applicata dal perito
Valutazione Reddituale (presente elaborato)	602.359	Metodo di conferma; somma redditi attualizzati €136.488 + TV attualizzato €465.871

La convergenza tra valutazione patrimoniale (€596.700) e valutazione reddituale (€602.359) — con uno scarto di circa €5.659, pari allo 0,9% — è un risultato significativo che rafforza l'attendibilità del valore patrimoniale di riferimento. La divergenza minima tra i due metodi conferma che gli asset del Ramo d'Azienda, stimati con approccio patrimoniale sulla base della perizia del Prof. Trevisan, sono coerenti con la capacità prospettica del Ramo di generare redditi nel periodo 2026–2029 e oltre.

Milano, 3 giugno 2026

Dr. Ernesto Rossi