Documento di Registrazione

Limacorporate S.p.A.

Redatto ai sensi della Deliberazione Consob n. 11971 del 14 maggio 1999 e dell'art. 4 del Regolamento (CE) n. 809/2004 della Commissione Europea del 29 aprile 2004 recante le modalità di applicazione della Direttiva 2003/71/CE

Il Documento di Registrazione è stato depositato presso la Consob in data 10 ottobre 2011 a seguito di comunicazione dell'avvenuto rilascio del provvedimento di approvazione del Documento di Registrazione con nota del 6 ottobre 2011 protocollo n. 11082631.

L'adempimento di pubblicazione del Documento di Registrazione non comporta alcun giudizio della Consob sull'opportunità dell'investimento proposto e sul merito dei dati e delle notizie allo stesso relativi.

Il presente Documento di Registrazione sarà disponibile al pubblico, dalla data di pubblicazione dello stesso e per tutta la sua validità, presso la sede legale dell'Emittente nonché sul sito internet dell'Emittente www.limacorporate.it e negli ulteriori luoghi indicate nella Nota Informativa.

INDICE

CAPITOLO I – SOGGETTI RESPONSABILI 11
1.1 Soggetti Responsabili 11
1.2 Dichiarazione di Responsabilità 11

CAPITOLO II - REVISORI LEGALI DEI CONTI 12
2.1 Società di Revisione dell'Emittente 12
2.2 Informazioni sui rapporti con la Società di Revisione 12

CAPITOLO III – INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE 13
3.1 Informazioni economiche, patrimoniali e finanziarie 13
3.2 Indicatori finanziari alternativi di *performance* 15

CAPITOLO IV – FATTORI DI RISCHIO 18
A. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'EMITTENTE ED AL GRUPPO 18
B. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE IN CUI OPERA IL GRUPPO 30

CAPITOLO V – INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE 34
5.1 Storia ed evoluzione dell'Emittente 34
5.1.1 Denominazione legale e commerciale dell'Emittente 34
5.1.2 Luogo di registrazione dell'Emittente e suo numero di registrazione 34
5.1.3 Data di costituzione e durata dell'Emittente 34
5.1.4 Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di costituzione, indirizzo e numero di telefono della sede sociale 34
5.1.5 Avvenimenti rilevanti nell'evoluzione del Gruppo 34
5.2 Principali Investimenti 37
5.2.1 Investimenti del Gruppo effettuati durante gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, al 31 dicembre 2009 ed al 31 dicembre 2008 37
5.2.2 Investimenti dell'Emittente in corso di realizzazione 40
5.2.3 Informazioni relative ai principali investimenti futuri dell'Emittente 40

CAPITOLO VI - PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ 41
6.1 Descrizione delle principali attività del Gruppo Lima, dei suoi prodotti, del ciclo produttivo e delle relative strategie 41
6.1.1 Il Gruppo Lima 41
6.1.2 Descrizione delle Attività del Gruppo Lima 46
6.1.2.1 I prodotti ed il modello di *business* del Gruppo Lima 46
6.1.2.2 Organizzazione commerciale e canali di distribuzione 59
6.1.2.3 Polizze Assicurative 62
6.1.2.4 Programmi Futuri e Strategie 63
6.2 Normativa di Riferimento 66
6.2.1 Normativa applicabile alle attività del Gruppo in Italia e nell'Unione Europea 66
6.2.2 Normativa applicabile alle attività del Gruppo negli Stati Uniti d'America 68
6.2.3 Normativa applicabile alle attività del Gruppo in Australia 70
6.2.4 Normativa applicabile alle attività del Gruppo in Giappone 71
6.3 Principali Mercati 72
6.3.1 Il mercato di riferimento 72
6.3.1.1 Il segmento delle Articolazioni 72
6.3.1.2. Il segmento Estremità e Trauma 74
6.3.1.3 Il segmento Orthobiologics 74
6.3.2. Le aree geografiche in cui opera il Gruppo 75
6.3.3. Fattori chiave per la crescita del mercato ortopedico ed evoluzione del mercato 77
6.3.4. Posizionamento competitivo del Gruppo 78
6.4 Fattori eccezionali che hanno influenzato l'attività del Gruppo 80
6.5 Dipendenza da brevetti, licenze, marchi, da contratti industriali, commerciali o finanziari o da nuovi processi di fabbricazione 80
6.6 Dichiarazioni di preminenza e previsionali 82

CAPITOLO VII - STRUTTURA ORGANIZZATIVA 83
7.1 Descrizione del Gruppo di cui è a capo l'Emittente 83
7.2 Società controllate dall'Emittente 84

CAPITOLO VIII - IMMOBILI, IMPIANTI, MACCHINARI 87
8.1 Informazioni relative ad immobilizzazioni materiali esistenti o previste, compresi beni affittati, con indicazione di eventuali gravami pendenti sulle stesse 87
8.1.1 Beni Immobili in proprietà 87
8.1.2 Beni Immobili in uso 87
8.1.3 Impianti produttivi e macchinari 89
8.1.4 Beni mobili in locazione 90
8.2 Descrizione di eventuali problemi ambientali che possono influire sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali da parte dell'Emittente 90

CAPITOLO IX – RESOCONTO DELLA SITUAZIONE GESTIONALE E FINANZIARIA 91
9.1 Situazione finanziaria 91

9.2 Gestione Operativa 91
9.2.1 Informazioni riguardanti fattori importanti che hanno avuto ripercussioni significative sul reddito derivante dall'attività del Gruppo 92
9.2.2 Variazioni sostanziali delle vendite o delle entrate nette 125
9.2.3 Informazioni riguardanti politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale, monetaria o politica che abbiano avuto, o potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull'attività dell'Emittente 125

CAPITOLO X - RISORSE FINANZIARIE 126
10.1 Risorse finanziarie dell'Emittente 126
10.2 Indicazione delle fonti e degli impieghi e descrizione dei flussi di cassa 130
10.3 Limitazioni all'uso delle risorse finanziarie 137
10.4 Fonti previste di finanziamento 137

CAPITOLO XI - RICERCA E SVILUPPO, BREVETTI E LICENZE 139
11.1 Ricerca e sviluppo 139
11.2 Brevetti, licenze e modelli industriali 139
11.2.1 Brevetti e licenze 139
11.2.2 Modelli industriali 143
11.3 Marchi 143

CAPITOLO XII – INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE 146
12.1 Le tendenze più significative manifestatesi recentemente nell'andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita dalla chiusura dell'ultimo esercizio fino alla Data del Documento di Registrazione 146
12.2 Informazioni su tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente almeno per l'esercizio in corso. 146

CAPITOLO XIII - PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI 147

CAPITOLO XIV - ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI 148
14.1 Membri degli organi sociali 148
14.1.1 Il Consiglio di amministrazione 148
14.1.2 Il Collegio sindacale 154
14.1.3 Principali Dirigenti 160
14.2 Conflitti di interessi degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza e degli alti dirigenti 163
14.3. Eventuali accordi o intese con i principali azionisti, clienti, fornitori dell'Emittente o altri accordi a seguito dei quali i membri del Consiglio di amministrazione e del Collegio sindacale sono stati nominati 163

CAPITOLO XV – REMUNERAZIONI E BENEFICI 166
15.1 Remunerazione dei membri degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza e degli alti dirigenti 166
15.2 Accantonamenti per la corresponsione di pensioni, indennità di fine rapporto o benefici analoghi a favore dei membri degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza e degli alti dirigenti 167

CAPITOLO XVI - PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE 168
16.1 Data di scadenza del periodo di permanenza nella carica attuale, se del caso, e periodo durante il quale la persona ha rivestito tale carica 168
16.2 Informazioni sui contratti di lavoro stipulati dai membri degli organi di amministrazione, di direzione o di vigilanza con l'Emittente o con le società controllate che prevedono indennità di fine rapporto 168
16.3 Informazioni sul comitato di controllo interno e sul comitato per la remunerazione dell'Emittente, compresi i nomi dei membri dei comitati e una descrizione sintetica del mandato in base al quale essi operano 169
16.4 Dichiarazione attestante l'osservanza da parte dell'Emittente delle norme in materia di governo societario vigenti nel paese di costituzione 171

CAPITOLO XVII - DIPENDENTI 176
17.1 Organigramma del Gruppo 176
17.2 Dipendenti 176
17.3 Partecipazioni azionarie 177
17.4 Piani di incentivazione 177
17.5 Accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente 179

CAPITOLO XVIII - PRINCIPALI AZIONISTI 180
18.1 Indicazione del nome delle persone, diverse dai membri degli organi di amministrazione, di direzione o di vigilanza, se note all'Emittente, che direttamente o indirettamente detengano una quota del capitale o dei diritti di voto dell'Emittente superiore al 2% del capitale sociale dell'Emittente 180
18.2 Diritti di voto diversi da quelli derivanti dalle Azioni dell'Emittente 180
18.3 Soggetto controllante l'Emittente 180
18.4 Patti Parasociali 180
18.5 Descrizione di eventuali accordi, noti all'Emittente, dalla cui attuazione possa scaturire ad una data successiva una variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente 182

CAPITOLO XIX - OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE 183
19.1 Rapporti con parti correlate con riferimento al Gruppo 183
19.1.1 Rapporti di natura finanziaria 185
19.1.2 Rapporti di natura commerciale 185
19.2 Rapporti dell'Emittente con le società del Gruppo 188

19.2.1 Rapporti di natura finanziaria 190
19.2.2 Rapporti di natura commerciale 191

CAPITOLO XX - INFORMAZIONI FINANZIARIE RIGUARDANTI LE ATTIVITÀ E LE PASSIVITÀ, LA SITUAZIONE FINANZIARIA E I PROFITTI E LE PERDITE DELL'EMITTENTE 193
20.1 Bilancio Consolidato del Gruppo Lima per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 193
20.2 Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima per il semestre chiuso al 30 giugno 2011 253
20.3 Revisione delle informazioni finanziarie annuali relative agli esercizi passati 279
20.3.1 Dichiarazione attestante che le informazioni finanziarie relative agli esercizi passati sono state sottoposte a revisione 279
20.3.2 Altre informazioni contenute nel Documento di Registrazione non estratte dal Bilancio Consolidato assoggettate a revisione contabile 279
20.4 Data delle ultime informazioni finanziarie 279
20.5 Politica dei dividendi 279
20.6 Procedimenti giudiziari e arbitrali 280
20.7 Cambiamenti significativi nella situazione finanziaria o commerciale 285

CAPITOLO XXI – INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI 286
21.1 Capitale azionario 286
21.1.1 Capitale emesso 286
21.1.2 Strumenti finanziari partecipativi non rappresentativi del capitale 286
21.1.3 Azioni proprie 286
21.1.4 Importo delle obbligazioni convertibili, scambiabili o *cum warrant* 286
21.1.5 Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento di capitale 286
21.1.6 Informazioni riguardanti il capitale di eventuali membri del Gruppo offerto in opzione 286
21.1.7 Evoluzione del capitale sociale dell'Emittente negli ultimi tre esercizi 286
21.2 Atto costitutivo e statuto 287
21.2.1 Oggetto sociale dell'Emittente 287
21.2.2. Disposizioni dello statuto dell'Emittente riguardanti i membri del Consiglio di amministrazione e del Collegio sindacale nonché riguardanti il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari 288
21.2.3. Diritti privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti 293
21.2.4 Disciplina statutaria della modifica dei diritti dei possessori di azioni 293
21.2.5 Disciplina prevista dallo statuto dell'Emittente per le modalità di convocazione delle assemblee ordinarie e straordinarie dei soci 293
21.2.6 Disposizioni dello statuto sociale dell'Emittente che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente medesimo 295
21.2.7 Disposizioni dello statuto sociale dell'Emittente che disciplinano la soglia di possesso al di sopra della quale vige l'obbligo di comunicazione al pubblico della quota di azioni possedute 295
21.2.8 Disposizioni dello statuto sociale dell'Emittente relative alla modifica del capitale sociale 296

CAPITOLO XXII - CONTRATTI RILEVANTI 297
22.1 Contratti rilevanti, diversi da quelli conclusi nel corso del normale svolgimento dell'attività dell'Emittente e del Gruppo, stipulati nei due anni precedenti la Data del Documento di Registrazione 297
22.2 Contratti rilevanti, diversi da quelli conclusi nel corso del normale svolgimento dell'attività dell'Emittente, che comportino obbligazioni o diritti rilevanti per il Gruppo Lima alla Data del Documento di Registrazione 298

CAPITOLO XXIII - INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, PARERI DI ESPERTI E DICHIARAZIONI DI INTERESSI 308
23.1 Relazioni e pareri di esperti 308
23.2 Informazioni provenienti da terzi 308

CAPITOLO XXIV - DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO 309

CAPITOLO XXV - INFORMAZIONI SULLE PARTECIPAZIONI 310

DEFINIZIONI

Bilancio Consolidato	Il bilancio consolidato del Gruppo Lima relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 15 aprile 2011 e assoggettato a revisione contabile da parte della Società di Revisione che ha emesso la relativa relazione senza rilievi in data 26 maggio 2011.
Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato	Il bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011, approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 28 settembre 2011.
Borsa Italiana	Borsa Italiana S.p.A., con sede in Milano, Piazza degli Affari, n. 6.
Codice di Autodisciplina	Codice di autodisciplina delle società quotate predisposto dal Comitato per la *corporate governance* delle società quotate di Borsa Italiana, come di volta in volta modificato ed integrato.
CONSOB	Commissione Nazionale per le Società e la Borsa con sede in Roma, Via G.B. Martini, n. 3.
Data del Documento di Registrazione	Data di pubblicazione del Documento di Registrazione.
Documento di Registrazione	Il presente Documento di Registrazione.
EBITDA	L'utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, nonché degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse. L'EBITDA è un indicatore economico utilizzato dall'Emittente per monitorare l'andamento economico del Gruppo Lima e non è identificata come misura contabile nell'ambito dei principi contabili IFRS e pertanto non deve essere considerata una misura alternativa a quella fornita dagli schemi di bilancio dell'Emittente per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo Lima. Poiché tale informazione finanziaria non è una misura la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili di riferimento per la predisposizione del bilancio consolidato dell'Emittente, il criterio applicato per la relativa determinazione potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e pertanto tale dato potrebbe non essere comparabile con quello eventualmente presentato da tali gruppi.
EBITDA *Adjusted*	L'EBITDA rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti. L'EBITDA *Adjusted* è un indicatore economico utilizzato dall'Emittente per monitorare l'andamento economico del Gruppo Lima e non è identificata come misura contabile nell'ambito dei principi contabili IFRS e pertanto non deve essere considerata una misura alternativa a quella fornita dagli schemi di bilancio dell'Emittente per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo Lima. Poiché tale

	informazione finanziaria non è una misura la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili di riferimento per la predisposizione del bilancio consolidato dell'Emittente, il criterio applicato per la relativa determinazione potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e pertanto tale dato potrebbe non essere comparabile con quello eventualmente presentato da tali gruppi.
Gruppo Lima o **Gruppo**	Collettivamente Lima e le società da essa direttamente e/o indirettamente controllate, ai sensi dell'articolo 2359 del codice civile e dell'articolo 93 del Testo Unico.
Hit Medica	Hit Medica S.p.A., con sede legale in Serravalle, Repubblica di San Marino, Strada Borrana n. 38, COE SM04000.
Istruzioni	Istruzioni al Regolamento di Borsa, vigenti alla Data del Documento di Registrazione.
Monte Titoli	Monte Titoli S.p.A., con sede in Milano, Via Mantegna, n. 6.
MTA	Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana.
Patto Parasociale	L'accordo parasociale avente ad oggetto le azioni dell'Emittente che AMIL S.r.l. e Nice Finance S.A. in data 16 aprile 2011 si sono impegnate a sottoscrivere, subordinatamente a, e con efficacia a far tempo da, la data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR, ed i cui termini e condizioni sono già stati concordati tra le parti medesime.
Principi Contabili Italiani	I criteri per la redazione del bilancio previsti dalla normativa civilistica italiana, interpretata e integrata dai principi emanati dagli Ordini Professionali Italiani e dai documenti pubblicati dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC).
Principi IFRS o **EU IFRS**	Gli "International Financial Reporting Standards", tutti gli "International Accounting Standards" (IAS), tutte le interpretazioni dell''International Reporting Interpretations Committee' (IFRIC), precedentemente denominate 'Standing Interpretations Committee (SIC) che, alla data di approvazione del Bilancio Consolidato, siano state oggetto di omologazione da parte dell'Unione Europea secondo la procedura prevista dal Regolamento (CE) n. 1606/2002 dal Parlamento Europeo e dal Consiglio Europeo del 19 luglio 2002.
Regolamento (CE) 809/2004	Regolamento (CE) n. 809/2004 della Commissione del 29 aprile 2004, recante modalità di esecuzione della direttiva 2003/71/CE del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le informazioni contenute nei prospetti, il modello dei prospetti, l'inclusione delle informazioni mediante riferimento, la pubblicazione dei prospetti e la diffusione dei messaggi pubblicitari.
Regolamento di Borsa	Regolamento dei mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana,

	vigente alla Data del Documento di Registrazione.
Regolamento Emittenti	Regolamento adottato con Delibera CONSOB n. 11971 del 14 maggio 1999 e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Intermediari	Regolamento adottato con Delibera CONSOB n. 16190 del 29 ottobre 2007 e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Mercati	Regolamento adottato con Delibera CONSOB n. 16191 del 29 ottobre 2007 e successive modifiche ed integrazioni
Regolamento Parti Correlate	Regolamento adottato con Delibera CONSOB n. 17221 del 12 marzo 2010 e successive modifiche ed integrazioni
Segmento STAR	Il segmento titoli con alti requisiti del Mercato Telematico Azionario dedicato alle società di medie dimensioni con capitalizzazione minima di Euro 40 milioni e non superiore ad Euro 1.000 milioni e con determinati requisiti di liquidità che, su base volontaria, si impegnano a rispettare requisiti più stringenti in termini di trasparenza informativa, liquidità e governo societario.
Società di Revisione	PricewaterhouseCoopers S.p.A., con sede legale e amministrativa in Milano, via Monte Rosa, n. 91.
Società o **Emittente** o **Lima**	Limacorporate S.p.A., con sede legale in San Daniele del Friuli (UD), frazione Villanova, Via Nazionale 52, codice fiscale, Partita IVA e numero di iscrizione presso il Registro delle Imprese di Udine 01427710304, REA UD-173824.
Statuto Sociale o **Statuto**	Lo statuto sociale dell'Emittente approvato dall'assemblea straordinaria dei soci in data 16 aprile 2011 che entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA.
Testo Unico o **TUF**	Decreto Legislativo 24 febbraio 1998 n. 58 e successive modifiche ed integrazioni.
Testo Unico delle Imposte su Redditi o **TUIR**	Il Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986 n. 917 e successive modifiche ed integrazioni.

GLOSSARIO

Accordo OEM	Accordo di fornitura finalizzato alla rivendita da parte del distributore di un prodotto a marchio proprio (anche eventualmente assemblato con componenti fornite dal produttore).
APAC	Area geografica comprensiva dei paesi dell'Asia e dell'Oceano Pacifico.
Bioceramica	Materiale derivato dalla ceramica, per uso biologico, bioinerte, caratterizzato dal fatto che non provoca e non subisce reazioni con il mezzo fisiologico a contatto.
Biopolimeri Degradabili	Composti a base polisaccaridica biologicamente compatibili caratterizzati dalla capacità di assorbimento da parte dell'organismo. I Biopolimeri Degradabili sono attualmente utilizzati dal Gruppo per la Viscosupplementazione Articolare.
Cemento Chirurgico	Composto utilizzato come riempitivo per la fissazione delle Protesi Impiantabili all'osso.
Clean Room o **Camera Bianca**	Ambiente utilizzato nell'ambito dell'attività di produzione o per la ricerca scientifica, caratterizzato da un livello ambientale di agenti inquinanti (polvere, nell'aria microbi, aerosol e particelle di vapori chimici) continuamente monitorato.
Coppa Acetabolare	Protesi ortopedica per la sostituzione della parte superiore dell'articolazione dell'anca (*i.e.* osso dell'acetabolo).
Displasia	Deformità articolare evolutiva che colpisce l'articolazione dell'anca.
Dispositivo Medico	Qualsiasi strumento, apparecchio, impianto, sostanza o altro prodotto, diverso da prodotti farmacologici, utilizzato da solo o in combinazione e destinato dal fabbricante ad essere impiegato sull'uomo a scopo di diagnosi, prevenzione, controllo, terapia o attenuazione di una malattia; di diagnosi, controllo, terapia, attenuazione o compensazione di una ferita o di un handicap; di sostituzione o modifica dell'anatomia o di un processo fisiologico.
EMEA	Area geografica comprensiva dei paesi dell'Europa, Medio Oriente ed Africa.
Intervento Chirurgico Elettivo	Intervento chirurgico non urgente, generalmente programmabile.
Liquido Sinoviale	Liquido prodotto dalla membrana sinoviale,composto di acqua, acido ialuronico e glicoproteine che si trova all'interno di tutte le maggiori articolazioni del corpo umano al fine di lubrificare e nutrire le articolazioni stesse.

Marcatura CE	L'indicatore di sicurezza dei prodotti obbligatoria per l'immissione dei Dispositivi Medici nel mercato europeo.
Omero Prossimale	Estremità superiore dell'omero vicina all'articolazione della spalla.
Osso Trabecolare	Parte porosa interna delle ossa lunghe, caratterizzata da una bassa densità e da una vasta superficie interna e contenente vasi sanguigni e midollo osseo.
Osteosintesi Generale	*S*istemi di placche e viti in acciaio e titanio per la stabilizzazione delle fratture delle principali ossa del corpo umano.
Peek	Materiale polimerico caratterizzato da elevata resistenza chimica e meccanica.
Piatto Tibiale	Parte superiore della tibia ovverosia dell'osso che, con il perone, forma la struttura scheletrica della gamba, dal ginocchio alla caviglia.
Protesi Anatomica	Insieme dei componenti protesici che sostituisce l'articolazione mantenendone la naturale struttura biomeccanica.
Protesi a Fissazione Conica	Componenti di impianto chirurgico (solitamente steli femorali o omerali), di forma retta e di norma non cementati, che si fissano all'interno dell'osso grazie al loro caratteristica sezione conica.
Primo Impianto	Prima sostituzione di articolazioni affette da patologie invalidanti attraverso Protesi Impiantabili.
Protesi Cementata	Protesi Impiantabile, sia per Primo Impianto che per Revisione, da fissarsi all'osso tramite l'utilizzo di Cemento Chirurgico.
Protesi Impiantabile	Componente di impianto chirurgico sostitutiva di articolazioni o porzioni di esse, in grado di restituire funzionalità articolare.
Protesi Inversa	Protesi Impiantabile utilizzata per il trattamento delle patologie articolarti della spalla, caratterizzata da un disegno inverso rispetto alla normale anatomia della spalla.
Protesi Modulare	Protesi Impiantabile composta da più elementi assemblabili.
Protesi Monoblocco	Protesi Impiantabile composta da un singolo elemento.
Protesi Non Cementata	Protesi Impiantabile, sia per Primo Impianto che per Revisione, che, in funzione della sua specifica forma, viene fissata all'osso senza l'utilizzo di Cemento Chirurgico.
Radio Distale	Parte inferiore dell'osso laterale dell'avambraccio, in prossimità dell'articolazione del polso.
Revisione	Sostituzione di Protesi da Primo Impianto a seguito di intervento chirurgico non andato a buon fine o a seguito di

	deterioramento della stessa.
Strumentario	Insieme degli strumenti necessari per eseguire l'intervento chirurgico relativo al posizionamento degli impianti protesici/traumatologici.
Studi Clinici	Ricerche condotte al fine di raccogliere dati sulla sicurezza e sulla efficacia di nuovi Dispositivi Medici.
Titanio Trabecolare	Struttura in titanio multi-planare a cella esagonale che imita la struttura cellulare dell'osso trabecolare e che, per la sua morfologia, è in grado di ottimizzare la vascolarizzazione e l'osteointegrazione delle Protesi Impiantabili.
Viscosupplementazione Articolare	Iniezione intrarticolare di una sostanza ad alto peso molecolare (come ad esempio l'acido ialuronico) con lo scopo di reintegrare le caratteristiche viscoelastiche di un fluido sinoviale degenerato.

CAPITOLO I - SOGGETTI RESPONSABILI

1.1 SOGGETTI RESPONSABILI

I soggetti responsabili delle informazioni fornite nel presente Documento di Registrazione sono indicati nella tabella che segue:

Soggetto Responsabile	Qualifica	Parti del Documento di Registrazione di Competenza
Lima	Emittente	Intero Documento di Registrazione

1.2 DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ

I responsabili del Documento di Registrazione indicati al precedente Paragrafo 1.1 dichiarano, ciascuno per la parte di propria competenza, che il presente Documento di Registrazione è conforme al modello depositato presso la CONSOB in data 10 ottobre 2011 e che, avendo adottato tutta la ragionevole diligenza a tale scopo, le informazioni contenute nelle parti del Documento di Registrazione di cui sono responsabili sono, per quanto a loro conoscenza, conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

CAPITOLO II - REVISORI LEGALI DEI CONTI

2.1 SOCIETÀ DI REVISIONE DELL'EMITTENTE

La società incaricata della revisione legale dei conti dell'Emittente per i periodi contabili presentanti nel Documento di Registrazione è PricewaterhouseCoopers S.p.A., con sede legale ed amministrativa in Milano, Via Monte Rosa, n. 91, iscritta all'Albo speciale delle società di revisione tenuto di cui all'art. 161 del Testo Unico[1].

L'incarico di revisione legale dei bilanci di esercizio e consolidati dell'Emittente, nonché della verifica della regolare tenuta della contabilità e della corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili è stato conferito alla Società di Revisione:

- per gli esercizi 2007, 2008 e 2009, con delibera dell'Assemblea degli azionisti dell'Emittente in data 9 luglio 2007, ai sensi degli articoli 2409-*bis* e seguenti del codice civile;

- per gli esercizi 2010, 2011 e 2012, con delibera dell'Assemblea degli azionisti dell'Emittente in data 14 giugno 2010, ai sensi dell'articolo 14 del D. Lgs 39/2010 e degli articoli 2409-*bis* e seguenti del codice civile.

La Società di Revisione ha inoltre svolto la revisione contabile del Bilancio Consolidato dell'Emittente relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 e la revisione contabile limitata del Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato al 30 giugno 2011, predisposti in via volontaria in accordo con gli IFRS adottati dall'Unione Europea, ai fini dell'inserimento nel presente Documento di Registrazione.

2.2 INFORMAZIONI SUI RAPPORTI CON LA SOCIETÀ DI REVISIONE

Per il periodo cui si riferiscono le informazioni relative agli esercizi passati, la Società di Revisione non ha rinunciato all'incarico né è stata rimossa dall'incarico medesimo.

[1] L'art. 161 del Testo Unico, abrogato dall'articolo 40 del D.Lgs. 39/2010, resta applicabile ai sensi dell'art. 43, comma 1, del medesimo decreto fino alla data di entrata in vigore dei regolamenti del Ministero dell'Economia e delle Finanze ivi previsti.

CAPITOLO III - INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE

PREMESSA

Sono di seguito riportate alcune informazioni economiche, patrimoniali e finanziarie consolidate del Gruppo Lima per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Tali informazioni sono state estratte:

- dal Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011;
- dal Bilancio Consolidato del Gruppo Lima relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; e
- da elaborazioni del *management* effettuate sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale.

Le informazioni finanziarie di seguito riportate devono essere lette congiuntamente ai Capitoli IV, V, IX, X e XX della Documento di Registrazione.

3.1 INFORMAZIONI ECONOMICHE, PATRIMONIALI E FINANZIARIE

Nella seguente tabella, sono riportati i conti economici separati consolidati del Gruppo Lima per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, nonché l'EBITDA e l'EBITDA *Adjusted* per i suddetti esercizi.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
Ricavi	**61.003**	**46.913**	**95.690**	**70.657**	**55.187**
Altri proventi	1.557	2.426	4.477	4.301	2.961
Costi per materie prime e materiali di consumo	(3.650)	(3.184)	(6.181)	(4.943)	(4.154)
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	(5.093)	(4.120)	(6.859)	(824)	(4.036)
Costi per servizi	(20.988)	(16.053)	(34.423)	(28.198)	(20.820)
Costi per il personale	(17.545)	(14.432)	(29.744)	(22.646)	(17.091)
Altri costi operativi	(486)	(942)	(2.145)	(832)	(675)
Ammortamenti e perdite di valore	(4.132)	(6.503)	(11.643)	(6.872)	(5.031)
Utile operativo	**10.666**	**4.105**	**9.172**	**10.643**	**6.341**
Proventi finanziari	1.114	2.452	3.400	1.183	1.881
Oneri finanziari	(2.516)	(990)	(2.486)	(2.099)	(2.731)
Utile prima delle imposte	**9.264**	**5.567**	**10.086**	**9.727**	**5.491**
Imposte sul reddito	(3.406)	(2.399)	(4.737)	(3.419)	(1.777)
Utile del periodo	**5.858**	**3.168**	**5.349**	**6.308**	**3.714**
di cui pertinenza del Gruppo	*5.858*	*3.168*	*5.349*	*6.306*	*3.716*
di cui pertinenza di terzi	*-*	*-*	*-*	*2*	*(2)*
Utile per azione - base e diluito (in Euro) [(1)]	0,60	0,32	0,55	0,66	0,41
EBITDA [(2)]	**14.369**	**10.232**	**20.006**	**16.860**	**10.866**
EBITDA *Adjusted* [(2)]	**15.192**	**10.393**	**20.159**	**14.501**	**10.369**

(1) Per quanto concerne la determinazione dell'utile per azione, si veda il Capitolo XX del Documento di Registrazione.
(2) Si segnala che l'EBITDA e l'EBITDA *Adjusted* non sono identificate come misure contabili nell'ambito degli IFRS. La Società definisce l'EBITDA *Adjusted* come l'EBITDA (utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse) rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione).

Nella seguente tabella, sono rappresentati i principali dati patrimoniali consolidati del Gruppo Lima, estratti dalla situazione patrimoniale e finanziaria consolidata 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Al 30 giugno	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Totale attività non correnti	58.829	55.415	50.532	37.299
Totale attività correnti	94.263	86.372	73.452	64.521
Totale attività	**153.092**	**141.787**	**123.984**	**101.820**
Patrimonio netto di gruppo	42.682	40.582	39.000	26.687
Patrimonio netto di terzi	-	-	345	352
Totale patrimonio netto	**42.682**	**40.582**	**39.345**	**27.039**
Totale passività non correnti	35.348	31.509	23.752	18.806
Totale passività correnti	75.062	69.696	60.887	55.975
Totale passività	**110.410**	**101.205**	**84.639**	**74.781**
Totale patrimonio netto e passività	**153.092**	**141.787**	**123.984**	**101.820**

Nella seguente tabella, sono rappresentati i dati di sintesi del rendiconto finanziario consolidato del Gruppo Lima per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a inizio di periodo	**6.394**	**4.563**	**4.563**	**3.185**	**6.576**
Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa	4.715	1.744	6.427	9.930	1.829
Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento	(12.379)	(5.399)	(8.750)	(14.132)	(15.268)
Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria	6.444	10.955	4.154	5.580	10.048
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a chiusura di periodo	**5.174**	**11.863**	**6.394**	**4.563**	**3.185**

Di seguito si riporta l'analisi dell'indebitamento finanziario netto del Gruppo Lima determinato conformemente a quanto previsto dal paragrafo 127 delle raccomandazioni contenute nel documento ESMA/2011/81 implementative del Regolamento CE 809/2004 ("**Indebitamento Finanziario Netto**") (*Cfr.* Capitolo X, Paragrafo 10.1 del Documento di Registrazione).

	Al 30 giugno	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Cassa	(45)	(50)	(49)	(31)
Depositi bancari e postali	(5.129)	(6.344)	(4.514)	(3.154)
Liquidità	**(5.174)**	**(6.394)**	**(4.563)**	**(3.185)**
Crediti finanziari correnti	**(2.286)**	**(2.344)**	**(2.662)**	**(2.848)**
Debiti bancari a breve termine	8.953	17.929	15.740	17.717
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	23.006	9.779	17.760	13.256
Quota corrente debiti bancari a lungo termine	11.724	8.164	4.273	4.009
Altri debiti correnti	-	9.418	2.168	-
Obbligazioni	-	-	-	6.200
Indebitamento finanziario corrente	**43.683**	**45.290**	**39.941**	**41.182**
Indebitamento finanziario corrente netto	**36.223**	**36.552**	**32.716**	**35.149**
Debiti bancari a lungo termine	25.474	21.548	13.630	11.093
Indebitamento finanziario non corrente	**25.474**	**21.548**	**13.630**	**11.093**
Indebitamento Finanziario Netto	**61.697**	**58.100**	**46.346**	**46.242**

3.2 INDICATORI FINANZIARI ALTERNATIVI DI *PERFORMANCE*

Nelle seguenti tabelle, sono evidenziati i principali indicatori economici e finanziari utilizzati dall'Emittente per monitorare l'andamento economico e finanziario del Gruppo Lima, nonché le modalità di determinazione degli stessi. Tali indicatori (EBITDA, EBITDA *Adjusted*, EBITDA *Adjusted Margin*, capitale investito netto, capitale circolante netto, ROI, ROE, ROS, rotazione dei crediti commerciali e dei debiti commerciali e incidenza del magazzino sul fatturato, Indebitamento Finanziario Netto/totale patrimonio netto, Indebitamento Finanziario Netto/EBITDA *Adjusted*) non sono identificate come misure contabili nell'ambito degli IFRS e pertanto non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio dell'Emittente per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo Lima e della relativa posizione finanziaria. L'Emittente ritiene che le informazioni finanziarie di seguito riportate siano un ulteriore importante parametro per la valutazione della *performance* del Gruppo Lima, in quanto permettono di monitorare più analiticamente l'andamento economico e finanziario dello stesso. Poiché tali informazioni finanziarie non sono misure la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili di riferimento per la predisposizione del Bilancio Consolidato, il criterio applicato per la relativa determinazione potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e pertanto tali dati potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da tali gruppi.

	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno		Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
EBITDA [(1)]	14.369	10.232	20.006	16.860	10.866
EBITDA *Adjusted* [(2)]	15.192	10.393	20.159	14.501	10.369
EBITDA *Adjusted Margin* [(3)]	24,9%	22,2%	21,1%	20,5%	18,8%
Capitale investito netto [(4)]	104.379	n.a.	98.682	85.691	73.281
Capitale circolante netto [(5)]	57.710	n.a.	55.572	47.943	46.543
Ritorno del capitale investito netto (ROI) [(6)]	n.a.	n.a.	9,9%	13,4%	9,8%
Ritorno del capitale proprio (ROE) [(7)]	n.a.	n.a.	15,2%	19,3%	16,2%
Ritorno delle vendite (ROS) [(8)]	17,5%	8,8%	9,6%	15,1%	11,5%
Rotazione dei crediti commerciali [(9)] (in giorni)	n.a.	n.a.	120	129	159
Rotazione dei debiti commerciali [(10)] (in giorni)	n.a.	n.a.	72	86	81
Incidenza del magazzino sul fatturato [(11)]	n.a.	n.a.	43,8%	51,2%	53,7%

(1) La Società definisce l'EBITDA come l'utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse. Nella seguente tabella è rappresentata la metodologia adottata dal Gruppo per la determinazione dell'EBITDA.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
Utile del periodo	5.858	3.168	5.349	6.308	3.714
Imposte sul reddito	3.406	2.399	4.737	3.419	1.777
Oneri finanziari	2.516	990	2.486	2.099	2.731
Proventi finanziari	(1.114)	(2.452)	(3.400)	(1.183)	(1.881)
Ammortamenti e perdite di valore	4.132	6.503	11.643	6.872	5.031
Proventi da contributi in conto capitale e interesse	(429)	(376)	(809)	(655)	(506)
EBITDA	**14.369**	**10.232**	**20.006**	**16.860**	**10.866**

(2) La Società definisce l'EBITDA *Adjusted* come l'EBITDA rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti. Nella seguente tabella è rappresentata la metodologia adottata dal Gruppo per la determinazione dell'EBITDA *Adjusted*.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**

EBITDA	14.369	10.232	20.006	16.860	10.866
Proventi da contributi in conto esercizio (a)	(195)	(737)	(921)	(2.359)	(497)
Oneri ristrutturazione Hit Medica (b)	-	898	1.074	-	-
Contabilizzazione costi IPO (c)	868	-	-	-	-
Altri oneri non ricorrenti (d)	150	-	-	-	-
EBITDA *Adjusted*	**15.192**	**10.393**	**20.159**	**14.501**	**10.369**

(a) Il riconoscimento dei contributi in conto esercizio non ha una diretta correlazione temporale con i costi sostenuti. Inoltre, il riconoscimento degli stessi dipende da incentivi dei quali non esiste la certezza che saranno riconosciuti anche negli esercizi futuri e sono comunque non strettamente connessi all'attività svolta dal Gruppo.

(b) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti per la ristrutturazione di Hit Medica. In particolare la voce include: *i)* per Euro 382 migliaia (Euro 326 migliaia per il semestre chiuso al 30 giugno 2010), costi per servizi (lavorazioni esterne, manutenzione, etc.) connessi al processo di riorganizzazione delle attività; *ii)* per Euro 227 migliaia (stesso importo per il semestre chiuso al 30 giugno 2010), costi generati dalla risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti Artrex e Stille (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione) e *iii)* per Euro 465 migliaia (Euro 345 migliaia per il semestre chiuso al 30 giugno 2010), minusvalenze su cespiti generate dalla riorganizzazione produttiva di Hit Medica (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

(c) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti dal Gruppo per il processo di quotazione.

(d) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti per l'interruzione del rapporto di lavoro con un dirigente del settore vendite.

(3) L'EBITDA *Adjusted Margin* è calcolato come rapporto tra l'EBITDA *Adjusted* e i ricavi.

(4) Di seguito si riporta la composizione del capitale investito netto del Gruppo Lima.

	Al 30 giugno	**Al 31 dicembre**		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Totale patrimonio netto	42.682	40.582	39.345	27.039
Indebitamento Finanziario Netto	61.697	58.100	46.346	46.242
Capitale investito netto	**104.379**	**98.682**	**85.691**	**73.281**

(5) Di seguito si riporta la composizione del capitale circolante netto del Gruppo Lima.

	Al 30 giugno	**Al 31 dicembre**		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Rimanenze	43.308	41.959	36.197	29.641
Crediti commerciali	40.533	33.290	26.362	25.308
Crediti per imposte	115	107	40	399
Altre attività correnti	5.133	4.622	6.290	5.988
Debiti commerciali	(16.372)	(13.232)	(11.166)	(8.880)
Debiti per imposte sul reddito	(5.989)	(2.068)	(1.923)	(82)
Altri debiti	(9.018)	(9.106)	(7.857)	(5.831)
Capitale circolante netto	**57.710**	**55.572**	**47.943**	**46.543**

(6) Il ROI, ritorno del capitale investito netto, è calcolato come rapporto tra l'utile operativo e la media tra il capitale investito netto, come riportato nella tabella di cui alla precedente nota (4), all'inizio e alla fine del periodo di riferimento.

(7) Il ROE, ritorno del capitale proprio, è calcolato come rapporto tra l'utile dell'esercizio di pertinenza del Gruppo e il patrimonio netto di Gruppo, al netto dell'utile maturato nell'esercizio.

(8) Il ROS, ritorno delle vendite, è calcolato come rapporto tra l'utile operativo e i ricavi.

(9) l'indice rotazione dei crediti commerciali è calcolato come rapporto tra i crediti commerciali al netto dell'IVA e i ricavi moltiplicato per i giorni del periodo di riferimento.

(10) l'indice rotazione dei debiti commerciali è calcolato come rapporto tra i debiti commerciali al netto dell'IVA e la somma dei costi per materie prime, materiali di consumo e merci, costi per servizi e altri costi operativi, moltiplicata per i giorni del periodo di riferimento.

(11) l'incidenza del magazzino sul fatturato è calcolata come rapporto tra le rimanenze e i ricavi.

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo Lima opera attraverso i seguenti settori operativi:

- **Italia**

- **EMEA**: in Spagna, Portogallo, Francia, Croazia, Germania, Repubblica Ceca, Austria, Slovacchia, Svizzera, Paesi Bassi, Regno Unito, Turchia, Grecia, Serbia, Montenegro, Macedonia, Ucraina, Slovenia, Iran, Libano e Bosnia.

- **APAC**: in Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Corea del Sud e Cina.

- **Americhe**: principalmente Stati Uniti d'America.

Nelle seguenti tabelle, sono riportati, per settore operativo e per linea di prodotto, gli indicatori attraverso i quali il *management* monitora l'andamento economico e finanziario del Gruppo Lima:

	Semestre chiuso al 30 giugno				Esercizio chiuso al 31 dicembre					
(in migliaia di euro)	**2011**	**%**	**2010**	**%**	**2010**	**%**	**2009**	**%**	**2008**	**%**
Ricavi per settore operativo [(1)]:										
Italia	21.830	35,8%	18.227	38,9%	35.738	37,3%	31.120	44,0%	27.281	49,4%
EMEA	23.427	38,4%	16.796	35,8%	34.571	36,2%	23.959	34,0%	18.869	34,3%
APAC	15.477	25,4%	11.841	25,2%	25.013	26,1%	15.575	22,0%	9.023	16,3%
Americhe	269	0,4%	49	0,1%	368	0,4%	3	n.a	14	n.a.
Totale	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**
Ricavi per linea di prodotto:										
Linea Anca	36.689	60,1%	26.426	56,3%	56.008	58,5%	40.680	57,6%	33.584	60,9%
Linea Spalla	14.044	23,0%	10.839	23,1%	21.962	23,0%	13.712	19,4%	8.044	14,6%
Linea Ginocchio	4.888	8,0%	4.373	9,3%	7.695	8,0%	6.684	9,5%	6.344	11,5%
Linea Estremità e Trauma	4.207	6,9%	4.113	8,8%	8.261	8,6%	8.373	11,9%	6.286	11,4%
Altro	1.175	2,0%	1.162	2,5%	1.764	1,9%	1.208	1,6%	929	1,6%
Totale	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**

(1) Il criterio utilizzato per l'allocazione dei ricavi a ciascun settore operativo è basato sull'area geografica dove si trovano i clienti.

Nella seguente tabella, si riportano i principali indicatori finanziari utilizzati dal Gruppo per monitorare l'andamento del proprio indebitamento finanziario:

	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno		Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
Indebitamento Finanziario Netto	61.697	n.a.	58.100	46.346	46.242
Totale patrimonio netto	42.682	n.a.	40.582	39.345	27.039
EBITDA *Adjusted*	15.192	10.393	20.159	14.501	10.369
Flusso di cassa generato dall'attività operativa	4.715	1.744	6.427	9.930	1.829
Indebitamento Finanziario Netto/Totale Patrimonio Netto	**1,4 x**	**n.a.**	**1,4 x**	**1,2 x**	**1,7 x**
Indebitamento Finanziario Netto/EBITDA *Adjusted*	**4,1 x**	**n.a.**	**2,9 x**	**3,2 x**	**4,5 x**

Tali indicatori risultano sostanzialmente in linea con quelli utilizzati dagli operatori attivi nel settore dove opera il Gruppo. Il criterio applicato per la relativa determinazione potrebbe, tuttavia, non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e pertanto tali dati potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da tali gruppi.

CAPITOLO IV - FATTORI DI RISCHIO

Ci sono alcuni fattori di rischio che gli investitori devono considerati prima di qualsiasi decisione di effettuare un investimento negli strumenti finanziari emessi dall'Emittente.

Si invitano, pertanto, gli investitori a leggere attentamente i seguenti fattori di rischio, prima di qualsiasi decisione sull'investimento, al fine di comprendere i rischi generali e specifici collegati all'acquisto di strumenti finanziari emessi dall'Emittente.

I fattori di rischio di seguito descritti devono essere letti congiuntamente alle informazioni contenute nel Documento di Registrazione, compresi i documenti e le informazioni ivi incorporati mediante riferimento, e alle informazioni e agli altri Fattori di Rischio contenuti nella Nota Informativa.

I rinvii ai Capitoli e ai Paragrafi si riferiscono ai capitoli e ai paragrafi del presente Documento di Registrazione.

A. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE E DEL GRUPPO

A.1 RISCHI CONNESSI ALLA ESECUZIONE DEL PIANO INDUSTRIALE

L'Emittente ha adottato un piano industriale basato su una strategia di espansione elaborata sia per aree geografiche sia per linee di prodotto.

Il successo di tale strategia di crescita e di espansione può dipendere da fattori al di fuori del controllo del Gruppo e del suo *management* quali, a titolo esemplificativo, il risultato positivo delle validazioni cliniche per i nuovi prodotti e le nuove tecnologie, il successo delle procedure autorizzative per l'immissione in commercio dei Dispositivi Medici Lima; ovvero l'esito positivo dell'integrazione commerciale con i *partners strategici*.

Il successo della strategia di crescita nei mercati in cui il Gruppo Lima è già presente, inoltre, dipende dalla capacità del Gruppo di sfruttare le sinergie commerciali per incrementare il livello di penetrazione commerciale in tali mercati.

Il ritardo o l'impossibilità di dare esecuzione a tale strategia può riflettersi negativamente sulla tempistica dei piani di crescita e di sviluppo del Gruppo, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI del Documento di Registrazione.

A.2 RISCHI CONNESSI A RAPPORTI CON GLI UTILIZZATORI DEI PRODOTTI

La qualità dei prodotti e delle soluzioni applicative proposte dal Gruppo Lima determina una forte interazione di natura scientifica e professionale con la comunità dei chirurghi ortopedici. Tale interazione si traduce, tra l'altro, nella partecipazione dei chirurghi ortopedici a selezionati programmi di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e costituisce uno dei fattori che consentono al Gruppo Lima di conoscere da vicino ed in anticipo gli orientamenti scientifici e di mercato nel settore in cui opera.

Non è possibile escludere che in futuro un'eventuale diminuzione del successo dei programmi congiunti di ricerca e sviluppo ed in generale dell'attività pubblicistica di carattere medico-scientifico promossa dal Gruppo Lima possa determinare come effetto una diminuita visibilità del Gruppo e dei propri prodotti presso la comunità medico-scientifica, con possibili ripercussioni negative sulle sue dinamiche commerciali e di vendita.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI del Documento di Registrazione.

A.3 RISCHI LEGATI ALLA DISCIPLINA DELLA RESPONSABILITÀ DA PRODOTTO.

Il Gruppo Lima produce, nei tre siti produttivi – di cui uno in proprietà e due in locazione – Dispositivi Medici utilizzati per terapie chirurgiche.

In ragione della natura dei Dispositivi Medici commercializzati, il Gruppo Lima risulta esposto ai rischi derivanti dalla disciplina della responsabilità da prodotto che i Dispositivi Medici impiantati sui pazienti possono causare.

L'Emittente ed il Gruppo Lima hanno stipulato polizze assicurative finalizzate alla copertura dei rischi derivanti dalla disciplina della responsabilità da prodotto in tutti i paesi in cui operano che a giudizio del *management* forniscono una adeguata copertura a detti rischi.

Si segnala che, alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo è parte di 7 procedimenti giudiziari relativi a responsabilità da prodotto e, per due delle suddette controversie (di valore complessivo inferiore ad Euro 200.000), la copertura assicurativa è stata negata (*Cfr*. Capitolo XX, Paragrafo 20.6 del Documento di Registrazione).

Non è possibile escludere che in futuro le coperture assicurative esistenti alla Data del Documento di Registrazione possano dimostrarsi insufficienti o inadeguate, incidendo in maniera negativa sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.3 del Documento di Registrazione.

A.4 RISCHI LEGATI ALL'OPERATIVITÀ DEI SITI PRODUTTIVI DEL GRUPPO

Il Gruppo Lima ha adottato una politica di internalizzazione del proprio ciclo produttivo. Per effetto di tale politica sostanzialmente tutte le fasi del processo produttivo dei Dispositivi Medici commercializzati dall'Emittente sono concentrate nei tre siti produttivi gestiti in via diretta dal Gruppo Lima.

Si segnala che da dicembre 2009 a febbraio 2010, a causa del trasferimento della produzione relativa alla linea Estremità e Trauma da Forlì allo stabilimento di San Marino, si è verificata un'interruzione di produzione temporanea e programmata che ha comportato il necessario ricorso ad operatori terzi.

Fatto salvo quanto sopra specificato, nel corso dell'ultimo triennio, non si siano verificate interruzioni ovvero ritardi nel ciclo di produzione tali da incidere in maniera significativa sulla operatività del Gruppo. Non è comunque possibile escludere che in futuro tali eventi possano verificarsi causando all'Emittente problemi di natura operativa derivanti dalla necessità di dover richiedere l'intervento di operatori terzi ovvero di procedere alla conversione di linee produttive nei siti produttivi del Gruppo non colpiti dal problema. Tale circostanza potrebbe riflettersi negativamente sulla sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1(E) del Documento di Registrazione.

A.5 RISCHI CONNESSI ALLA DIPENDENZA DA FORNITORI

Il Gruppo Lima produce Dispositivi Medici ad alta specializzazione la cui realizzazione richiede l'utilizzo di materie prime dotate di *standard* qualitativi particolarmente elevati e per le quali l'offerta sul mercato internazionale è limitata.

Per due tipologie di prodotti, i semilavorati in ceramica e la polvere di titanio, i fornitori di cui il Gruppo Lima si avvale sono ritenuti di carattere strategico.

In particolare, il Gruppo acquista da CeramTec AG – operatore che mantiene una posizione di *leadership* nella componentistica in ceramica per Dispositivi Medici – le componenti in ceramica utilizzate per la realizzazione di alcune componenti delle proprie Protesi Impiantabili d'anca. Il carattere strategico di tale fornitore è legato principalmente alla particolare qualità dei prodotti che – in virtù della tecnologia e del *know-how* produttivo – CeramTec è in grado di commercializzare.

Il Gruppo acquista inoltre la polvere di titanio dalla società Arcam AB, la cui importanza per il ciclo produttivo dell'Emittente è collegata alla disponibilità concessa da questo fornitore per la messa a punto di programmi di produzione *ad hoc* specificamente volti a soddisfare le esigenze del Gruppo.

Alla chiusura dell'ultimo esercizio al 31 dicembre 2010, i ricavi del Gruppo derivanti da prodotti realizzati con ceramica e polveri di titanio rappresentavano rispettivamente il 10,1% ed il 5,6 % del totale dei ricavi del Gruppo.

Sebbene il Gruppo abbia sottoscritto con CeramTec, in data 23 marzo 2011, e con Arcam, in data 1 aprile 2011, specifici accordi di fornitura e sebbene comunque l'Emittente ritenga possibile reperire fornitori alternativi in sostituzione di quelli esistenti – per le caratteristiche del mercato in cui questi ultimi operano – tale sostituzione (i) potrebbe non essere possibile in tempi brevi, con conseguenti ritardi nella definizione delle produzioni in corso, ovvero (ii) potrebbe comportare la necessità di rivedere in senso anche peggiorativo per il Gruppo i termini e le condizioni economiche delle forniture. Nel caso di CeramTec, inoltre, la sostituzione potrebbe determinare un peggioramento della qualità dei prodotti.

Tali circostanze potrebbero avere un effetto negativo sulla operatività del Gruppo Lima e sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.5 del Documento di Registrazione.

A.6 RISCHI CONNESSI ALLA PROPRIETÀ INDUSTRIALE E INTELLETTUALE DEL GRUPPO

Il Gruppo Lima investe un livello significativo delle proprie risorse all'attività di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie e di nuovi prodotti ad alto contenuto tecnologico. Analogamente a quanto avviene per gli altri operatori del settore, il contenuto tecnologico dei prodotti viene tutelato attraverso la registrazione di brevetti e l'accesso alle altre forme di protezione della proprietà intellettuale ed industriale previsti in Italia e negli altri mercati in cui il Gruppo opera.

I diritti di privativa di cui il Gruppo è titolare ricomprendono brevetti industriali ed un modello comunitario multiplo, oltre ai marchi con cui i prodotti vengono commercializzati.

Alla Data del Documento di Registrazione né l'Emittente né altre società del Gruppo risultano coinvolte in procedimenti giudiziali relativi alla proprietà intellettuale ed industriale del Gruppo in grado di pregiudicare l'operatività della Società. Si segnala tuttavia che taluni soggetti hanno promosso ripettivamente (i) una domanda di opposizione ad un brevetto europeo concesso e di titolarità dell'Emittente relativo alla protesi di articolazione di spalla (SMR convertibilità) e (ii) una contestazione in merito alla possibilità di commercializzazione nel territorio austriaco di una tipologia di prodotto dell'Emittente (fascette per il cerchiaggio osseo). Con riferimento alla domanda di opposizione di cui al punto (i) che precede, si rappresenta che l'eventuale accoglimento della stessa avrebbe come conseguenza la possibilità per altri operatori di utilizzare le stesse soluzioni adottate dal Gruppo per l'articolazione della spalla con il conseguente aumento della pressione concorrenziale sul prodotto specifico.

Sebbene l'Emittente abbia intrapreso tutte le azioni necessarie alla tutela dei propri diritti ovvero per una soluzione conciliativa delle vertenze in essere, che a giudizio del *management* costituiscono attività di gestione di ordinaria amministrazione e non sono tali da pregiudicare l'operatività del Gruppo, non si può escludere che in futuro l'Emittente possa ricevere altre contestazioni o i diritti di privativa di cui il Gruppo è titolare risultino da soli insufficienti ad inibire la produzione e l'immissione in commercio di prodotti uguali od equivalenti a quelli prodotti e messi in commercio dal Gruppo Lima, determinando in tal modo un aumento della pressione concorrenziale ed un impatto negativo sulla operatività del Gruppo e sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Fattore di Rischio B.3, Capitolo XI, Paragrafo 11.2 e Capitolo XX, Paragrafo 20.6 del Documento di Registrazione.

A.7 RISCHI CONNESSI ALLA DIPENDENZA DA FIGURE CHIAVE

I risultati del Gruppo Lima dipendono, in parte, dalla qualità del *management* e dalla capacità di assicurare la continuità della gestione nello sviluppo e nella commercializzazione dei propri prodotti.

Gabriele Lualdi, Presidente del Consiglio di Amministrazione e soggetto che alla Data del Documento di Registrazione controlla indirettamente la Società, e Stefano Alfonsi, Amministratore Delegato dell'Emittente, rappresentano le due figure chiave nell'ambito della gestione del Gruppo e del relativo *business*.

Il Gruppo, al fine di incentivare la permanenza dell'Amministratore Delegato, in quanto figura chiave, e degli alti dirigenti con responsabilità strategiche, ha adottato specifici meccanismi premianti e di cd. "*retention*" del *management*. Fatta eccezione per le dimissioni del Direttore "*Product Development*", intervenute nel mese di settembre 2009, a seguito delle quali tale funzione è stata assorbita dalla funzione "*Research and Design*" sotto la responsabilità di Alessandro Facchini, negli ultimi tre esercizi il Gruppo non ha subito variazione nel personale chiave. Tuttavia non può esservi certezza, anche in considerazione della forte competizione nel settore, che le misure di "*retention*" adottate dal Gruppo siano in concreto idonee a raggiungere lo scopo. Tale circostanza potrebbe determinare un effetto negativo sulle capacità operative del Gruppo Lima e sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo XIV, Paragrafo 14.1.3 e Capitolo XVII, Paragrafo 17.4 del Documento di Registrazione.

A.8 RISCHI LEGATI AI RAPPORTI CON PARTI CORRELATE

La Società ha intrattenuto nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 e degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, e intrattiene tuttora, rapporti contrattuali con altre proprie parti correlate. Nelle seguenti tabelle, sono dettagliati i saldi patrimoniali del Gruppo al 31 dicembre 2010 e gli effetti economici delle operazioni con parti correlate nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010. Nelle tabelle immediatamente successive, sono poi dettagliati i saldi patrimoniali del Gruppo al 30 giugno 2011 e gli effetti economici delle operazioni con parti correlate al 30 giugno 2011.

(in migliaia di euro)	Controllante Amil S.r.l.	Imprese consociate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Crediti commerciali						
Al 31 dicembre 2010	-	58	-	-	58	0,2%
Benefici ai dipendenti						
Al 31 dicembre 2010	-	-	(2.539)	-	(2.539)	60,7%
Indebitamento finanziario corrente						
Al 31 dicembre 2010	(1.680)	-	-	-	(1.680)	3,7%
Debiti commerciali						
Al 31 dicembre 2010	-	(710)	-	-	(710)	5,4%
Altri debiti						
Al 31 dicembre 2010	-	-	(33)	-	(33)	0,4%

(in migliaia di euro)	Controllante Amil S.r.l.	Imprese consociate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Ricavi						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	29	-	-	29	0,0%
Altri proventi						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	651	-	-	651	14,5%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	(1.907)	-	-	(1.907)	27,8%
Costi per servizi						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	(1.597)	(4)	(40)	(1.641)	4,8%
Costi per il personale						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	-	(1.971)	-	(1.971)	6,6%
Oneri finanziari						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	(12)	-	(60)	-	(72)	2,9%

(in migliaia di euro)	Controllante AMIL S.r.l.	Imprese correlate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Crediti commerciali						
Al 30 giugno 2011	-	174	-	-	174	0,4%
Benefici ai dipendenti						
Al 30 giugno 2011	-	-	(3.115)	-	(3.115)	66,1%
Indebitamento finanziario corrente						
Al 30 giugno 2011	-	-	-	-	-	0,0%
Debiti commerciali						
Al 30 giugno 2011	-	(945)	-	-	(945)	5,8%
Altri debiti						
Al 30 giugno 2011	-	-	(53)	(18)	(71)	0,8%

(in migliaia di euro)	Controllante AMIL S.r.l.	Imprese correlate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Ricavi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	3	-	-	3	0,0%
Altri proventi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	365	-	-	365	23,4%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	(1.783)	-	-	(1.783)	35,0%
Costi per servizi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	(600)	(2)	(28)	(630)	3,0%
Costi per il personale						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	-	(979)	-	(979)	5,6%
Oneri finanziari						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	(10)	-	(54)	-	(64)	2,5%

Tra i rapporti con parti correlate, in particolare si segnala, alla Data del Documento di Registrazione, l'accordo quadro con HPF S.r.l. – società interamente partecipata da AMIL S.r.l., socio di maggioranza dell'Emittente e società controllata dal Presidente esecutivo della Società Gabriele Lualdi e nella quale il Consigliere Tommaso Lualdi riveste la carica di Amministratore Delegato – per la fornitura a Lima di prodotti semilavorati e di servizi di lavorazione meccanica. Il Gruppo acquista semilavorati, componenti e prototipi da HPF. S.r.l., a fronte dei quali ha contabilizzato negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 costi per rispettivamente Euro 1.907 migliaia, Euro 229 migliaia ed Euro 10 migliaia e, nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 costi pari rispettivamente a Euro 1.783 migliaia ed Euro 686 migliaia. A partire dall'esercizio 2010, in particolare, HPF S.r.l. è attiva nella produzione di Strumentari per il Gruppo.

HPF S.r.l. fornisce inoltre a favore del Gruppo servizi di lavorazione di materie prime, per i quali il Gruppo ha contabilizzato costi negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 per rispettivamente Euro 1.373 migliaia, Euro 1.436 migliaia ed Euro 1.198 migliaia. Nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi sono pari rispettivamente a Euro 484 migliaia ed Euro 714 migliaia.

Inoltre, alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente ha in essere un contratto quadro con Manutech S.r.l. – società controllata da AMIL S.r.l., socio di maggioranza dell'Emittente, a sua volta controllata dal Presidente della Società Gabriele Lualdi e nella quale il Consigliere Tommaso Lualdi riveste la carica di Amministratore Unico – stipulato nei primi mesi dell'esercizio 2009, per la prestazione di servizi di manutenzione industriale degli impianti dell'Emittente siti in Villanova San Daniele del Friuli (UD), Calatafimi- Segesta (TP), e Flagogna di Forgaria nel Friuli (UD). A fronte di tali servizi il Gruppo ha contabilizzato negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009 costi pari rispettivamente a Euro 224 migliaia ed Euro 170 migliaia.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo XIX, Paragrafo 19.1 del Documento di Registrazione.

La scelta di esternalizzare ad HPF S.r.l. la fornitura di prodotti semilavorati e di servizi di lavorazione meccanica e a Manutech la fornitura di servizi di manutenzione degli impianti è stata valutata dal Gruppo sia perché tali attività sono considerate accessorie e a basso valore aggiunto rispetto all'attività principale del Gruppo, sia in considerazione dei maggiori costi, a livello di investimento, necessari per sostenere per la realizzazione di tali attività internamente. Tale scelta risponde pertanto ad una esigenza di ottimizzazione ed abbattimento dei costi del processo produttivo.

Si evidenzia che (i) la percentuale dei ricavi generati verso il Gruppo da parte di HPF S.r.l. sul totale dei propri ricavi è pari al 46%, 33% e 23% negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; (ii) l'incidenza percentuale dei ricavi generati verso il Gruppo da Manutech S.r.l. sul totale dei propri ricavi risulta pari al 43% e 60% negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009.

Infine, nell'ambito dei rapporti intrattenuti dal Gruppo con parti correlate, si segnala la prestazione di servizi di consulenza fiscale a favore dell'Emittente da parte dello Studio Associato Cleani e Sabbadini del quale è socio il Consigliere di Amministrazione Ivan Cleani ed dalla società Next Consulting S.r.l., partecipata da tale Amministratore. Per tale servizio l'Emittente ha sostenuto negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 un costo complessivo pari rispettivamente a Euro 40 migliaia, Euro 21 migliaia ed Euro 21 migliaia, il cui debito alle suddette date risulta essere rispettivamente pari a zero, Euro 5 migliaia ed Euro 5 migliaia. Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi risultano pari rispettivamente a Euro 28 migliaia ed Euro 25 migliaia e il relativo debito al 30 giugno 2011 è pari a Euro 18 migliaia.

La stessa Società ha inoltre già approvato tutte le operazioni societarie finalizzate ad adeguare il proprio modello societario con i principi previsti dal Codice di Autodisciplina adottato dal Comitato per la *Corporate Governance*, con particolare riferimento alla creazione di un Comitato di Controllo Interno ed alla introduzione di procedure in materia di operazioni con parti correlate. Al riguardo, il Consiglio di Amministrazione, nella riunione del 16 aprile 2011, ha già istituito il Comitato per il Controllo Interno ed approvato un documento denominato "*Procedura per le operazioni con Parti Correlate*" predisposto ai sensi del Regolamento Parti Correlate. Si segnala che il documento "*Procedura per le operazioni con Parti Correlate*" verrà sottoposto senza indugio al parere degli Amministratori Indipendenti, non appena la loro nomina sia divenuta efficace, affinchè esprimano il loro parere ai sensi di quanto disposto dall'art. 4 del suddetto Regolamento Parti Correlate e, successivamente all'acquisizione di tale parere, sarà riapprovato dal Consiglio di Amministrazione (*Cfr*. Capitolo XVI, Paragrafo 16.4 del Documento di Registrazione).

L'Emittente ritiene che le condizioni previste dai contratti conclusi con parti correlate e le relative condizioni effettivamente praticate siano in linea con le condizioni di mercato correnti. Tuttavia non vi è garanzia che ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e modalità. Non vi è, inoltre, garanzia che le eventuali future operazioni con parti correlate vengano concluse dall'Emittente a condizioni di mercato.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo XIX del Documento di Registrazione.

A.9 RISCHI LEGATI ALLA NORMATIVA AMBIENTALE E SULLA SICUREZZA DEI LUOGHI DI LAVORO

Le attività del Gruppo Lima sono soggette alla normativa in tema di tutela dell'ambiente e della sicurezza dei luoghi di lavoro dei paesi in cui svolge la propria attività produttiva (Italia e San Marino). La Società ritiene che il Gruppo abbia effettuato in passato e continui a prevedere adeguati investimenti nel settore ambientale e della sicurezza al fine di adempiere a quanto disposto dalle leggi e regolamenti in materia, Tuttavia, non è possibile escludere che sia necessario in futuro incrementare tale livello di investimenti per far fronte al mutamento della normativa degli *standard* richiesti o delle tecnologie utilizzate, e che tali spese abbiano un effetto negativo sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

L'attività del Gruppo Lima presenta il rischio di esposizione dei lavoratori ad agenti chimici e fisici, quali le polveri di titanio nelle lavorazioni basate su Titanio Trabecolare.

Sebbene i sistemi adottati dal Gruppo per prevenire danni da esposizioni a tali agenti siano, alla Data del Documento di Registrazione, conformi alla normativa vigente e non vi siano cause pendenti, non è possibile escludere che a seguito dell'evoluzione delle conoscenze in materia, ovvero per l'accertamento negli anni di effetti dannosi derivanti dall'esposizione, a tali agenti, siano necessari in futuro degli investimenti straordinari da parte del Gruppo per migliorare tali sistemi di protezione o questo possa essere esposto a richieste di risarcimento, con un effetto negativo sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo VIII, Paragrafo 8.2 del Documento di Registrazione.

A.10 RISCHI CONNESSI ALLE FLUTTUAZIONI DEI TASSI DI CAMBIO

Il Gruppo Lima distribuisce i propri prodotti su mercati internazionali e regola le proprie operazioni commerciali in diverse valute mentre l'acquisto delle materie prime viene effettuato prevalentemente in Euro. L'Indebitamento Finanziario Netto del Gruppo in valuta diversa dall'Euro al 30 giugno 2011 è pari ad Euro 1.569 migliaia. Nelle seguenti tabelle si riportano inoltre l'importo dei ricavi e dell'EBITDA *Adjusted* del Gruppo in valute diverse dall'Euro per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, con indicazione dell'incidenza sulle relative voci di bilancio:

	Semestre chiuso al 30 giugno		Incidenza su totale voce	
(in migliaia di euro)	2011	2010	2011	2010
Ricavi	21.916	16.132	35,9%	34,4%
EBITDA *Adjusted*	3.266	1.598	21,5%	15,4%

	Esercizio chiuso al 31 dicembre			Incidenza su totale voce		
(in migliaia di euro)	2010	2009	2008	2010	2009	2008
Ricavi	33.827	21.707	10.755	35,4%	30,7%	19,5%
EBITDA *Adjusted*	4.018	2.504	53	19,9%	17,3%	0,5%

Eventuali fluttuazioni delle valute diverse dall'Euro nei confronti dell'Euro potrebbero avere effetti negativi sui margini operativi del Gruppo e, conseguentemente, sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

In funzione della distribuzione geografica dei prodotti, le valute sulle quali l'esposizione è più significativa corrispondono ai mercati in cui il Gruppo Lima è presente: lo yen giapponese, il dollaro australiano, a far data dal 2010, la sterlina inglese e, a far data dal 2011, il dollaro statunitense. In particolare, se i tassi di cambio del dollaro australiano e dello yen giapponese rispetto all'Euro fossero stati più bassi del 10% rispetto a quelli registrati nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010, a parità di ogni altra variabile, l'utile dell'esercizio, al netto dell'effetto fiscale, sarebbe stato più basso di Euro 385 migliaia.

Con riferimento allo yen giapponese ed al dollaro australiano, il Gruppo ha in essere operazioni di copertura parziale, in particolare, attraverso la stipula di appositi contratti di finanziamento in valuta estera, al fine di mitigare i rischi di cambio nelle operazioni effettuate in tali valute e quindi i flussi di esportazione dall'area Euro. Al riguardo l'Emittente ha in essere, alla Data del Documento di Registrazione, (i) un finanziamento stipulato con Banca Popolare di Vicenza S.p.A. per 7.000.000 dollari australiani (pari a circa Euro 5.000.000), ed (ii) un finanziamento stipulato con Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia per 343.000.000 Yen (pari a circa Euro 3.000.000).

Tuttavia, non vi è certezza sulle condizioni a cui simili operazioni potranno essere negoziate in futuro ovvero sulle reali fluttuazioni del tasso di cambio delle monete e dei relativi impatti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione.

A.11 RISCHI CONNESSI AL RISPETTO DI OBBLIGHI PREVISTI NEI CONTRATTI DI FINANZIAMENTO

Alla Data del Documento di Registrazione il Gruppo ha in essere diversi contratti di finanziamento con istituti bancari finalizzati al reperimento delle fonti finanziare necessarie alla propria attività oltre a finanziamenti a tasso agevolato ottenuti nell'ambito di programmi di incentivi alle imprese per investimenti in ricerca e sviluppo.

Nella seguente tabella, si riporta l'Indebitamento Finanziario Netto del Gruppo Lima, determinato conformemente a quanto previsto dal paragrafo 127 delle raccomandazioni contenute nel documento ESMA/2011/81 implementative del Regolamento CE 809/2004, al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 (*Cfr*. Capitolo X, Paragrafo 10.1 del Documento di Registrazione).

	Al 30 giugno	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Cassa	(45)	(50)	(49)	(31)
Depositi bancari e postali	(5.129)	(6.344)	(4.514)	(3.154)
Liquidità	**(5.174)**	**(6.394)**	**(4.563)**	**(3.185)**
Crediti finanziari correnti	**(2.286)**	**(2.344)**	**(2.662)**	**(2.848)**
Debiti bancari a breve termine	8.953	17.929	15.740	17.717
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	23.006	9.779	17.760	13.256
Quota corrente debiti bancari a lungo termine	11.724	8.164	4.273	4.009
Altri debiti correnti	-	9.418	2.168	-
Obbligazioni	-	-	-	6.200
Indebitamento finanziario corrente	**43.683**	**45.290**	**39.941**	**41.182**
Indebitamento finanziario corrente netto	**36.223**	**36.552**	**32.716**	**35.149**
Debiti bancari a lungo termine	25.474	21.548	13.630	11.093
Indebitamento finanziario non corrente	**25.474**	**21.548**	**13.630**	**11.093**
Indebitamento Finanziario Netto	**61.697**	**58.100**	**46.346**	**46.242**

I contratti di finanziamento, secondo quanto normalmente richiesto dagli istituti bancari, impongono al Gruppo il rispetto di specifici parametri finanziari e *covenant*. In particolare, il Gruppo è, tra l'altro, tenuto al rispetto di determinati obblighi informativi nonché ad obblighi di fare e di non fare tipici per operazioni e contratti della specie quali a titolo esemplificativo: (i) obblighi di informativa in merito al verificarsi di cambiamenti rilevanti nell'assetto giuridico o societario ovvero amministrativo, patrimoniale e finanziario dell'Emittente, (ii) inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, ovvero (iii) il rispetto di determinati *covenants* finanziari (*Cfr.* Capitolo XXII, Paragrafo 22.2 del Documento di Registrazione). In caso di mancato rispetto di tali *covenant,* gli istituti di credito hanno la facoltà di risolvere i contratti di finanziamento. Inoltre, le banche finanziatrici hanno la facoltà di risolvere i rispettivi contratti di finanziamento in caso di mutamento del controllo o di compimento di operazioni straordinarie senza il loro preventivo consenso scritto. Si segnala, a tale proposito, il contratto a medio-lungo termine stipulato dall'Emittente in data 30 settembre 2008 con Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia per un importo complessivo di Euro 8.000.000, destinato all'acquisto delle partecipazioni sociali di Hit Medica S.r.l. e Osteomedik S.A., il cui importo residuo risulta essere, alla Data del Documento di Registrazione, di Euro 4.133.520.

Tale contratto prevede il rispetto dei seguenti *covenants* finanziari sulla base dei dati risultanti dal bilancio dell'Emittente redatto secondo i Principi Contabili Italiani:

(i) obbligo di rispettare un rapporto di "Posizione Finanziaria Netta/Margine Operativo Lordo" non superiore a 3,3x negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2009 e 2008, e non superiore a 3,0x negli esercizi successivi;

(ii) obbligo di rispettare un rapporto di "Posizione Finanziaria Netta/Patrimonio Netto" non superiore a 1,5x e 1,7x, rispettivamente, al 31 dicembre 2009 e 2008 e non superiore a 1,0x negli esercizi successivi;

(iii) obbligo di rispettare un rapporto di "Margine Operativo Lordo/Oneri finanziari" non inferiore a 7,5x.

In particolare, tali *covenants* comportano la facoltà per l'istituto finanziario di richiedere il rimborso anticipato del finanziamento in caso di mancato rispetto degli stessi.

Al, e per gli esercizi chiusi al, 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 i *covenants* finanziari dell'Emittente sono stati rispettivamente pari a:

(a) rapporto "Posizione Finanziaria Netta/Margine Operativo Lordo: 4,7x, 3,8x e 5,5x ;

(b) rapporto "Posizione Finanziaria Netta/Patrimonio Netto": 1,5x, 1,2x e 1,7x;

(c) rapporto "Margine Operativo Lordo/Oneri finanziari" 13,8x, 10,4x e 4,3x.

Ne consegue, pertanto, che negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, i suddetti *covenants* finanziari non risultano essere stati rispettati. Sul punto si segnala che (i) la banca finanziatrice non ha mosso alcuna contestazione all'Emittente in relazione a tali violazioni, e (ii) con riferimento all'esercizio 2010 è stata richiesta ed ottenuta dalla Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, in data 15 aprile 2011, la rinuncia al proprio diritto di far valere la violazione relativa all'esercizio 2010, ferma restando l'applicazione dei medesimi *covenant* per gli esercizi 2011 e 2012, così come originariamente previsto dal citato contratto di finanziamento.

Con riferimento a tale rischio, si segnala che in caso di un'ulteriore violazione dei *covenants* contenuti nel contratto di finanziamento, l'obbligo di rimborso, variabile in funzione del rispetto del piano temporale di ammortamento del mutuo, non potrà superare l'importo residuo alla Data del Documento di Registrazione di Euro 4.133.520.

Sebbene il Gruppo, alla Data del Documento di Registrazione, fatta eccezione per quanto precede, abbia correttamente adempiuto a tutti gli obblighi posti a proprio carico dai contratti di finanziamento, non abbia ricevuto, da parte delle banche finanziatrici, alcuna contestazione al riguardo non è possibile escludere che in futuro possa non essere in grado di reperire le risorse finanziarie necessarie gli impegni di rimborso ovvero non riesca a rispettare i *covenant* finanziari o possa verificarsi un mutamento della situazione societaria e del controllo dell'Emittente con conseguente obbligo di rimborso immediato delle residue parti dei finanziamenti. Il verificarsi di tali eventi potrebbe avere un effetto negativo sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria della Società.

Per ulteriori informazioni, inclusa l'analisi dei principali indicatori di equilibrio finanziario, *Cfr.* Capitoli III e X del Documento di Registrazione.

A.12 RISCHI RELATIVI AI TASSI D'INTERESSE

Alla Data del Documento di Registrazione e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, l'indebitamento finanziario del Gruppo è costituito principalmente da debiti a breve termine principalmente per anticipi su fatture e da debiti verso banche a medio-lungo termine principalmente a tasso variabile. Il Gruppo, alla Data del Documento di Registrazione, non ha stipulato contratti a copertura dei tassi di interesse. Pertanto potrebbe essere esposto al rischio derivante dalla fluttuazione di tali tassi anche in virtù dell'andamento dei mercati finanziari, con particolare riferimento al costo del denaro. In particolare, se i tassi di interesse negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 fossero stati di 50 punti base più alti, a parità di ogni altra variabile, l'utile dell'esercizio al netto dell'effetto fiscale sarebbe stato più basso rispettivamente di Euro 207 migliaia, Euro 178 migliaia ed Euro 185 migliaia.

Non è quindi possibile escludere che future fluttuazioni dei tassi di interesse possano determinare un aumento dei costi dei finanziamenti e una riduzione dei flussi di cassa, con conseguenze negative sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione.

A.13 RISCHI CONNESSI ALLA DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI

Nel corso degli ultimi tre esercizi e del semestre chiuso al 30 giugno 2011, l'Emittente ha distribuito dividendi pari ad Euro 2.555 migliaia nel corso dell'esercizio 2008 con riferimento all'esercizio 2007, Euro 1.998 migliaia nel corso dell'esercizio 2009 con riferimento all'esercizio 2008, Euro 3.027 ne corso dell'esercizio 2010 con riferimento all'esercizio 2009 nonché Euro 3.710 nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 con riferimento all'esercizio 2010.

Si segnala, tuttavia, che l'Emittente potrebbe non continuare a conseguire utili ovvero, anche a fronte di utili di esercizio, potrebbe decidere di non procedere alla distribuzione di dividendi a favore dei possessori di azioni ordinarie anche negli esercizi futuri ovvero di procedere alla distribuzione di dividendi in misura diversa rispetto a quanto fatto in passato.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo XX, Paragrafo 20.5 del Documento di Registrazione.

A. 14 DICHIARAZIONI DI PREMINENZA E PREVISIONALI

Il Documento di Registrazione contiene dichiarazioni di preminenza e stime sul posizionamento competitivo del Gruppo Lima, formulate dalla Società sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, dei dati disponibili e della propria esperienza. Tali valutazioni soggettive sono state formulate data la carenza di dati certi e omogenei di settore, elaborati da ricerche di mercato su realtà direttamente comparabili con quella del Gruppo. In particolare, non sono disponibili dati che comparino direttamente i principali operatori del settore su base mondiale.

Il Documento di Registrazione contiene anche dichiarazioni di carattere previsionale circa l'andamento del settore in cui il Gruppo Lima opera. Tali dichiarazioni si basano sull'esperienza e conoscenza della Società e della struttura, nonché sui dati storici disponibili relativi al settore di riferimento e su dati previsionali predisposti da associazioni di settore. Non è possibile prevedere se tali dichiarazioni saranno mantenute o confermate. L'andamento del settore in cui opera il Gruppo potrebbe risultare differente da quello previsto in tali dichiarazioni a causa di rischi noti e ignoti, incertezze e altri fattori, enunciati e non, tra l'altro, nel Documento di Registrazione.

A.15 RISCHI CONNESSI ALL'IMPLEMENTAZIONE DELLA STRATEGIA DI CRESCITA PER LINEE ESTERNE

Il Gruppo intende perseguire una strategia di crescita che prevede, tra l'altro, lo sviluppo per linee esterne da realizzarsi, anche attraverso l'utilizzo dei proventi derivanti dall'Offerta, tramite acquisizioni mirate di aziende operanti nelle proprie aree di attività ovvero attraverso la conclusione di alleanze strategiche con *partner* commerciali.

La effettiva realizzazione di tali operazioni dipenderà dalle opportunità di volta in volta presenti sul mercato in cui il Gruppo opera nonché dalla possibilità di realizzarle a condizioni soddisfacenti.

Le difficoltà potenzialmente connesse alla realizzazione di tali operazioni, eventuali ritardi nel perfezionamento delle stesse nonché eventuali difficoltà incontrate nei processi di integrazione o nelle fasi di avvio delle alleanze strategiche, potrebbero condizionare lo sviluppo dell'attività del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.4 del Documento di Registrazione.

A.16 RISCHI CONNESSI AL PARZIALE ADEGUAMENTO ALLA NORMATIVA IN MATERIA DI CORPORATE GOVERNANCE

L'Emittente ha provveduto ad adeguare il proprio Statuto ed il proprio sistema di governo societario alle disposizioni del TUF. In particolare, lo Statuto della Società, approvato dall'assemblea straordinaria dei Soci del 16 aprile 2011 e che entrerà in vigore a far tempo dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR, prevede che i membri del Consiglio di Amministrazione e quelli del Collegio Sindacale, siano nominati sulla base di liste presentate dai soci in modo tale da garantire la nomina di almeno un consigliere ed un sindaco effettivo da parte degli azionisti di minoranza.

Si segnala che il Consiglio di Amministrazione ed il Collegio Sindacale dell'Emittente, in carica alla Data del Documento di Registrazione, sono stati nominati con delibera assembleare del 16 aprile 2011 e rimarranno in carica fino alla data dell'assemblea ordinaria convocata per l'approvazione del bilancio della Società relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013.

Ne consegue, pertanto, che soltanto nel momento in cui si renderà necessario procedere al rinnovo del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale dell'Emittente attualmente in carica, al più tardi nell'esercizio 2014, le suddette disposizioni in tema di voto di lista troveranno applicazione.

Per ulteriori informazioni, *Cfr*. Capitolo XIV, Paragrafi 14.1 e 14.2 e Capitolo XVII, Paragrafo 16.4 del Documento di Registrazione.

A.17 RISCHI CONNESSI A POTENZIALI RIDUZIONI DI VALORE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI DEL GRUPPO

Il Gruppo detiene un ammontare significativo di immobilizzazioni immateriali, nello specifico avviamento e *Backlog*. In particolare, l'incidenza delle immobilizzazioni immateriali rispetto al patrimonio netto di pertinenza del Gruppo al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010 è pari rispettivamente al 44% e al 43%, mentre il rapporto tra l'avviamento e il totale patrimonio netto di pertinenza del Gruppo alle suddette date è pari rispettivamente al 19% e al 20%.

L'avviamento non è assoggettato ad ammortamento, ma sottoposto a *impairment test* annualmente o più frequentemente, in presenza di indicatori che possano far ritenere che lo stesso possa aver subito una riduzione di valore.

L'*impairment test* effettuato per i periodi presentati nel Documento di Registrazione non ha evidenziato la necessità di effettuare alcuna svalutazione. Per quanto concerne la descrizione delle assunzioni utilizzate per l'*impairment test*, si rinvia a quanto dettagliatamente riportato alla nota 8 del bilancio consolidato relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, riportato nel Capitolo XX, paragrafo 20.1. In particolare si segnala che è stata effettuata un'analisi di sensitività volta ad accertare gli effetti sull'*impairment test* di una variazione dei principali parametri utilizzati. Nello specifico, qualora per l'*impairment test* fosse stato utilizzato un tasso di crescita atteso inferiore del 10% e un tasso di attualizzazione superiore di 50 punti base, il valore d'uso dell'avviamento al 31 dicembre 2010 sarebbe comunque risultato superiore al relativo valore contabile.

Eventuali riduzioni di valore che dovessero emergere in futuro dall'*impairment test* sull'avviamento, potrebbero avere effetti significativi sul patrimonio netto di pertinenza del Gruppo e sulle situazioni economiche dei periodi in cui tali riduzioni di valore dovessero essere registrate.

B. FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE IN CUI OPERA IL GRUPPO

B.1 RISCHI CONNESSI ALL'ELEVATO FABBISOGNO DI CAPITALE DI ESERCIZIO PER LA GESTIONE OPERATIVA

Gli operatori attivi nel settore dove opera il Gruppo Lima si caratterizzano per la necessità di un elevato livello di capitale circolante e per il loro significativo fabbisogno finanziario.

L'elevato fabbisogno di capitale circolante a supporto della gestione operativa incide in maniera rilevante sulla situazione finanziaria di quegli operatori che – come il Gruppo Lima – stanno sviluppando una strategia di sviluppo e crescita della propria attività. In particolare, le società attive nel settore dove opera il Gruppo presentano generalmente una bassa rotazione dei crediti commerciali. Negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 i giorni di rotazione dei crediti commerciali del Gruppo risultano rispettivamente pari a 120, 129 e 159.

Il miglioramento di tale indicatore nel suddetto triennio risulta prevalentemente riconducibile alla crescente incidenza dei crediti maturati nei paesi caratterizzati da tempi medi di incasso più brevi e al ricorso allo strumento del *factoring* per una gestione sempre più efficiente della tesoreria. Inoltre circa il 30% dei crediti scaduti al 30 giugno 2011 è stato incassato dal Gruppo alla Data del Documento di Registrazione.

Qualora il fabbisogno di capitale circolante del Gruppo Lima risultasse superiore alle attese, ovvero qualora i flussi di cassa operativi risultassero inferiori a quelli previsti, il Gruppo Lima potrebbe trovarsi nella condizione di dover ampliare il proprio accesso al credito ricercando nuovi finanziamenti, con il rischio che questi non siano disponibili o comunque ottenibili a condizioni di mercato quali quelle attualmente in essere.

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1(E) del Documento di Registrazione.

B.2 RISCHI LEGATI AL MANTENIMENTO DI ELEVATI *STANDARD* TECNOLOGICI E DI INNOVAZIONE DEI PRODOTTI

Il settore in cui opera il Gruppo è caratterizzato dalla capacità di mantenimento di un costante livello tecnologico e di innovazione dei prodotti e dal relativo progressivo miglioramento degli *standard* industriali, anche al fine di identificare e anticipare i bisogni dei chirurghi, dei clienti e dei pazienti ed in considerazione del rapido grado di obsolescenza dei prodotti.

Il Gruppo Lima attua una politica di ricerca e sviluppo finalizzata alla realizzazione ed introduzione nel mercato di nuovi prodotti altamente specialistici e innovativi in grado di seguire i *trend* di mercato e le filosofie chirurgiche, soprattutto in nicchie di mercato caratterizzate da tale richiesta di innovazione dei prodotti, e ha in corso numerosi progetti di ricerca anche in collaborazione con istituti universitari, ospedali e centri di ricerca.

Anche se la strategia di sviluppo di nuovi prodotti del Gruppo si basa su un processo di valutazione continuo dei progetti per mantenere ad un livello ottimale la combinazione tra progetti ad alto potenziale e a lungo termine nonché progetti di breve periodo con ritorni attesi limitati, questa politica di investimento continuo su nuovi prodotti e nuove tecnologie potrebbe – per motivi operativi che ricomprendono la diminuita capacità di elaborare prodotti in linea con le aspettative del mercato e la presenza di un accresciuto livello concorrenziale - comportare l'impiego di risorse finanziarie non proporzionate ai ricavi futuri del Gruppo, con effetti negativi sull'attività, nonché sulla situazione finanziaria, economica e patrimoniale del Gruppo.

Per maggiori informazioni, *Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1(A) del Documento di Registrazione.

B.3 RISCHI LEGATI ALL'ELEVATA COMPETITIVITÀ DEL MERCATO

Il Gruppo Lima opera in un settore altamente competitivo caratterizzato dalla presenza di un numero ridotto di operatori internazionali, alcuni dei quali di grandi dimensioni, i quali operano per lo più a livello globale e possono beneficiare di: (i) risorse finanziarie ed economie di scala – anche nell'ambito dell'attività di ricerca e sviluppo – più elevate rispetto a quelle del Gruppo Lima; (ii) un maggior grado di riconoscibilità sul mercato; (iii) una più sviluppata rete di relazioni con chirurghi ed ospedali; (iv) un più ampio portafoglio di prodotti; (v) un più sviluppato *network* distributivo; (vi) un *know-how* specifico in relazione alla conoscenza dei requisiti e delle procedure regolamentari per l'immissione in commercio nei diversi mercati geografici. Tali concorrenti potrebbero sviluppare e realizzare prodotti e tecnologie, ed ottenere le relative autorizzazioni prima del Gruppo, con un maggior livello tecnologico ovvero comunque con tempi o costi inferiori.

Il Gruppo dopo la quotazione intende continuare a perseguire la strategia già adottata in passato per le penetrazione del mercato ortopedico. Il Gruppo, oltre ad aver ideato prodotti per applicazioni chirurgiche complesse, ha sviluppato un portafoglio di prodotti complementari in grado di offrire soluzioni idonee a indicazioni chirurgiche più frequenti. Mentre i prodotti innovativi permettono di guadagnare la fiducia iniziale del cliente, l'ampiezza della gamma ha permesso al Gruppo di aumentare il fatturato nei mercati presidiati e di essere in grado di competere con concorrenti di dimensioni notevolmente superiori.

In ragione delle caratteristiche dei mercati di riferimento legate alla continua innovazione tecnologica e ai recenti processi di consolidamento, l'intensificarsi del livello di concorrenza del mercato di riferimento potrebbe determinare una riduzione delle quote di mercato del Gruppo nei diversi paesi in cui lo stesso opera, con effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sul posizionamento competitivo, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.3 del Documento di Registrazione.

B.4 RISCHI CONNESSI AI MUTAMENTI DELLA NORMATIVA DI SETTORE

Il Gruppo Lima svolge la propria attività in un settore disciplinato da numerose disposizioni normative che regolano sia la fase di sperimentazione e validazione clinica dei nuovi prodotti, sia la fase della loro produzione e quella della loro immissione in commercio nei diversi paesi dove essi vengono distribuiti. Si segnala, in particolare, che la sperimentazione clinica e la commercializzazione dei Dispositivi Medici realizzati dal Gruppo sono soggette a disposizioni nazionali e internazionali gestite da agenzie ed enti governativi, tra cui il Ministero della Salute in Italia, il *Ministry of Health, Labour and Welfare* e la *Pharmaceutical and Medical Devices Agency* ("**PMDA**") in Giappone, la *Therapeutic Goods Administration* ("**TGA**") in Australia e la *Food and Drug Administration* ("**FDA**") negli Stati Uniti d'America.

Eventuali mutamenti dell'attuale quadro normativo nei mercati di riferimento e, in particolare, eventuali mutamenti in materia di rilascio delle registrazioni, approvazioni, certificazioni, autorizzazioni per la produzione e la commercializzazione dei Dispositivi Medici, potrebbero determinare una modifica significativa delle modalità e della tempistica per la commercializzazione dei prodotti ovvero il loro ritiro dal mercato e un incremento dei costi da sostenere per il Gruppo Lima, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sul quadro normativo, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.2 del Documento di Registrazione.

B.5 RISCHI CONNESSI ALLA DINAMICA DELLE POLITICHE SANITARIE

Le dinamiche di mercato che caratterizzano il settore di riferimento del Gruppo Lima sono fortemente influenzate dalle politiche di gestione della spesa sanitaria attuate nei diversi paesi in cui il Gruppo è presente. Le misure adottate dalle autorità sanitarie pubbliche, dalle compagnie assicurative e dagli altri soggetti interessati alla gestione dei costi sanitari – e,in particolare, le misure finalizzate al contenimento delle spese sanitarie – potrebbero avere un effetto di contrazione del mercato con effetti negativi sul sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Alla chiusura dell'ultimo esercizio (al 31 dicembre 2010), una percentuale inferiore al 5% del totale dei ricavi dell'Emittente era rappresentato da vendite effettuate in regioni commissariate a causa di deficit sanitari (Lazio, Abruzzo, Molise, Campania e Calabria)(*).

La tabella che segue indica i tempi medi(**) di pagamento da parte delle strutture sanitarie registrati nel 2010 nelle regioni italiane più significative in termini di ricavi:

Tempi medi di pagamento delle strutture sanitarie (ospedali e cliniche) in Italia

Regione	Giorni dilazione (Linea Anca, Ginocchio, Spalla)	Giorni dilazione (Linea Estremità e Trauma)
Campania	469	-
Emilia Romagna	60	73
Friuli Venezia Giulia	112	129
Lazio	335	178
Liguria	45	-
Lombardia	166	99
Piemonte	147	103
Toscana	122	316
Veneto	56	42
Marche	-	22
Umbria	40	6

Per ulteriori informazioni, *Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3 del Documento di Registrazione.

(*) www. camera.it: i "disavanzi sanitari regionali"

(**) I tempi medi sono influenzati dalla scelta dell'Emittente di servirsi di *factoring* per accelerare il processo di recupero crediti (*Cfr.* Capitolo X, Paragrafo 10.2 del Documento di Registrazione)

B.6 RISCHI LEGATI AD EVENTI NATURALI IN DETERMINATE AREE GEOGRAFICHE

Le catastrofi naturali ed ambientali che nel corso del 2011 hanno colpito il Giappone ed altri paesi dell'area APAC costituiscono eventi in grado di influire negativamente sulle condizioni del mercato nelle aree più colpite da tali catastrofi, determinando un effetto di contrazione della domanda. Tali effetti – alla Data del Documento di Registrazione di difficile valutazione e previsione – potrebbero influenzare negativamente la situazione patrimoniale, economica e finanziaria del Gruppo.

CAPITOLO V - INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

5.1 STORIA ED EVOLUZIONE DELL'EMITTENTE

5.1.1 Denominazione legale e commerciale dell'Emittente

La Società è denominata "Limacorporate S.p.A." ed è costituita in forma di società per azioni.

5.1.2 Luogo di registrazione dell'Emittente e suo numero di registrazione

L'Emittente è iscritta presso il Registro delle Imprese di Udine con il numero 01427710304 e al numero 173824 del Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.).

5.1.3 Data di costituzione e durata dell'Emittente

L'Emittente è una società per azioni costituita, inizialmente sotto forma di società a responsabilità limitata, in data 13 dicembre 1985, con atto a rogito del Notaio Italico Mareschi di San Daniele del Friuli, rep. 19166, racc. 5186 e con denominazione sociale di "SPERRI Sperimentazione e Ricerca S.r.l.".

L'Emittente ha acquistato la sua attuale forma giuridica a seguito di trasformazione in società per azioni avvenuta in data 26 novembre 1992 con deliberazione dell'assemblea straordinaria a rogito Notaio Paolo Alberto Amodio di Udine, rep. 103558, racc. 22188 e successivamente ha assunto la sua attuale denominazione sociale di "Limacorporate S.p.A." con deliberazione dell'assemblea straordinaria in data 14 giugno 2010 a rogito Notaio Francesco Caruso di Udine, rep. 1171, racc. 760.

Ai sensi dell'articolo 3 dello Statuto Sociale, la durata dell'Emittente è stabilita fino al 31 dicembre 2050 e può essere prorogata con delibera dell'Assemblea straordinaria.

5.1.4 Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di costituzione, indirizzo e numero di telefono della sede sociale

Lima è una società per azioni di diritto italiano, costituita in Italia ed operante in base alla legislazione italiana.

L'Emittente ha sede in San Daniele del Friuli (UD), frazione Villanova, Via Nazionale 52, tel. (+39) 0432 945511.

5.1.5 Avvenimenti rilevanti nell'evoluzione del Gruppo

Nella sua fase iniziale, la storia del Gruppo coincide con la storia imprenditoriale della famiglia Lualdi la quale, già nel primo dopoguerra, inizia la produzione di strumenti chirurgici.

Gli anni '60 e '70 si caratterizzano per l'introduzione del titanio quale nuovo materiale applicato all'industria e vengono intraprese le prime lavorazioni e produzioni di apparecchiature ortopediche che utilizzano tale materiale. Nello stesso periodo, l'applicazione innovativa nel settore dei prodotti medicali si accompagnava ad una produzione focalizzata sulla meccanica di precisione (in altri settori tra i quali quelli automobilistico e aeronautico).

Nel 1985, sulla base dell'esperienza maturata nel settore dell'ortopedia, viene costituito l'Emittente con l'originaria denominazione di "SPERRI Sperimentazione e Ricerca S.r.l.".

Dagli anni '80 e fino agli anni 2000, sotto la guida dell'attuale Presidente del Consiglio di

Amministrazione Gabriele Lualdi, il Gruppo si caratterizza per una marcata crescita aziendale nel mercato ortopedico e per la particolare attenzione ai progetti di internazionalizzazione dell'attività e di costruzione di una rete distributiva formata da società controllate che costituiscono le filiali commerciali nei mercati dove opera il Gruppo, nonché da distributori indipendenti in altri paesi.

Nel 2003 l'Emittente apre il suo capitale sociale ad un terzo investitore (la società Nice Finance S.A.) il quale, partendo dall'acquisto del 16,0% del capitale, incrementa la sua partecipazione di minoranza tra gli anni 2004 e 2009, fino a raggiungere il 29,7% del capitale di Lima.

Con riferimento all'ultimo triennio, si segnalano le seguenti operazioni di natura straordinaria.

(i) Acquisizione del gruppo facente capo a Hit Medica S.r.l., costituito altresì da Osteomedik S.A. e Osteotechnics S.r.l. e conferimento del ramo d'azienda "Estremità e Trauma"

In data 10 aprile 2008, l'Emittente ha acquistato, dalla famiglia Iaia, l'intera partecipazione al capitale sociale di Hit Medica S.r.l. per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 5.300.000. In pari data, è stata altresì acquistata dall'Emittente l'intera partecipazione al capitale sociale di Osteomedik S.A., detenuta dalla società Carifin S.A., per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 4.700.000. A seguito delle suddette operazioni, la Società ha inoltre acquisito il controllo totalitario della società Osteotechnics S.r.l., società il cui capitale era interamente detenuto da Hit Medica S.r.l.

Le tre società, facenti parte di un unico gruppo imprenditoriale, si caratterizzavano per essere attive nel campo della produzione e commercializzazione di prodotti per le piccole articolazioni e per la riparazione di fratture ossee; l'operazione è stata pianificata dal Gruppo nell'ambito della sua strategia di ampliamento del proprio portafogli di prodotti.

In data 15 dicembre 2009 l'assemblea straordinaria di Osteomedik S.A. ha deliberato un aumento di capitale per complessivi nominali Euro 2.442.744 mediante emissione di n. 4.734 azioni ordinarie al portatore da Euro 516 ciascuna, riservato in sottoscrizione a Hit Medica S.r.l., per un importo di Euro 1.425.708, e a Osteotechnics S.r.l., per un importo di Euro 1.017.036.

Tale aumento di capitale è stato interamente sottoscritto da Hit Medica S.r.l. e Osteotechnics S.r.l., mediante conferimento di rami d'azienda concernenti: (i) immobilizzazioni immateriali, (ii) immobilizzazioni materiali, (iii) rimanenze, (iv) contratti di fornitura e di agenzia; (v) gare d'appalto; e (vi) gare da aggiudicare.

Ai fini dei suddetti conferimenti di rami d'azienda, le società conferenti hanno presentato, in conformità alla normativa sammarinese applicabile, perizia giurata redatta in data 14 dicembre 2009 da un perito indipendente che individuava in Euro 1.432.729,53 il valore del patrimonio netto aziendale rettificato di Hit Medica S.r.l. alla data del 20 settembre 2009 ed in Euro 1.021.906,86 il valore del patrimonio netto aziendale rettificato di Osteotechnics S.r.l. alla data del 20 settembre 2009 e quindi per un valore complessivo di Euro 2.454.696,39. La positiva differenza tra il maggior valore dei rami d'azienda conferiti come attestato nella relazione giurata e l'effettivo minor valore a cui i suddetti rami d'azienda sono stati conferiti, pari ad Euro 11.892,39, è stata imputata a riserva sovrapprezzo.

Attraverso le operazioni sopra descritte il Gruppo ha costituito al proprio interno la linea Estremità e Trauma (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.1 del Documento di Registrazione).

Con atto di fusione in data 3 novembre 2010, l'Emittente ha successivamente incorporato mediante fusione le società Hit Medica S.r.l. e Osteotechnics S.r.l., detenute al 100% e, pertanto, senza attribuzione di alcun concambio. Trattandosi di operazione di fusione per incorporazione di società interamente possedute ai sensi dell'art. 2505 cod. civ., in tale circostanza non state predisposte perizie da parte di soggetti terzi né relazioni di esperti.

In data 29 settembre 2010 ha costituito la società interamente partecipata Hit Medica Italia S.r.l.

La società sanmerinese Osteomedik S.A. ha mutato la propria denominazione sociale dapprima in Hit Medica S.A. e successivamente nella attuale denominazione di Hit Medica S.p.A.

L'acquisizione di Hit Medica S.p.A. si caratterizza per la sua natura industriale nell'ambito della strategia volta ad individuare nuove linee di *business* sinergiche rispetto all'Emittente ed al Gruppo. Con il completamento dell'operazione, nel Gruppo è entrata una società che gestisce in autonomia uno stabilimento specializzato nelle principali lavorazioni meccaniche per i prodotti della Linea Estremità e Trauma ed una rete autonoma di agenti e distributori indipendenti operanti principalmente in Italia. In ragione di tali caratteristiche e sulla base degli specifici approfondimenti svolti sul punto, l'Emittente ritiene che la detenzione di detta partecipazione non presenti, alla Data del Documento di Registrazione, rischi fiscali specifici ulteriori rispetto a quelli generici derivanti dalla sua collocazione territoriale.

(ii) Cessione del ramo d'azienda meccanico alla società HPF S.r.l.

In data 18 dicembre 2008 la Società ha ceduto a HPF S.r.l. - società interamente partecipata da AMIL S.r.l., società controllata dal Presidente del Consiglio di Amministrazione di Lima Gabriele Lualdi, e nella quale il Consigliere Tommaso Lualdi riveste la carica di Amministratore Delegato - il ramo d'azienda consistente in un complesso organizzato dedicato all'attività metalmeccanica, già concesso in godimento ad HPF S.r.l. con contratto di affitto di ramo di azienda in data 29 settembre 2007, per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 89.314 (ovvero per complessivi Euro 803.496 al netto dell'importo di Euro 714.182 corrispondente alle passività aziendali derivanti dai rapporti di lavoro). In particolare, il ramo d'azienda (privato della componente immobiliare) consiste nei seguenti elementi: (i) macchinari, attrezzature, impianti, (ii) progetti, *know how*, informazioni tecniche, (iii) liste clienti e fornitori e altre informazioni commerciali, (iv) materiale pubblicitario, (v) rimanenze, (vi) avviamento.

(iii) Acquisizione dei rami d'azienda dalla società Orthotech Pty Ltd.

In data 21 maggio 2009 LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd. ha acquisito dalla società di diritto australiano Orthotech Pty Ltd. il ramo d'azienda consistente nel complesso di beni organizzati per l'esercizio dell'attività di distribuzione dei prodotti ortopedici Lima, per un corrispettivo di 9.600.000 Dollari Australiani.

In pari data LIMA Orthopaedics New Zealand Pty Ltd. ha acquisito dalla società di diritto neozelandese Orthotech NZ Ltd. il ramo d'azienda consistente nel complesso di beni organizzati per l'esercizio dell'attività di distribuzione dei prodotti ortopedici LIMA, per un corrispettivo di 1.400.000 Dollari Australiani.

(iv) Acquisizione di Biosuma S.r.l.

Rispettivamente in data 15 settembre 2009 e 2 ottobre 2009 i signori Barbucci Rolando, Monici Monica, Gervasio Fabio Maria Arnaldo, Segatti Francesco e Fanetti Giampiero hanno ceduto all'Emittente la propria intera quota di partecipazione al capitale sociale di Biosuma S.r.l. per un corrispettivo pari a complessivi Euro 24.900

La società è attiva nel settore dello studio, sviluppo, produzione di nuove molecole e di nuovi prodotti farmaceutici nonché nel settore dello sviluppo di materiali chimici.

(v) Acquisizione del ramo d'azienda relativo alla distribuzione dei prodotti nell'area nord-est dalla società Dima S.r.l.

In data 7 luglio 2010 l'Emittente ha acquistato da Dima S.r.l., per un corrispettivo pari ad Euro 8.138.450, il ramo d'azienda concernente la distribuzione dei prodotti Lima, costituito, principalmente, dall'insieme dei rapporti contrattuali esistenti con strutture sanitarie e ospedaliere, situate principalmente dell'area del Nord-est Italia.

(vi) Acquisizione di brevetti dalla società Aequos Endoprothetik GmbH

In data 28 gennaio 2011 l'Emittente ha acquistato da Aequos Endoprothetik GmbH ("**Aequos**") una serie di brevetti nonché scorte di magazzino relative alla protesi di ginocchio per un corrispettivo pari ad Euro 2.000.000. Tale importo è stato reinvestito da Aequos, in data 28 gennaio 2011, attraverso l'acquisto, per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 2.000.000, di una partecipazione nell'Emittente detenuta da AMIL S.r.l. e costituita da n. 100.000 azioni pari all'1,02% del capitale sociale.

5.2 PRINCIPALI INVESTIMENTI

5.2.1 Investimenti del Gruppo effettuati durante il semestre chiuso al 30 giugno 2011 e gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, al 31 dicembre 2009 ed al 31 dicembre 2008

Il presente paragrafo riporta l'analisi degli investimenti effettuati dal Gruppo Lima in immobilizzazioni materiali, immateriali e in partecipazioni e rami d'azienda (gli "**Investimenti**").

La seguente tabella illustra gli Investimenti effettuati dal Gruppo Lima nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 e degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Semestre chiuso al 30 giugno	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Terreni e Fabbricati	340	939	1.556	1.046
Impianti e macchinari	1.348	3.578	3.197	2.151
Attrezzature [(1)]	2.256	3.953	3.549	2.806
Altre immobilizzazioni	177	860	719	234
Immobilizzazioni in corso	715	200	2.985	1.672
Investimenti in immobilizzazioni materiali [(1)]	**4.836**	**9.530**	**12.006**	**7.909**
Investimenti in immobilizzazioni immateriali [(2)]	**2.274**	**7.964**	**645**	**951**
Investimenti in partecipazioni e rami d'azienda [(3)]	**-**	**-**	**6.448**	**9.744**
Investimenti	**7.110**	**17.494**	**19.099**	**18.604**

(1) La voce "Attrezzature" include, tra l'altro, la capitalizzazione dei costi sostenuti per la produzione degli Strumentari, concessi in comodato d'uso agli ospedali (Euro 1.500 migliaia per il semestre chiuso al 30 giugno 2011 ed Euro 2.494 migliaia, Euro 1.952 migliaia ed Euro 2.306 migliaia, rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008). I beni in oggetto, infatti, sono venduti al cliente finale, ovvero concessi in comodato d'uso agli ospedali. In quest'ultima circostanza, al momento della concessione in comodato d'uso, i beni in oggetto sono riclassificati nella situazione patrimoniale e finanziaria consolidata dalla voce "Rimanenze" alla voce "Attrezzature" (*Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione); pertanto gli investimenti in attrezzature e, di conseguenza, gli investimenti in immobilizzazioni materiali, per tutti i periodi di riferimento, differiscono rispetto ai flussi di cassa dell'attività di investimento di cui al Capitolo X, Paragrafo 10.2 del Documento di Registrazione, anche in quanto tale riclassifica non genera un assorbimento di cassa.

(2) L'effetto contabile evidenziato nella voce in oggetto per l'acquisizione del *backlog* di Dima S.r.l. nell'esercizio 2010, pari a Euro 6.894 migliaia, differisce rispetto ai flussi di cassa dell'attività di investimento di cui al Capitolo X, Paragrafo 10.2 del Documento di Registrazione in quanto il corrispettivo è stato pagato nel mese di maggio 2011.

(3) L'effetto contabile evidenziato nella voce in oggetto per l'acquisizione dei rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda nell'esercizio 2009, pari a Euro 6.448 migliaia, differisce rispetto ai flussi di cassa dell'attività di investimento di cui al Capitolo X, Paragrafo 10.2 del Documento di Registrazione in quanto parte del corrispettivo è stata pagata nell'esercizio 2010.

La politica di investimento attuata dall'Emittente persegue l'obiettivo di:

- rinnovare la gamma di impianti e macchinari per rendere più efficiente la produzione;

- sviluppare nuovi mercati in particolare attraverso l'acquisizione di nuove aziende o distributori;

- incrementare la capacità produttiva attraverso l'ampliamento delle strutture esistenti;

- acquisire impianti e tecnologie innovative rispetto alla concorrenza.

Successivamente al 30 giugno 2011 e fino alla Data del Documento di Registrazione, gli investimenti hanno principalmente riguardato lo stabilimento produttivo di San Daniele del Friuli (UD) e, in particolare, l'acquisto di macchinari specifici per l'attività di ricerca e sviluppo finalizzata alla produzione di prodotti per viscosupplementazione articolare basata su biopolimeri degradabili ("**Progetto Speciale Orthobio**").

Investimenti in immobilizzazioni materiali

Di seguito è riportata una breve descrizione dei principali investimenti in immobilizzazioni materiali effettuati dal Gruppo Lima nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, per tipologia di cespite.

Terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso

Gli investimenti in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso nel primo semestre 2011 e nel triennio 2008-2010 sono stati pari a complessivi Euro 9.453 migliaia (Euro 1.055 migliaia nel primo semestre 2011 ed Euro 1.139 migliaia, Euro 4.541 migliaia ed Euro 2.718 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008) e sono stati principalmente effettuati nell'ambito del processo di riorganizzazione degli stabilimenti del Gruppo avviato alla fine dell'esercizio 2007. In particolare, al fine di rendere più efficiente la produzione, le attività produttive dallo stabilimento di Flagogna (Forgaria – UD) sono state trasferite allo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD).

Il processo di riorganizzazione ha comportato una ristrutturazione dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD); in particolare: *i)* la costruzione di un nuovo magazzino per prodotti finiti di maggiori dimensioni e totalmente automatizzato, *ii)* la costruzione di uno stabilimento caratterizzato da una migliore condizione di flusso produttivo, ambiente di lavoro e livello di integrazione delle funzioni anche non produttive rispetto a quello di Flagogna; *iii)* l'ampliamento degli uffici amministrativi e *iv)* la riconversione di parte del magazzino *packaging* in sale riunioni e laboratorio prototipi, lo sviluppo di un laboratorio per l'attività di ricerca e l'ampliamento degli spazi esistenti.

A seguito della riorganizzazione lo stabilimento di Flagogna, non più utilizzato per l'attività produttiva, è stato concesso in locazione operativa alla società HPF S.r.l., controllata dalla controllante dell'Emittente (*Cfr.* Capitolo XIX, Paragrafo 19.1 del Documento di Registrazione).

Impianti e macchinari

Gli investimenti in impianti e macchinari nel primo semestre 2011 e nel triennio 2008-2010 sono stati pari a complessivi Euro 10.274 migliaia (Euro 1.348 migliaia nel primo semestre 2011 ed Euro 3.578 migliaia, Euro 3.197 migliaia ed Euro 2.151 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008) e hanno principalmente riguardato:

- per Euro 3.809 migliaia (Euro 958 migliaia nel primo semestre 2011 ed Euro 606 migliaia, Euro 1.433 migliaia ed Euro 812 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008), l'acquisto di macchinari per il controllo qualità, la Camera Bianca e l'automatizzazione del magazzino di prodotti finiti destinati allo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD);

- per Euro 4.628 migliaia (Euro 348 migliaia nel primo semestre 2011 ed Euro 1.212 migliaia, Euro 1.658 migliaia ed Euro 1.410 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008), l'acquisto di macchinari destinati allo stabilimento di Segesta-Calatafimi (TP) principalmente per lo sviluppo della tecnologia Titanio Trabecolare;

- Euro 1.728 migliaia nel 2010 per l'acquisizione di impianti e macchinari nell'ambito del processo di riorganizzazione produttiva degli stabilimenti di Hit Medica (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.1.5 del Documento di Registrazione). Nell'ambito del processo di riorganizzazione, indirizzato verso un obiettivo di incremento della capacità produttiva e di rinnovo della gamma prodotti, il Gruppo ha in particolare investito *i)* Euro 824 migliaia nell'acquisto di torni e di nuovi macchinari per la produzione di nuovi prodotti in biopolimeri, *ii)* Euro 495 migliaia nell'acquisto di nuovi impianti e macchinari per la Camera Bianca posizionata al primo piano del nuovo edificio; *iii)* Euro 409 migliaia nell'installazione di nuovi impianti termo tecnici, elettrici e di sicurezza. Gli investimenti di Hit Medica nel primo semestre 2011 risultano pari a Euro 42 migliaia.

Attrezzature

Gli investimenti in attrezzature nel primo semestre 2011 e nel triennio 2008-2010, al netto della capitalizzazione degli Strumentari, sono stati pari a complessivi Euro 4.312 migliaia (Euro 756 migliaia nel primo semestre 2011 ed Euro 1.459 migliaia, Euro 1.597 migliaia ed Euro 500 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008). Tali investimenti sono principalmente relativi alle attrezzature industriali connesse all'attività di produzione (spettrometro, moduli per filtrazione, ecc.) e al rinnovo tecnologico dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD) a seguito del processo di riorganizzazione precedentemente descritto.

Investimenti in immobilizzazioni immateriali

Gli investimenti in immobilizzazioni immateriali nel primo semestre 2011 e nel triennio 2008-2010 sono stati pari a complessivi Euro 11.834 migliaia (Euro 2.274 migliaia nel primo semestre 2011 ed Euro 7.964 migliaia, Euro 645 migliaia ed Euro 951 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008). Nel corso del primo semestre 2011 gli investimenti hanno riguardato principalmente l'acquisizione da Aequos Endoprothetik GmbH ("**Aequos**") di alcuni brevetti relativi alle protesi del ginocchio (*Cfr.* Capitolo XX, Paragrafo 20.2 del Documento di Registrazione).

Nel corso del 2010 gli investimenti hanno riguardato per Euro 6.894 migliaia l'acquisto dei contratti in essere con la clientela della Dima S.r.l., principale distributore del Gruppo. Tale attività immateriale rappresenta l'insieme dei rapporti contrattuali intrattenuti da tale distributore con le strutture sanitarie e ospedaliere principalmente nell'area del nord-est d'Italia (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione). Inoltre, il Gruppo ha investito nell'attività di sviluppo di nuovi prodotti Euro 620 migliaia nel 2010 (Euro 207 migliaia nel 2009), con particolare riferimento allo sviluppo di un nuovo sistema protesico di ginocchio, "LKS". (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.4 del Documento di Registrazione).

Gli ulteriori investimenti effettuati negli esercizi 2009 e 2008 hanno riguardato l'acquisto di licenze per l'implementazione di un nuovo *software* contabile, rispettivamente Euro 384 migliaia ed Euro 893 migliaia, e i costi sostenuti per la registrazione di alcuni brevetti, rispettivamente Euro 54 migliaia ed Euro 58 migliaia.

Investimenti in partecipazioni e rami d'azienda

Gli investimenti in partecipazioni e rami d'azienda, al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti acquisiti, sono stati pari a Euro 6.448 migliaia ed Euro 9.744 migliaia, rispettivamente negli esercizi 2009 e 2008. In particolare:

- in data 21 maggio 2009 l'Emittente ha acquisito i rami d'azienda dei distributori del Gruppo Lima in Australia e Nuova Zelanda di Protesi Impiantabili, principalmente Linea Spalla, (di seguito i "**Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda**"), per un corrispettivo pari a Euro 6.448 migliaia;

- nel mese di aprile 2008, l'Emittente ha acquistato il 100% del capitale sociale di Hit Medica S.r.l. e (per il tramite di questa), della società controllata Osteotechnics S.r.l., nonché della società di San Marino Osteomedik S.A., società operanti nel settore medicale e specializzate nella produzione e commercializzazione di prodotti per la traumatologia, per un corrispettivo pari a Euro 9.744 migliaia, al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti acquisiti.

5.2.2 Investimenti dell'Emittente in corso di realizzazione

La seguente tabella illustra gli Investimenti in corso di realizzazione al 30 giugno 2011.

	Al 30 giugno 2011	
(in migliaia di euro)		**%**
Italia	831	100,0%
Estero	-	0,0%
Investimenti	**831**	**100,0%**

Tali investimenti fanno riferimento prevalentemente alle opere di ampliamento e di riconversione dello stabilimento produttivo di San Daniele del Friuli (UD) precedentemente descritto.

5.2.3 Informazioni relative ai principali investimenti futuri dell'Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione, non vi sono investimenti futuri che siano già stati oggetto di un impegno definitivo da parte dell'Emittente.

CAPITOLO VI - PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ

6.1 DESCRIZIONE DELLE PRINCIPALI ATTIVITÀ DEL GRUPPO LIMA, DEI SUOI PRODOTTI, DEL CICLO PRODUTTIVO E DELLE RELATIVE STRATEGIE

6.1.1 Il Gruppo Lima

INTRODUZIONE: SINTESI DELL'ATTIVITÀ E DEI DATI RILEVANTI

Il Gruppo Lima progetta, produce e distribuisce Protesi Impiantabili sostitutive delle articolazioni ossee e prodotti destinati al trattamento chirurgico di traumi. Il Gruppo è uno dei principali operatori italiani ed europei nel mercato dei prodotti per l'ortopedia[2], ed alla Data del Documento di Registrazione è attivo in quattro aree geografiche[3]: Italia, EMEA, APAC e Americhe.

L'offerta del Gruppo comprende, alla Data del Documento di Registrazione, oltre 9.000 codici prodotto[4], suddivisi in quattro diverse linee:

- Protesi Impiantabili di ginocchio (la "**Linea Ginocchio**");
- Protesi Impiantabili d'anca (la "**Linea Anca**");
- Protesi Impiantabili di spalla (la "**Linea Spalla**")[5];
- Prodotti per le piccole articolazioni (gomito, polso, caviglia e dita) e per la riparazione di fratture ossee ("**Linea Estremità e Trauma**").

La seguente immagine illustra le applicazioni al corpo umano delle diverse linee di prodotto del Gruppo.

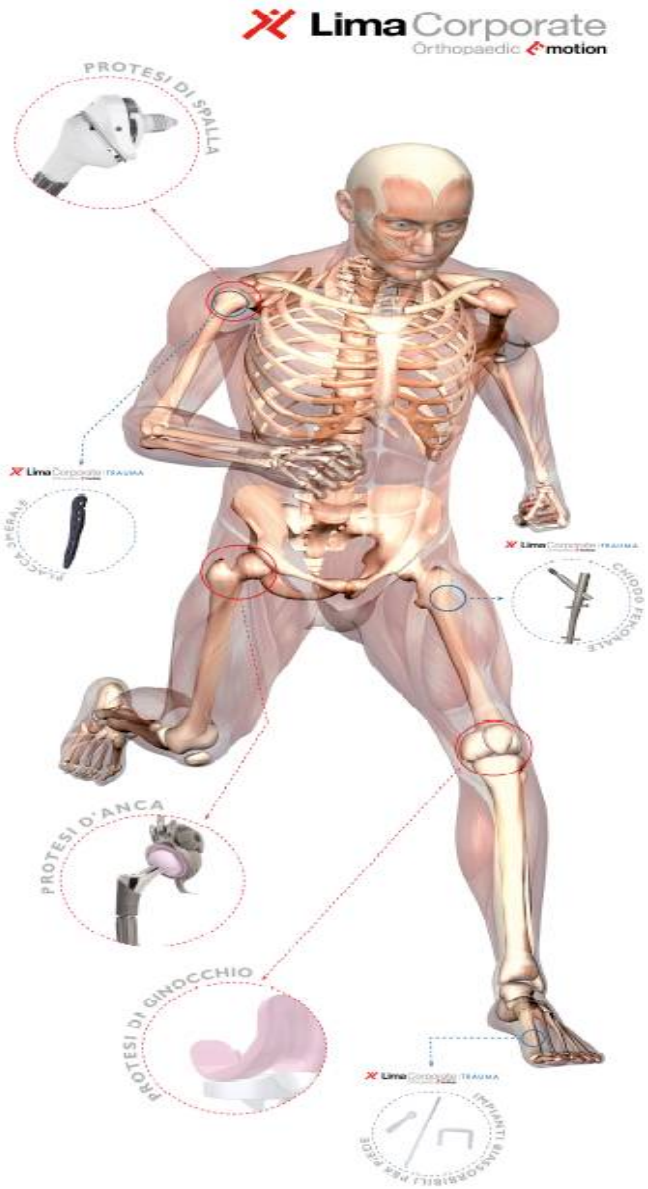
---

2 Nel 2009 il Gruppo Lima è risultato il primo operatore italiano ed il quinto operatore europeo nella produzione e distribuzione di prodotti impiantabili nell'ortopedia (fonte: Elaborazione della Società sulla base dei dati di ORTHOWORLD Inc. 2010, "*The Orthopaedic Industry Annual Report*", www.orthoworld.com, pag. 6-8). Alla Data del Documento di Registrazione non risultano ancora disponibili dati globali e omogenei di mercato aggiornati al 31 Dicembre 2010. Le proiezioni sviluppate dal *management* della Società sulla base dei dati finanziari relativi del Gruppo al 2010 indicano - rispetto al 2009 - un mantenimento della posizione sul mercato Italiano ed un miglioramento in campo europeo.

3 Le aree geografiche segnalate nel presente Capitolo VI corrispondono ai diversi "settori operativi" individuati nei documenti contabili dell'Emittente.

4 Il dato si riferisce ai prodotti finiti. Il Gruppo comprende oltre 15.000 codici relativi a materie prime, semi-lavorati e prodotti finiti.

5 Si segnala che il Gruppo, a differenza di talune società del settore, non ricomprende i prodotti afferenti alla Linea Spalla tra i prodotti relativi alle cd. "piccole articolazioni", avendo costituito al proprio interno una linea spalla separata.



Nell'ambito della strategia di differenziazione dei propri prodotti il Gruppo, attraverso la società Biosuma interamente detenuta dall'Emittente, svolge inoltre l'attività di sperimentazione e sviluppo nel settore biologico per l'ortopedia finalizzata alla produzione ed alla commercializzazione di *gel* per la Viscosupplementazione Articolare basati su Biopolimeri Degradabili ("**Progetto Speciale Orthobio**").

Il Gruppo ha una consolidata tradizione di innovazione che nel tempo ha consentito di coniugare il *know-how* nel settore medicale e il *design* biomeccanico con l'esperienza nel campo dell'utilizzo di materiali innovativi e delle tecniche di produzione di dispositivi metallici impiantabili. Negli ultimi anni il Gruppo ha introdotto sul mercato specifiche soluzioni ortopediche quali (i) le Protesi Impiantabili modulari, in particolare nella Linea Spalla, (ii) componenti di grande diametro in ceramica per Protesi Impiantabili, (iii) le componenti femorali in Bioceramica per Protesi Impiantabili di ginocchio, (iv) le componenti acetabolari in Titanio Trabecolare, e (v) il Peek per applicazioni nel segmento Estremità e Trauma.

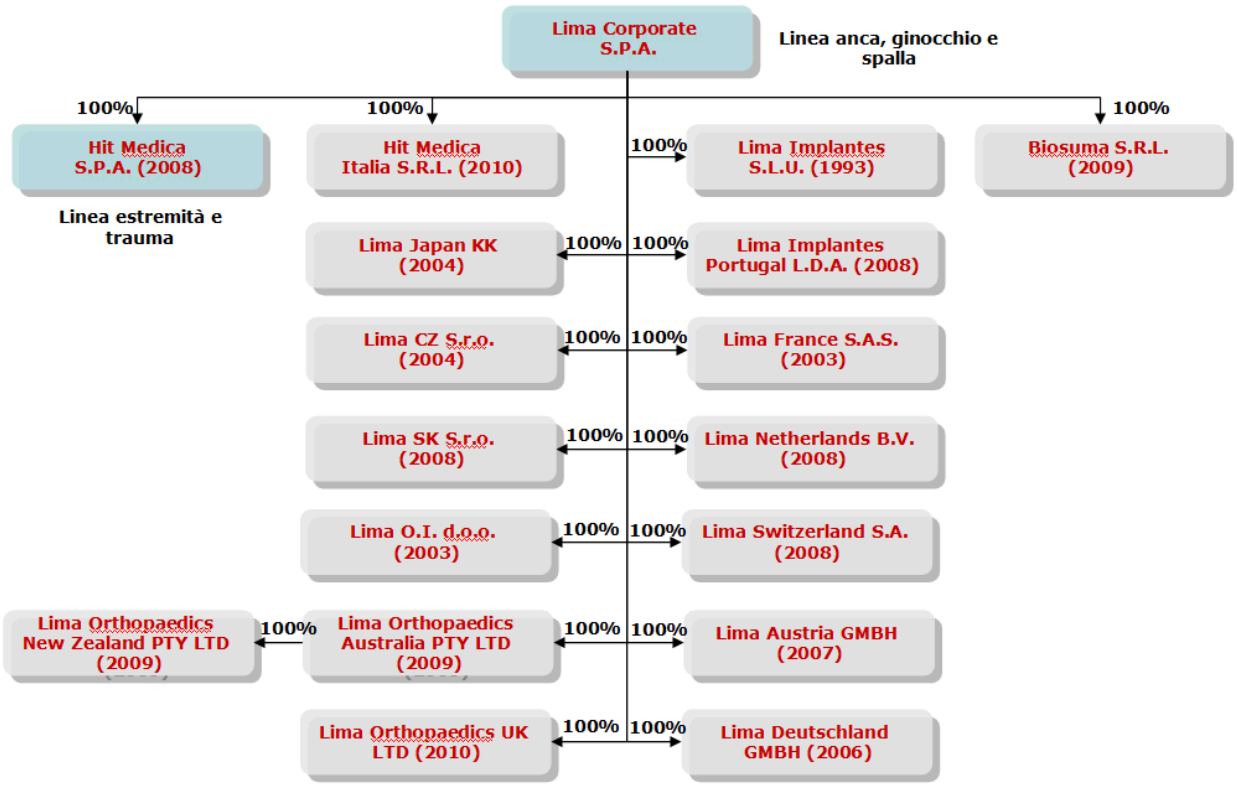
Al 30 giugno 2011 il Gruppo Lima impiega – per la fase della ricerca e sviluppo – n. 32 risorse che operano nell'unità produttiva di San Daniele del Friuli (UD) e di San Marino.

Negli esercizi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 il Gruppo ha investito in attività di ricerca e sviluppo e sperimentazione clinica rispettivamente Euro 4.748 migliaia, Euro 4.427 migliaia e Euro 3.552 migliaia; alla data di chiusura del primo semestre del 2011, gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo sono stati pari a Euro 3.121 migliaia; la spesa in ricerca e sviluppo ha rappresentato circa il 5% del fatturato della Società nel 2010 e oltre il 5% dello stesso al 30 giugno 2011 (*Cfr*. Capitolo XI, Paragrafo 11.1 del Documento di Registrazione).

I prodotti del Gruppo, in quanto Dispositivi Medici, sono dotati delle necessarie certificazioni di conformità, quale la Marcatura CE per il mercato Italiano ed Europeo, e dispongono di ulteriori autorizzazioni/registrazioni per l'immissione degli stessi nei mercati in cui il Gruppo Lima opera (per maggiori informazioni *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.2 del Documento di Registrazione).

Il Gruppo Lima è composto da 18 società con sede in Europa, Asia, Australia e Nuova Zelanda e occupa, al 30 giugno 2011, un totale di n. 535 dipendenti.

Nel grafico che segue è rappresentata la composizione del Gruppo Lima con indicazione delle società produttive e delle linee di prodotto rispettivamente realizzate.



Struttura societaria al 30.06.2011 che non comprende le Società in liquidazione:
LIMA SUISSE (60%) e LIMA TXF BEIJING (25%)

In parentesi è indicato l'anno di acquisizione/costituzione
delle società controllate dall'Emittente

Tutti i prodotti commercializzati dal Gruppo sono destinati all'impiego da parte dei chirurghi ortopedici e dei medici specialistici. I clienti del Gruppo sono invece rappresentati principalmente da ospedali ed altri istituti sanitari pubblici e privati in cui tali utilizzatori prestano la propria attività a favore dei pazienti, identificabili come i destinatari finali dei prodotti del Gruppo.

Il Gruppo dispone, nel complesso, di n. 3 stabilimenti produttivi, di cui due dislocati in Italia ed uno

nella Repubblica di San Marino, dove la controllata Hit Medica realizza i prodotti della Linea Estremità e Trauma. Il Gruppo Lima svolge internamente i processi produttivi a maggior valore aggiunto concentrando pertanto nei propri stabilimenti la quasi totalità delle attività finalizzate alla realizzazione dei propri prodotti (*Cfr*. Capitolo VIII, Paragrafo 8.1 del Documento di Registrazione).

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo distribuisce i propri prodotti in 30 paesi.

Al 30 giugno 2011, la rete commerciale della Società comprende, oltre all'Emittente, n. 15 società controllate per un numero complessivo di n. 107 dipendenti[6] impiegati nell'area vendite e n. 60[7] agenti. Oltre al canale distributivo diretto il Gruppo, al 30 giugno 2011, si avvale, per la commercializzazione dei suoi prodotti, di n. 21[8] distributori terzi (per maggiori informazioni sulla rete distributiva del Gruppo, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2(iv) del Documento di Registrazione).

Il Gruppo, nell'ambito della propria strategia commerciale, ha inoltre concluso alcune alleanze strategiche con *partner* esteri attivi nel medesimo settore dell'Emittente ed interessati sia ad Accordi OEM, sia ad accordi più articolati con sfruttamento congiunto delle rispettive reti distributive (per maggiori informazioni circa le alleanze strategiche, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2(v) del Documento di Registrazione).

Le seguenti tabelle riportano i principali indicatori economici del Gruppo Lima per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, nonché la ripartizione dei ricavi per settore operativo e per linea di prodotto per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Per ulteriori informazioni sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo Lima, *Cfr*. Capitolo XX del Documento di Registrazione.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
Ricavi	**61.003**	**46.913**	**95.690**	**70.657**	**55.187**
EBITDA (1)	**14.369**	**10.232**	**20.006**	**16.860**	**10.866**
EBITDA *Adjusted* (1)	**15.192**	**10.393**	**20.159**	**14.501**	**10.369**
Utile del periodo	**5.858**	**3.168**	**5.349**	**6.308**	**3.714**

(1) Si segnala che l'EBITDA e l'EBITDA *Adjusted* non sono identificate come misure contabili nell'ambito degli IFRS. Per maggiori informazioni sulla modalità di calcolo di tali indicatori si rimanda alla sezione "Indicatori finanziari alternativi di *performance*" riportata nel Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione.

(2)

	Semestre chiuso al 30 giugno				Esercizio chiuso al 31 dicembre					
(in migliaia di euro)	**2011**	**%**	**2010**	**%**	**2010**	**%**	**2009**	**%**	**2008**	**%**
Ricavi per settore operativo (1)**:**										
Italia	21.830	35,8%	18.227	38,9%	35.738	37,3%	31.120	44,0%	27.281	49,4%
EMEA	23.427	38,4%	16.796	35,8%	34.571	36,2%	23.959	34,0%	18.869	34,3%
APAC	15.477	25,4%	11.841	25,2%	25.013	26,1%	15.575	22,0%	9.023	16,3%
Americhe	269	0,4%	49	0,1%	368	0,4%	3	n.a.	14	n.a.
Totale	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**
Ricavi per linea di prodotto:										
Linea Anca	36.689	60,1%	26.426	56,3%	56.008	58,5%	40.680	57,6%	33.584	60,9%
Linea Spalla	14.044	23,0%	10.839	23,1%	21.962	23,0%	13.712	19,4%	8.044	14,6%

[6] Dato puntuale al 31 dicembre 2010.

[7] Dato puntuale al 31 dicembre 2010.

[8] Dato puntuale al 31 dicembre 2010.

Linea Ginocchio	4.888	8,0%	4.373	9,3%	7.695	8,0%	6.684	9,5%	6.344	11,5%
Linea Estremità e Trauma	4.207	6,9%	4.113	8,8%	8.261	8,6%	8.373	11,9%	6.286	11,4%
Altro	1.175	2,0%	1.162	2,5%	1.764	1,9%	1.208	1,6%	929	1,6%
Totale	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**

(1) Il criterio utilizzato per l'allocazione dei ricavi a ciascun settore operativo è basato sull'area geografica dove si trovano i clienti.

FATTORI CRITICI DI SUCCESSO

A giudizio del *management*, il Gruppo Lima presenta un posizionamento competitivo differenziato grazie alla forte dinamicità, caratteristica di un'azienda snella, in continua e significativa crescita, e all'elevata qualità dei propri prodotti in grado di competere efficacemente con quelli dei grandi gruppi multinazionali.

Focalizzazione sulla ricerca di soluzioni innovative

Il Gruppo dedica da sempre all'attività di ricerca e sviluppo una parte rilevante delle proprie risorse interne, rinnovando costantemente le proprie tecnologie e i propri prodotti.

In particolare, l'attività del Gruppo si caratterizza per la capacità di progettazione e realizzazione di prodotti tecnologicamente avanzati per situazioni chirurgiche complesse, come ad esempio:

(i) le Protesi Impiantabili per il trattamento di Displasie e per la Revisione dell'anca caratterizzate dall'elevata modularità e dall'applicazione del Titanio Trabecolare; in particolare, la tecnologia del Titanio Trabecolare supera il concetto di rivestimento tradizionale di altri prodotti ortopedici offrendo una struttura continua che si estende fino alla superficie dei componenti, con il vantaggio di non presentare alcuna discontinuità al suo interno;

(ii) un sistema completo per il trattamento protesico della spalla (SMR) e i prodotti per la traumatologia (come la placca omerale DiPhos H) realizzati con l'utilizzo di materiali innovativi;

(iii) il componente femorale in ceramica Biolox®delta per il sistema di ginocchio "Multigen Plus", che alla Data del Documento di Registrazione è, a giudizio del *management,* l'unica risposta sul mercato europeo per il trattamento dei pazienti allergici che necessitano di una protesi priva di metallo.

Ampiezza del portafoglio prodotti

Il Gruppo, oltre ad aver raggiunto posizioni di eccellenza in applicazioni chirurgiche complesse, ha sviluppato nel tempo un portafoglio di prodotti complementari in grado di offrire soluzioni idonee a indicazioni chirurgiche che rappresentano una parte significativa del mercato. Il chirurgo che trova nel Gruppo Lima una soluzione alle proprie problematiche chirurgiche più complesse è incline a considerare anche l'utilizzo di ulteriori prodotti della gamma per indicazioni chirurgiche più comuni.

Grazie a questa strategia, il Gruppo Lima risulta ben riconoscibile come fornitore in grado di soddisfare molteplici necessità chirurgiche, affermandosi sempre più come *partner* completo e affidabile per i propri clienti ed utilizzatori.

Mentre i prodotti specifici per soluzioni complesse permettono di guadagnare la fiducia iniziale del cliente, l'ampiezza della gamma ha consentito al Gruppo di aumentare il fatturato nei mercati presidiati e di essere in grado di competere con concorrenti di dimensioni notevolmente superiori.

Sistema produttivo integrato con le attività di pianificazione e commerciali

Il Gruppo è in grado di svolgere internamente tutte le fasi del processo produttivo caratterizzate da un elevato valore aggiunto. Questa impostazione permette di mantenere sotto controllo i costi di produzione e, di conseguenza, di garantire un'elevata marginalità dei propri prodotti.

Inoltre, per far fronte alla complessità legata alla pianificazione della produzione, caratteristica specifica del settore, il Gruppo Lima ha da tempo sviluppato un efficiente processo integrato che coinvolge l'intera struttura ed in particolare le funzioni di produzione, vendite, *R&D, marketing* strategico e logistica.

Tale processo prevede la continua analisi della situazione di mercato, delle previsioni di vendita, della produzione e della *pipeline* dei nuovi prodotti, e consente di ottenere tempi di reazione molto rapidi alle richieste di mercato. Ciò permette di raggiungere il duplice obiettivo di ottimizzare la gestione delle scorte e di garantire i più alti livelli di soddisfazione del cliente anche nei paesi caratterizzati da condizioni di mercato altamente competitive.

Presenza diretta, radicata e capillare sul mercato

Il Gruppo dispone di una ampia rete commerciale e distributiva, con una presenza in 30 paesi, in grado di coprire i principali mercati. In particolare, il Gruppo Lima è presente con una propria rete in 15 paesi tra i quali i principali paesi europei ed il Giappone che rappresentano, per numero di operazioni eseguite, oltre il 70%[9] del mercato ortopedico delle articolazioni mondiale esclusi gli Stati Uniti d'America. Ciò consente (i) un efficace controllo delle strategie commerciali nei diversi mercati, (ii) la costruzione di legami solidi con gli esponenti della comunità medico-scientifica locale e (iii) il controllo delle politiche di prezzo.

La presenza internazionale del Gruppo è stata potenziata nel tempo modificando il proprio percorso di sviluppo adattandolo al singolo mercato/paese, acquisendo, ove opportuno, anche distributori indipendenti (come in Australia, Nuova Zelanda e Italia) ovvero avvalendosi di accordi strategici con alcuni rilevanti operatori del mercato (Encore Medical - DJO negli Stati Uniti d'America, Waldemar Link in Germania e JMM in Giappone; *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2(v) del Documento di Registrazione), raggiungendo così uno sviluppo più efficiente in termini di costi e tempi di implementazione.

6.1.2 Descrizione delle attività del Gruppo Lima

6.1.2.1 I prodotti ed il modello di *business* del Gruppo Lima

INTRODUZIONE

Alla Data del Documento di Registrazione, l'offerta commerciale del Gruppo comprende oltre 9.000 codici prodotto ripartiti nelle quattro diverse linee che compongono la sua produzione (Linea Anca, Linea Spalla, Linea Ginocchio, Linea Estremità e Trauma).

In termini percentuali, l'incidenza dei ricavi delle diverse linee di prodotto nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010[10] sui ricavi del Gruppo è il seguente:

Linee di prodotto	**% di ricavi sul totale**	
	Al 30 giugno 2011	**Al 31 dicembre 2010**
Linea Ginocchio	8,0%	8,0%
Linea Anca	60,1%	58,5%

[9] Fonte: Elaborazione della Società sulla base dei dati di ORTHOWORLD Inc. 2010, "The Orthopaedic Industry Annual Report", www.orthoworld.com, pagine 6-8. Conversione Euro/dollaro statunitense:1,3.

[10] Dati consolidati.

Linea Spalla	23,0%	23,0%
Linea Estremità e Trauma	6,9%	8,6%
Altro	2,0%	1,9%

Oltre ai prodotti in commercio alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ha avviato il Progetto Speciale Orthobio che – all'esito positivo della fase di valutazione clinica (il cui completamento è previsto per il 2011) – consentirà al Gruppo di valutare le opportunità derivanti dalla produzione e commercializzazione di una nuova linea di *gel* per la Viscosupplementazione Articolare basati su Biopolimeri Degradabili.

Nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010, i ricavi derivanti dalle vendite dei nuovi prodotti – intesi come quei prodotti la cui commercializzazione è stata avviata nei 2 esercizi precedenti – sono stati pari a circa il 20% dei ricavi delle Linee Anca, Ginocchio e Spalla e il 12% di quelli relativi alla Linea Estremità e Trauma.

I PRODOTTI

Le quattro linee di prodotti in cui si suddivide l'offerta commerciale del Gruppo Lima alla Data del Documento di Registrazione sono: la Linea Ginocchio, la Linea Anca, la Linea Spalla e la Linea Estremità e Trauma.

Le Protesi Impiantabili della Linea Ginocchio, della Linea Anca e della Linea Spalla sono destinate alla sostituzione di articolazioni ossee.

I prodotti della Linea Estremità e Trauma sono finalizzati al più generale trattamento chirurgico ed alla cura di traumi. In particolare, i prodotti per le "Estremità" includono protesi per la chirurgia delle articolazioni di mano-piede quali caviglia, dita, polso e gomito e sono utilizzate sia in Interventi Chirurgici Elettivi che in interventi d'urgenza resi necessari a seguito di incidenti o traumi. I prodotti "Trauma" includono essenzialmente i fissatori per fratture; *i.e.* Dispositivi Medici utilizzati per la manipolazione dell'osso traumatizzato al fine di riposizionarlo nella sua sede originaria. I fissatori per fratture includono principalmente viti, chiodi, placche fabbricate in titanio, acciaio e, più recentemente, materiali plastici come il Peek.

Il Gruppo produce inoltre una ampia gamma di Strumentari da utilizzarsi in combinazione alle proprie protesi per i relativi interventi chirurgici e studiati al fine di impiantare unicamente componenti protesici del Gruppo. Lo stesso commercializza altresì prodotti complementari ed ancillari alle diverse linee di prodotto da utilizzarsi in combinazione con gli stessi quali una gamma di Cementi Chirurgici e attrezzature per l'ortopedia (trapani e seghe da usare in combinazione con gli Strumentari) per eseguire gli interventi chirurgici.

Si riporta di seguito una descrizione dei principali prodotti commercializzati dal Gruppo.

– LINEA GINOCCHIO –

Famiglia di prodotto	***Tipologia di prodotto / Modello[11]***	**Descrizione e caratteristiche**
Sistema Multigen	Multigen (1997) Multigen Plus (2005) Multigen Plus CCK (2005)	Sistema di Protesi Modulari completo con soluzioni: • a conservazione o sacrificio del legamento crociato posteriore; • Protesi Cementate e Non Cementate; • a Piatto Tibiale fisso e mobile; • componente femorale in ceramica

[11] Tra parentesi è indicato, per ciascun prodotto, l'anno del primo impianto.

Multigen CR		
G1 **G1**	G1 (2005)	Protesi da Primo Impianto che imita la cinematica naturale del ginocchio
3D[12] **3D**	3D (2003)	Protesi da Primo Impianto a conservazione del legamento crociato posteriore

– LINEA ANCA –

Famiglia di prodotto	*Tipologia di prodotto / Modello*	**Descrizione e caratteristiche**
Steli Femorali a conservazione per il trattamento di pazienti giovani **COLLOMIS**	MRS PLUS (2007)	Protesi a conservazione del femore (Resezione Emicefalica - massima conservazione dell'osso)
	COLLOMIS (2008)	Protesi a conservazione del Collo Femorale (pre-lancio)
Steli Femorali Primo Impianto per il trattamento dell'Artrosi Primaria d'anca **HMAX M**	SL (1994), C2 (1997), PLS (2003)	Protesi Non Cementate rette da Primo Impianto
	HMAX (M: 2008; S: 2009; S: 2011)	Sistema di Protesi Cementate e Non Cementate rette da Primo Impianto, Protesi Monoblocco e Modulari
	FIT (1999)/SAM-FIT (2007)	Sistema di Protesi Non Cementate Anatomiche (destra e sinistra) da Primo Impianto, Protesi Monoblocco o Modulari
	LOGICA Mirror (1997);	Sistema di protesi cementate e non cementate da primo impianto

[12] Prodotto in distribuzione esclusiva (da Encore Medical L.P. – DJO (USA)) per i mercati Italia, Francia e Spagna.

 Steli Femorali Displasia	MODULUS (2001)	Protesi a Fissazione Conica, Protesi Modulare per morfologie non comuni (deformità dell'articolazione dell'anca)
Steli Femorali Revisione, per re-interventi di protesi di Primo Impianto **Revision**	REVISION (1996)	Sistema da Revisione con Protesi a Fissazione Conica, Modulare
Coppe Acetabolari **Coppa Delta TT**	DELTA PF (*press-fit - 2003*), ST-C (avvitato - 2006), Fins (con alette - 2006), TT (con struttura porosa in Titanio Trabecolare - 2007)	Sistema di Coppe Acetabolari da Primo Impianto e Revisione, con un'ampia gamma di possibilità di fissazione
	ONE TT (2008)	Coppe Acetabolari per Displasia
	REVISION TT (2008)	Coppe Acetabolari con struttura porosa in Titanio Trabecolare per Revision

– LINEA SPALLA –

Famiglia di prodotto	***Tipologia di prodotto / Modello***[13]	**Descrizione e caratteristiche**
SMR **SMR Inversa**	SMR Anatomical (2001) SMR Inversa (2002) SMR-R (Rivestimento) (2006)	Sistema completo per tutte le patologie che prevede la possibilità di convertire un impianto da Protesi Anatomica a Protesi Inversa cambiando solamente i componenti intermedi

[13] Tra parentesi è indicato, per ciascun prodotto, l'anno del primo impianto.

– LINEA ESTREMITÀ e TRAUMA –

Famiglia di prodotto	*Tipologia di prodotto / Modello*[14]	**Descrizione e caratteristiche**
Omero/Gomito **Placca DiPhos H**	DiPhos H (2010)	Placca Omerale in Peek
Inchiodamento **Chiodo Uninail**	Uninail (2004), Supernail Long (2002)	Prodotto specifico in titanio per l'Inchiodamento del femore prossimale
	(nome ancora non disponibile)	Prodotto specifico in titanio e Peek per l'Inchiodamento dell'Omero Prossimale (*)
Mano/Polso **Placca DiPhos R**	DiPhos R (2011)	Placca in Peek per la stabilizzazione delle fratture del Radio Distale
Piede/Caviglia	(Nome non ancora disponibile)	Protesi di caviglia (*)
 RSB Calcaneo Stop	RSB Calcaneo stop (2011) Mica (2011)	Strumentari e dispositivi per la correzione delle deformità del piede
Osteosintesi Generale **Viti Superscrews**	Placche per piccoli, medi, grandi frammenti Tuboplacche Viti cannulate	*S*istemi di placche e viti in acciaio e titanio per la stabilizzazione delle fratture di tutti i tipi di ossa del corpo umano

(*) Prodotti in fase di sviluppo

Con riferimento alla Linea Estremità e Trauma, che nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010, ha generato ricavi per Euro 8.261 migliaia, l'8,6% dei ricavi consolidati del Gruppo (Euro 4.207

[14] Tra parentesi è indicato, per ciascun prodotto, l'anno del primo impianto.

migliaia, pari al 6,9% dei ricavi consolidati nel semestre chiuso al 30 giugno 2011), si segnala che il focus sullo sviluppo di questa Linea di Prodotto viene mantenuto da Hit Medica attraverso la propria struttura di gestione presente nella Repubblica di San Marino.

Nell'ambito del progetto di integrazione delle aziende acquisite nel 2008[15] (*Cfr*. Capitolo V, Paragrafo 5.1.5 del Documento di Registrazione) i tre siti operativi che supportavano le attività di Hit Medica S.p.A. - uno a San Marino, uno a Forlì e uno a Rimini - sono stati infatti accorpati con la creazione di un unico polo industriale, amministrativo e commerciale nella Repubblica di San Marino.

Alla Data del Documento di Registrazione il polo di San Marino impiega oltre 60 dipendenti[16] con una struttura societaria che ricomprende un consiglio di amministrazione – composto di due membri entrambi con residenza a San Marino – caratterizzato per le competenze specifiche e la focalizzazione sullo sviluppo della Linea Estremità e Trauma[17].

IL MODELLO DI BUSINESS

Introduzione

I prodotti offerti da Lima sono ideati, realizzati e commercializzati secondo le linee guida di un modello organizzativo che può essere suddiviso nelle seguenti funzioni: (A) Ricerca, Sviluppo e Sperimentazione Clinica, (B) *Marketing* Strategico, (C) Logistica, (D) Acquisti, (E) Produzione, (F) Stoccaggio e Spedizione, (G) *Customer Service*, e (H) Vendite e Supporto al Cliente.

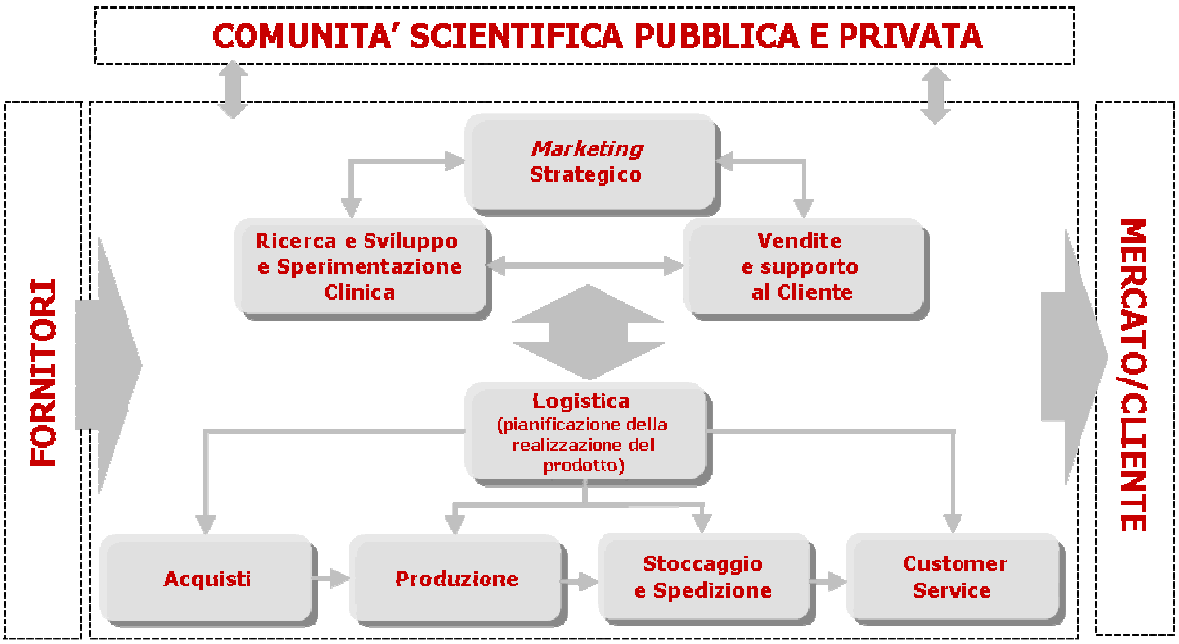
Il grafico che segue riassume l'interazione fra le varie funzioni:

15 Dati aggiornati alla Data del Documento di Registrazione.

16 Il sito di San Marino ricomprende: (i) uno stabilimento integrato per la Ricerca e Sviluppo, Produzione, Marketing e Vendita. Tale sito è in grado di produrre e commercializzare oltre 5000 codici di prodotti afferenti alla linea Estremità e Trauma; ed è l'unico sito del Gruppo specializzato nello stampaggio e lavorazione di biopolimeri, cioè i materiali plastici che sono alla base alla base di prodotti innovativi come le placche DiPhos H e R; (ii) un *team* di persone dedicate allo sviluppo, prototipazione e test dei prodotti afferenti alla linea Estremità e Trauma; (ii) uffici commerciali che ospitano funzioni di supporto quali la Logistica, la Funzione Commerciale e l'Amministrazione; (iv) strutture dedicate alla formazione professionale dello staff interno e dei clienti (medici e operatori sanitari in ortopedia) sull'utilizzo di prodotti della linea Estremità e Trauma. I collaboratori responsabili per la varie funzioni (quali la produzione, la logistica, le vendite) sono tutti basati presso la sede di San Marino.

17 Nessuno degli amministratori di Hit Medica ricopre altre cariche all'interno del Gruppo ovvero ha assunto posizioni di responsabilità nell'ambito delle altre Linee di Prodotto del Gruppo.

MAPPA DEI PROCESSI



(A) Ricerca, Sviluppo e Sperimentazione Clinica (R&D)

L'elemento distintivo dei prodotti commercializzati dal Gruppo Lima è la rilevante componente tecnologica ed innovativa sia con riferimento ai materiali, sia con riferimento al *design* funzionale ed alle applicazioni terapeutiche cui sono destinati.

La funzione R&D si basa su un processo di valutazione continuo durante il quale i progetti vengono selezionati in ragione di:

- Analisi rischio/rendimento atteso dei progetti: la funzione R&D seleziona i progetti su cui investire bilanciando quelli ad alto rendimento potenziale – generalmente caratterizzati da investimenti più elevati ed a maggior rischio – e progetti con minor rendimento potenziale ma solitamente con esigenze di investimento inferiori. A giudizio del *management* del Gruppo Lima ciò consente di avere un equilibrato portafoglio di progetti in fase di sviluppo;

- Esigenze commerciali: nella selezione dei progetti, la funzione R&D in coordinamento con il *Marketing* Strategico, valuta altresì le esigenze commerciali per garantire un flusso continuo di nuovi prodotti e anticipare la domanda di mercato, come nel caso del Titanio Trabecolare.

I processi di sviluppo dei nuovi prodotti sono articolati nelle seguenti fasi: (i) ideazione del prodotto, (ii) definizione del piano di sviluppo del nuovo prodotto: dalla fase di progettazione (*design)* a quella di sperimentazione (*testing*), (iii) produzione dei prototipi, (iv) produzione pre-serie, (v) sperimentazione clinica, finalizzata al riscontro scientifico e clinico dei risultati ottenuti nella prima fase di sviluppo del prodotto, (vi) commercializzazione del prodotto.

La funzione R&D opera, all'interno della Società, in coordinamento con la funzione Vendite e la funzione *Marketing* Strategico. Esternamente essa si avvale inoltre della collaborazione di primari istituti di ricerca, ospedali, Università ed altre aziende che operano nel campo biomedicale.

I risultati commerciali della funzione R&D sono tenuti sotto controllo attraverso il cd. "*indice di innovazione*", che consiste nel calcolo della percentuale di fatturato generata da prodotti lanciati nei due anni precedenti. Nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 l'indice di innovazione del Gruppo si è attestato a circa il 20% per prodotti afferenti alle Linee Anca, Ginocchio e Spalla, e intorno al 12% per l'Estremità e il Trauma.

La funzione R&D del Gruppo Lima occupa, al 30 giugno 2011, n. 32 risorse che operano sia nell'unità produttiva di San Daniele del Friuli (UD) che di San Marino. Negli esercizi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 il Gruppo ha investito in attività di ricerca e sviluppo e sperimentazione clinica rispettivamente Euro 4.748 migliaia, Euro 4.427 migliaia e Euro 3.552 migliaia. Alla data di chiusura del primo semestre del 2011, gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo sono stati pari a Euro 3.121 migliaia; La spesa in ricerca e sviluppo ha rappresentato circa il 5% del fatturato della Società[18] nel 2010 e oltre il 5% dello stesso al 30 giugno 2011.

Il Gruppo Lima ha ricevuto importanti riconoscimenti a livello nazionale e locale per il contributo fornito all'innovazione tecnologica quali il premio Imprese per Innovazione ideato dalla Confindustria Nazionale (2008) e il Premio Innovazione sostenuto dalla Regione Friuli Venezia Giulia (2007, secondo classificato e 2006, primo classificato). Alla Data del Documento di Registrazione il Gruppo Lima è titolare di oltre n. 37 famiglie di brevetti industriali[19] (*Cfr*. Capitolo XI, Paragrafo 11.1 del Documento di Registrazione).

(B) *Marketing* Strategico

Il *Marketing* Strategico è responsabile per lo sviluppo e commercializzazione dei nuovi prodotti sui mercati e per la formazione professionale. Tali attività sono svolte anche grazie alla collaborazione di *key opinion leader* all'interno della comunità medico-scientifica.

1. <u>Sviluppo e commercializzazione dei nuovi prodotti sui mercati.</u>

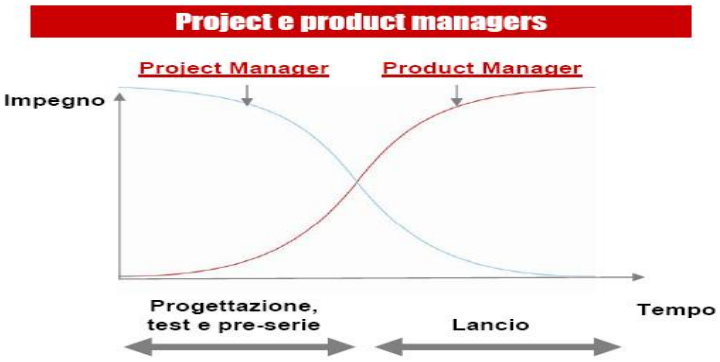
   Come attività propedeutica allo sviluppo di nuovi prodotti il *Marketing* Strategico svolge, con l'ausilio della propria rete commerciale, delle analisi basate su sondaggi finalizzati a comprenderne le esigenze del mercato, le motivazioni di acquisto e l'evoluzione dello scenario competitivo.

   Il *Marketing* Strategico opera in stretto contatto con l'R&D partecipando nello sviluppo dei nuovi prodotti con propri *project managers* e *product managers*. Mentre i *project managers* gestiscono il progetto dalla fase di ideazione fino alla successiva fase di produzione dei prototipi, i *product managers* gestiscono le successive fasi di realizzazione, di registrazione dei nuovi prodotti e di commercializzazione in collaborazione con la funzione Vendite ed a supporto della Produzione.

   Il grafico che segue mostra l'interazione nell'attività dei *project managers* e dei *product managers* nelle diverse fasi di realizzazione e lancio dei nuovi prodotti.

[18] Il Gruppo ha altresì avuto accesso a fondi pubblici per la ricerca e l'industrializzazione (per maggiori informazioni *Cfr*. Capitolo XX, Paragrafo 20.1 del Documento di Registrazione).

[19] Dati aggiornati alla Data del Documento di Registrazione.



2. Formazione professionale

La funzione *Marketing* Strategico è responsabile dell'organizzazione di tutte le attività di formazione professionale (*professional education*) e di divulgazione scientifica. Tale attività può essere così suddivisa:

- Comunicazione e Congressi: consiste essenzialmente nella partecipazione del Gruppo a congressi nazionali e internazionali di ortopedia e traumatologia, nell'organizzazione di *forum* o eventi scientifici e nella predisposizione e pubblicazione del materiale tecnico scientifico a scopo pubblicitario;

- *Training*: consiste nell'attività di formazione dei propri dipendenti (*training* interni) e degli operatori sanitari (*training* esterni) attraverso sessioni svolte presso le sedi del Gruppo e presso ospedali, anche in collaborazione con chirurghi selezionati;

- Documentazione Tecnico Scientifica: consiste essenzialmente nella pubblicazione di articoli scientifici sui nuovi prodotti o materiali.

La funzione di *Marketing* Strategico è gestita a livello centrale con una struttura composta, al 30 giugno 2011, da n. 23 unità.

La seguente tabella riepiloga i costi del Gruppo in attività di congressi, fiere e pubblicità nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e negli esercizi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	30.06.2011	30.06.2010	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Costi (in migliaia di Euro)	2.973	2.123	4.412	3.441	2.729
% sui ricavi del Gruppo	4,9%	4,5%	4,6%	4,9%	4,9%

(C) Logistica (pianificazione della realizzazione del prodotto)

Il mercato dei Dispositivi Medici per l'ortopedia è caratterizzato da esigenze di tempi di consegna del prodotto molto inferiori ai tempi necessari per la sua realizzazione. Gli operatori del mercato hanno quindi la necessità di dover pianificare e fabbricare i propri prodotti in base a previsioni di vendita piuttosto che su specifici ordinativi, con effetti rilevanti sulla gestione del magazzino.

L'efficiente pianificazione nella realizzazione del prodotto riveste dunque un ruolo centrale nel modello di *business* dell'Emittente, permettendo al Gruppo di ottimizzare, secondo il giudizio del *management*, l'utilizzo della capacità produttiva.

L'obiettivo di una efficiente pianificazione logistica – che costituisce la responsabilità principale della funzione Logistica – viene perseguito attraverso l'integrazione ed il coordinamento tra l'attività di pianificazione della domanda e l'attività di gestione delle scorte di magazzino (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1(F) del Documento di Registrazione) essenzialmente mediante lo scambio e la condivisione delle seguenti informazioni:

- previsioni di consegna dei prodotti già in portafoglio;
- il piano di commercializzazione di nuovi prodotti predisposto dal *Marketing* Strategico;
- i volumi di materie prime e prodotti finiti presso i magazzini del Gruppo[20] e dei clienti;
- le statistiche relative alla rotazione di prodotti e Strumentari.

Utilizzando *software* dedicati, la Logistica definisce il piano della domanda dettagliato per tipo di prodotto e la relativa tempistica di produzione. A sua volta, la Produzione utilizza il piano della domanda per programmare le attività produttive e fornire alla Logistica il piano delle consegne, che viene poi utilizzato per aggiornare il piano iniziale.

Tale processo consente, a giudizio del *management*, di ottenere tempi di reazione molto rapidi alle richieste di mercato con il duplice beneficio di ottimizzare la gestione delle scorte e di garantire i più alti livelli di soddisfazione del cliente anche nei paesi caratterizzati da condizioni di mercato altamente competitive.

(D) Acquisti

I prodotti del Gruppo sono rappresentati principalmente da Dispositivi Medici ad alto contenuto tecnologico, la cui fabbricazione richiede l'utilizzo di materie prime – che includono acciaio, metalli speciali quali le polveri di titanio o barre, prodotti chimici, semilavorati in plastica e ceramica – caratterizzate da *standard* di qualità particolarmente elevati.

Sulla base delle stime elaborate dalla Logistica, l'Ufficio Acquisti della Società procede al calcolo del fabbisogno di materie prime e semilavorati necessari per il processo produttivo.

Il fabbisogno viene determinato con cadenza mensile in base (i) alle statistiche dei prodotti venduti negli ultimi 6 mesi, (ii) alle previsioni di vendita e (iii) ai livelli di scorta minimi di magazzino.

Per l'acquisto di materie prime, semilavorati o prodotti finiti, la selezione dei fornitori avviene sulla base di analisi preventive e verifiche costanti aventi ad oggetto il rispetto degli *standard* qualitativi richiesti.

Con l'eccezione dei semilavorati in ceramica, segmento in cui CeramTec AG è *leader* di mercato e ne può influenzare l'andamento (per maggiori informazioni, *Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.5 del Documento di Registrazione), il mercato delle materie prime è generalmente caratterizzato dalla presenza di numerosi operatori, da un significativo livello di competizione e dall'assenza di operatori dotati di brevetti o altre conoscenze tecnologiche protette in grado di attribuirgli una posizione di preminenza sul mercato.

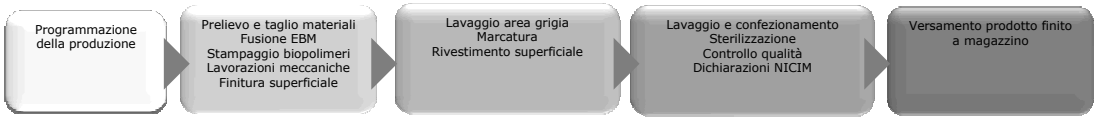
Tale politica prevede, in particolare, che per ciascun prodotto il fabbisogno periodico venga soddisfatto attraverso più fornitori (in genere due o tre) con revisione periodica delle condizioni

[20] Per magazzini del Gruppo si intendono i due magazzini centrali a Villanova San Daniele del Friuli e a San Marino e i 17 magazzini delle società controllate

economiche rispetto alle condizioni del mercato e senza assunzione di impegni a lunga scadenza.

(E) Produzione

Le principali fasi del processo produttivo sono descritte nello schema di sintesi che segue:



Le fasi del ciclo produttivo caratterizzate da un maggiore valore aggiunto si svolgono all'interno dei siti produttivi del Gruppo, consentendo al *management* il controllo delle lavorazioni dei prodotti. Solo per talune specifiche fasi di lavorazione del prodotto, quali la forgiatura e la sterilizzazione, la politica del Gruppo prevede l'esecuzione da parte di terzi operatori.

La decisione di esternalizzare o meno un processo viene strategicamente valutata dal Gruppo in relazione agli investimenti da sostenere per la realizzazione della relativa fase produttiva e alle condizioni dell'offerta di tali servizi sul mercato.

La Produzione del Gruppo Lima si svolge in 3 stabilimenti produttivi:

- San Daniele del Friuli (UD), specializzato nelle principali lavorazioni meccaniche, nelle finiture superficiali, nei controlli dimensionali, nella marcatura *laser* e nel confezionamento in *Clean Room* delle Protesi Impiantabili della Linea Ginocchio, Anca e Spalla nonché in tutte le fasi per la realizzazione di prodotti relativi al Progetto Speciale Orthobio;

- Calatafimi-Segesta (TP), specializzato in tecnologie avanzate per la lavorazione del titanio (*Electron Beam Melting* and *Vacuum Plasma Spray*) e nella produzione di larga serie e rivestimenti superficiali;

- San Marino, specializzato nelle principali lavorazioni meccaniche, nei controlli dimensionali, nella marcatura *laser* e nel confezionamento in *Clean Room* dei prodotti della Linea Estremità e Trauma nonché – per effetto della disponibilità della tecnologia di stampaggio a iniezione di materie plastiche rinforzate con fibre di carbonio – nella produzione di prodotti ad alto valore aggiunto come le placche DiPhos. Il sito produttivo di San Marino dispone inoltre della *Clean Room* per il lavaggio ed il confezionamento dei prodotti, che sono poi inviati direttamente all'attività esterna di sterilizzazione.

Il processo produttivo del Gruppo Lima ha ricevuto, e attualmente beneficia, delle certificazioni di qualità ISO 9001/2008 e ISO 13485/2004.

Nell'ambito della propria politica di sviluppo ed espansione, la Società ha aderito nel 2010 all'invito a manifestare interesse alla riqualificazione del polo industriale di Termini Imerese, in Sicilia, attraverso un progetto di riqualificazione industriale del sito produttivo Fiat[21].

[21] In base all'"*Accordo di Programma per la disciplina degli interventi di riqualificazione e reindustrializzazione del Polo Industriale di Termini Imerese*" (sottoscritto il 16 febbraio 2011 dal Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), dalla Regione Siciliana e da altri enti locali ai sensi dell' l'articolo 2, comma 1, della L.99/2009, Legge sviluppo), INVITALIA provvederà all'attuazione degli interventi di agevolazione degli investimenti, nel rispetto della normativa comunitaria in materia di aiuti di Stato e secondo le direttive emanate dal MISE, al fine di assicurare l'efficacia e la tempestività delle iniziative di reindustrializzazione nelle aree di crisi (che, per quanto riguarda l'Emittente, prevedono la creazione di un nuovo sito produttivo con l'impiego di circa 110 addetti entro il 2015). Per l'attuazione del complessivo intervento di sostegno per lo sviluppo delle attività produttive oggetto dell'Accordo di Programma, il MISE si avvarrà delle risorse stanziate dal Comitato per la Programmazione Economica (CIPE) con la deliberazione n. 36 adottata nella seduta del 26 giugno 2009, ovvero con le ulteriori risorse che dovessero rendersi disponibili a valere sui fondi della programmazione comunitaria o nazionale.

In data 25 marzo 2011 l'Emittente ha ricevuto conferma che il proprio progetto – che prevede la creazione di un nuovo sito produttivo a Termini Imerese – è stato inserito nella lista dei 7 progetti segnalati per la loro completezza da INVITALIA (l'Agenzia Nazionale per l'Attrazione degli Investimenti e lo Sviluppo d'Impresa S.p.A., che svolge il ruolo di *advisor*) al Ministero dello Sviluppo Economico per la valutazione dell'accesso alle misure di agevolazione pubblica previste dai Contratti di Sviluppo di cui alla L. n. 133/2008.

(F) Stoccaggio e Spedizione

I prodotti finiti vengono stoccati nei magazzini ad ambiente controllato del Gruppo situati presso gli stabilimenti produttivi di San Daniele del Friuli (UD) e San Marino e delle società commerciali. Da questi siti i prodotti vengono poi inviati ai clienti ed ai distributori in Italia e all'estero (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2 del Documento di Registrazione)

Si segnala che il Gruppo mantiene direttamente presso ospedali o istituti sanitari un magazzino di prodotti finiti da utilizzarsi a seconda delle necessità chirurgiche della struttura (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 (G) del Documento di Registrazione).

I rapporti contrattuali in essere con i clienti del Gruppo prevedono la spedizione dei prodotti finiti in tempi molto ristretti dalla richiesta di reintegro del prodotto: da 24 a 72 ore a seconda dell'area geografica. Al fine di soddisfare le esigenze dei propri clienti, il Gruppo ha in essere con i principali spedizionieri terzi italiani ed esteri accordi che, per tempi di ricezione e per i mezzi di trasporto utilizzati, consentono di rispettare i tempi di consegna concordati.

(G) *Customer Service*

Il *Customer Service* è responsabile in via principale dell'esecuzione degli ordini ricevuti dalle società commerciali del Gruppo, dagli altri soggetti della propria rete di vendita (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2 del Documento di Registrazione) ovvero dai clienti (ospedali, cliniche o altri istituti sanitari pubblici o privati) sulla base dei listini prezzi applicabili.

Al ricevimento dell'ordine, il *Customer Service* verifica le condizioni contrattuali del cliente, la disponibilità del materiale e procede con l'evasione dell'ordine, inviando al magazzino prodotti finiti del Gruppo tutte le istruzioni per la spedizione, e all'amministrazione e controllo le informazioni per la fatturazione.

La funzione *Customer Service* ricomprende anche la gestione degli eventuali resi e la gestione degli Strumentari, fabbricati dalla Società con l'esclusivo scopo di costituire componenti accessori ai Dispositivi Medici oggetto di commercializzazione.

Il Gruppo Lima mantiene la responsabilità per la manutenzione degli Strumentari concessi in comodato d'uso ai clienti, che vengono a tal fine ritirati dopo il ciclo d'uso e riconsegnati nei magazzini della Società, dove vengono lavati, controllati nella loro funzionalità ed eventualmente rettificati con appositi macchinari, collaudati e, in esito al positivo collaudo, sterilizzati e stoccati nuovamente ai fini della loro successiva riutilizzazione.

(H) Vendita e Supporto al Cliente

All'interno del modello di *business* del Gruppo la funzione Vendita e Supporto al Cliente ha – oltre ad un ruolo di supporto alla funzione di Marketing Strategico nella definizione delle condizioni del mercato – la responsabilità primaria per la gestione della fase di distribuzione dei prodotti.

La strumentazione di agevolazione a cui il MISE farà ricorso saranno i Contratti di Sviluppo ai sensi dell'art. 43 del D.L. n. 112/2008, convertito con modifiche ed integrazioni dalla L. n. 133/2008 e del D.M. del 24 settembre 2010.

L'attuazione dei Contratti di Sviluppo rimane subordinata all'emanazione di apposito decreto ministeriale non ancora pubblicato alla Data del Prospetto.

Il Gruppo Lima vende i propri prodotti principalmente ad ospedali e altre strutture sanitarie pubbliche e private nel mercato Italiano e nei mercati esteri in cui è presente.

Seguendo una strategia stabilita a livello di capogruppo, i prodotti sono distribuiti attraverso un canale di vendita diretto ed un canale di vendita indiretto che ricomprende i distributori e i *partner* strategici.

Le vendite effettuate attraverso il canale diretto avvengono principalmente tramite:

- gare, per quello che riguarda le aziende sanitarie pubbliche in Italia e all'estero;
- negoziazione di contratti quadro di fornitura o evasioni di singoli e specifici ordini, con clienti privati.

Nella sua attività di vendita diretta, il Gruppo si caratterizza per l'offerta di articolati servizi accessori *pre* e *post* vendita, quali:

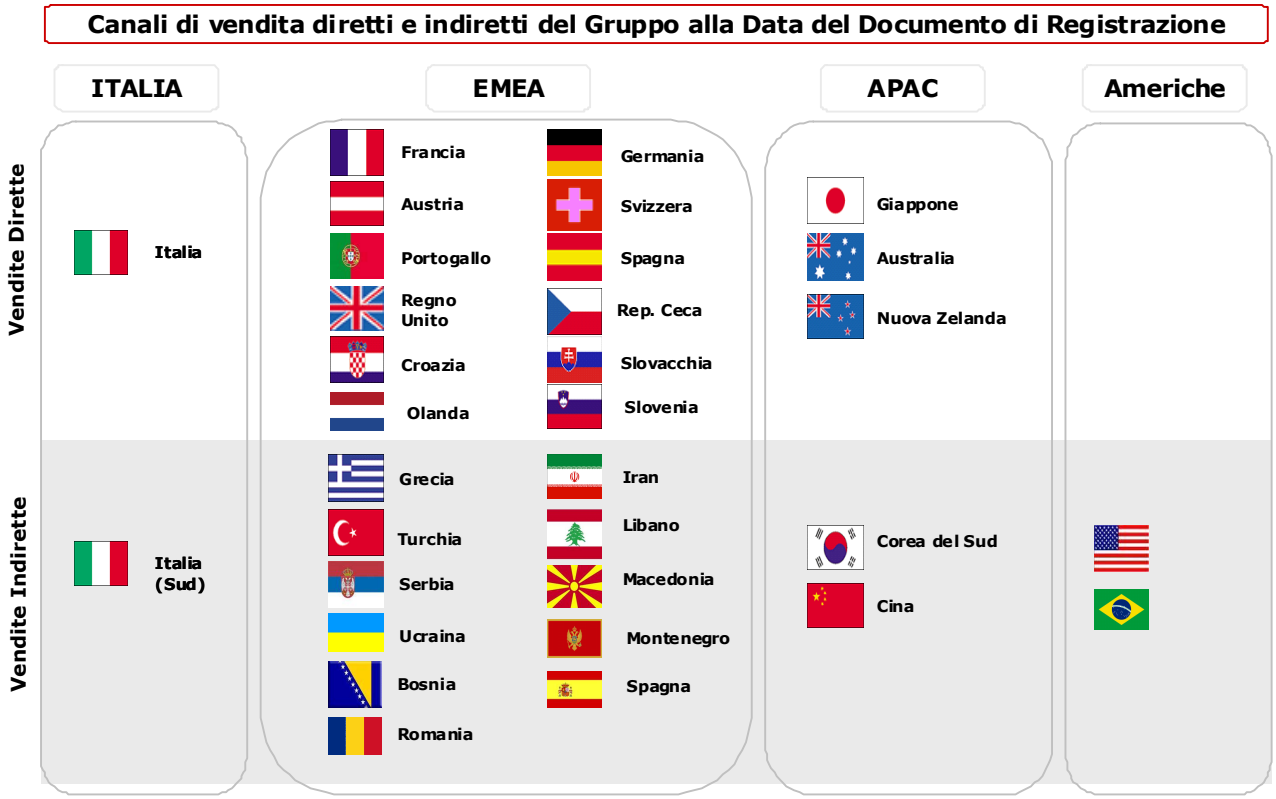
  - il *consignment stock*, per effetto della quale il Gruppo Lima si impegna a mantenere presso ospedali ed istituti sanitari un magazzino di prodotti finiti completo ed a rinnovarlo in funzione della necessità;
  - lo *stock on loan* ovvero il conto vendita per certi Dispositivi Medici e Strumentari, per effetto del quale su richieste o interventi specifici il Gruppo Lima si impegna a consegnare ad un cliente finale un *set* di prodotti completo e, al termine dell'intervento, si impegna a ritirate tutte le componenti non utilizzate;
  - l'assistenza diretta in sala operatoria attraverso risorse dedicate (*product specialist*), agli utilizzatori (chirurghi e collaboratori di sala) per facilitare l'iniziale adozione dei nuovi prodotti e dei relativi Strumentari ovvero la comprensione delle tecniche chirurgiche più adatte.

L'Emittente organizza per i propri dipendenti ed i propri agenti un corso di formazione iniziale sulle tipologie di prodotti afferenti alle diverse Linee successivamente completato con aggiornamenti specialistici su nuovi prodotti e sui miglioramenti apportati ai prodotti esistenti. Per ottimizzare l'efficienza all'interno della funzione, i dipendenti che fanno parte del gruppo Vendite e Supporto al Cliente si specializzano in base alle caratteristiche dei prodotti.

Le vendite effettuate ai distributori indipendenti ed ai *partner* strategici sono regolate dai singoli contratti e generalmente non prevedono rilevanti servizi accessori alla vendita ed alla consegna dei prodotti.

6.1.2.2 Organizzazione commerciale e canali di distribuzione

I prodotti del Gruppo Lima vengono distribuiti in n. 30 paesi. Il seguente grafico illustra in modo sinottico le modalità di accesso al mercato dei prodotti del Gruppo.



Al 30 giugno 2011, la rete commerciale e di distribuzione del Gruppo include:

- il canale di vendita diretto, tramite:
  - l'Emittente ed Hit Medica, che vendono stabilmente in Italia ed occasionalmente – sulla base di specifici ordini – in paesi esteri dove il Gruppo non è altrimenti presente con un canale di vendita diretto;
  - n. 14 società commerciali del Gruppo [22] (le "**Società Commerciali**"), con n. 83 dipendenti attivi nell'area vendite, operanti esclusivamente nei mercati esteri;
  - n. 60 agenti – operanti sia in Italia sia all'estero – (gli "**Agenti**") e n. 2 agenti con esclusiva nazionale per il Regno Unito e Paesi Bassi (gli "**Agenti con Esclusiva Nazionale**");
- il canale di vendita indiretto, tramite:
  - n. 21 distributori, principalmente in esclusiva, operanti sia in Italia sia all'estero (i "**Distributori**");

[22] In Slovenia il Gruppo non opera attraverso una società commerciale bensì attraverso un agente. L'attività di logistica viene effettuata direttamente dall'Emittente dallo stabilimento di Villanova San Daniele del Friuli.

- n. 4 *partners* strategici con i quali il Gruppo ha concluso delle alleanze di natura commerciale (i "**Partners Strategici**").

La scelta di operare attraverso una rete di vendita diretta o indiretta viene presa dalla Società sulla base di valutazioni riguardanti, tra l'altro, le dimensioni del mercato esistente, il relativo grado di penetrazione dei prodotto da parte del Gruppo ovvero la relativa presenza e le eventuali difficoltà di ingresso, la conoscenza del mercato o della specifica area geografica, le regolamentazioni vigenti, i tempi medi di incasso e i costi fissi da sostenere per la costruzione di una struttura diretta, il contesto politico e finanziario del paese.

(i) Emittente e Hit Medica

L'Emittente ed Hit Medica vendono i propri prodotti in Italia con l'ausilio di una struttura commerciale sintetizzata nella tabella che segue:

AREA	**Nr dipendenti commerciali (*)**	**Nr agenti (*)**
Nord-Est	11	3
Nord-Ovest	5	8
Centro	2	8
Sud	4	14

(*) dati complessivi dell'Emittente e di Hit Medica al 30 giugno 2011.

Nel mercato italiano, l'Emittente ed Hit Medica si caratterizzano per avere e gestire, per le diverse linee di prodotto di competenza, una propria struttura commerciale ed una separata rete di vendita, il cui coordinamento viene posto in essere in via autonoma dagli organi amministrativi delle due società.

(ii) Le Società Commerciali

La seguente tabella indica le Società Commerciali al 30 giugno 2011. Tutte le Società Commerciali sono interamente detenute dall'Emittente.

SOCIETÀ	***PAESE***	**Nr dipendenti commerciali (*)**	**Nr agenti (*)**
LIMA France Sas	Francia	4	17
LIMA Implantes S.L.U.	Spagna	9	2
LIMA Deutschland GmbH	Germania	8	0
Lima Orthopaedics UK Ltd. (**)	Regno Unito	0	0
LIMA Netherlands B.V. (**)	Paesi Bassi	0	0
LIMA Implantes, Portugal Lda	Portogallo	4	1
LIMA CZ Sro	Repubblica Ceca	5	0
LIMA Switzerland S.A.	Svizzera	5	0
LIMA AUSTRIA GmbH	Austria	3	0
LIMA SK s.r.o.	Slovacchia	3	0
LIMA 0.I. d.o.o.	Croazia	2	0
LIMA Japan K.K.	Giappone	14	7
LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd.	Australia	22	0
LIMA Orthopaedics New Zealand Pty Ltd.[23]	Nuova Zelanda	4	0

(*) Dati al 30 giugno 2011.

[23] Società interamente partecipata attraverso la detenzione dell'intero capitale di LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd.

(**) Come specificato *infra* al punto (iii) queste Società Commerciali si avvalgono della rete di agenti organizzata da Agenti con Esclusiva Nazionale.

La rete delle Società Commerciali è stata costruita nel tempo perseguendo una strategia di sviluppo per area geografica, attraverso un modello che, in taluni casi, ha previsto l'acquisto di aziende e/o rami d'azienda già sviluppati da parte di operatori locali.

Le Società Commerciali e operano come distributori in esclusiva nel territorio di competenza acquistando i prodotti dall'Emittente o da Hit Medica. Esse, inoltre, gestiscono autonomamente le reti locali e, ove ritenuto opportuno, supervisionano e coordinano la distribuzione dei prodotti presso gli altri canali di vendita presenti nel territorio in cui operano.

L'organizzazione interna delle Società Commerciali, che al 30 giugno 2011 contavano, complessivamente, n. 83 dipendenti [24] addetti all'area vendite, prevede la presenza di un responsabile (c.d. *General Manager)* nonché di una forza vendite dimensionata in funzione delle caratteristiche e alle dimensioni del mercato in cui operano.

(iii) La rete degli Agenti e degli Agenti con Esclusiva Nazionale

Alla data del 30 giugno 2011 il Gruppo impiegava n. 60 Agenti e n. 2 Agenti con Esclusiva Nazionale con funzione di agenti monomandatari (fatte salve espresse eccezioni in cui l'Agente è autorizzato a trattare determinati prodotti di società esterne al Gruppo), promuovendo le vendite dei prodotti nelle relative aree di competenza.

I rapporti con gli Agenti sono regolati da uno *standard* contrattuale che generalmente prevede, per ciascuna area geografica individuata: (i) un obbligo di esclusiva dell'Agente; (ii) un volume minimo di vendite concordato che l'Agente si obbliga a promuovere nel corso del periodo di riferimento; (iii) la possibilità di nomina di sub-agenti previo gradimento dell'Emittente, e (iv) il diritto per Lima di risolvere l'accordo in caso di mancato raggiungimento dei volumi minimi di vendita.

In 2 paesi il Gruppo utilizza il canale degli Agenti con Esclusiva Nazionale per la distribuzione dei propri prodotti. Le Società Commerciali LIMA Orthopaedics UK e LIMA Netherlands B.V. hanno infatti nominato quali Agenti con Esclusiva Nazionale le società WG Healthcare UK Ltd. e Link Nederland B.V. che operano, rispettivamente ed in via esclusiva, per gli interi paesi del Regno Unito e dei Paesi Bassi.

(iv) La rete dei Distributori

I Distributori vengono generalmente selezionati sulla base delle loro affidabilità operativa, solidità finanziaria, esperienza e conoscenza dello specifico mercato territoriale.

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente ha in corso contratti di concessione di vendita in esclusiva con alcuni Distributori italiani, nonché contratti di distribuzione, in esclusiva e non, per alcuni mercati esteri.

I contratti di concessione di vendita in esclusiva esistenti alla Data del Documento di Registrazione coprono le seguenti regioni italiane: Marche, Abruzzo, Molise, Lazio, Puglia, Basilicata e Sicilia.

I paesi coperti da contratti di distribuzione con Distributori esteri sono la Grecia, la Spagna, il Montenegro, l'Ucraina, la Serbia, la Bosnia, la Macedonia, il Libano, la Romania, la Turchia, l'Iran, la Corea del Sud, la Cina ed il Brasile.

(v) Partners Strategici

[24] Dato aggiornato al 31 dicembre 2010.

Le alleanze commerciali con i *Partners* Strategici hanno come obiettivo comune lo sfruttamento reciproco della rete commerciale e distributiva del Gruppo e del relativo *Partner* Strategico. Esse si caratterizzano per uno scopo duplice: favorire attraverso Accordi OEM la vendita dei prodotti del Gruppo nel mercato presidiato dal *Partner* Strategico ovvero, viceversa, la vendita dei prodotti del *Partner* Strategico attraverso la rete distributiva del Gruppo.

La seguente tabella riepiloga le principali alleanze strategiche in essere, alla Data del Documento di Registrazione, con i *Partners* Strategici del Gruppo.

Partner	***Tipologia di accordo***[25]	***Tipologia di prodotti***	***Marchio***	***Mercato***
Waldemar Link GmbH	Accordo OEM per la fornitura di prodotti da parte dell'Emittente (2010)	Protesi d'anca	Waldemar Link	Globale (con esclusione di Italia, Canada e Stati Uniti d'America)
Mathys AG	Accordo OEM per la fornitura di prodotti da parte dell'Emittente (2008)	Stelo d'anca (*revision*)	Mathys	Globale (con esclusione degli Stati Uniti d'America e Canada)
Japan Medical Material Corp.	Accordo OEM e trasferimento di tecnologia da parte dell'Emittente (2010)	Coppe Acetabolari	JMM	Giappone
Encore Medical L.P.	Accordo OEM per la fornitura di prodotti da parte dell'Emittente (2009)	Stelo d'anca (*revision*)	Encore Medical / DJO	Stati Uniti d'America e Canada
Encore Medical L.P.	Accordo per la distribuzione di prodotti Encore Medical da parte dell'Emittente (2009)	Protesi di ginocchio	Encore Medical / DJO	Italia, Francia e Spagna

6.1.2.3 Polizze assicurative

L'Emittente stipula polizze assicurative contro i principali rischi connessi alla propria attività produttiva con primarie compagnie di assicurazione avvalendosi dell'intermediazione della società di brokeraggio assicurativo Jardine Lloyd Thompson.

Nella maggior parte dei casi, le polizze assicurative stipulate dall'Emittente, coprono anche i principali rischi delle Società Commerciali. In taluni altri casi, e per specifici rischi non assicurabili a livello di Gruppo, le Società Commerciali stipulano polizze assicurative nei termini e alle condizioni concordate con l'Emittente.

Le principali polizze assicurative in essere alla Data del Documento di Registrazione sono illustrate nella seguente tabella:

Contraente Assicurato	***Compagnia Assicurativa***	***Rischio***	***Data di Scadenza***	***Massimale***	***Oggetto dell'Assicurazione***

[25] Tra parentesi è indicato l'anno di stipula del relativo accordo.

- Emittente - Hit Medica S.p.A. - Lima France S.a.s. - Lima Implantes S.L.U. - Lima Implantes Portugal Lda - Lima Deutschland GmbH - Lima Austria GmbH - Lima Cz S.r.o. - Lima Sk S.r.o. - Lima Ortopedija Implantati D.o.o. - Lima Switzerland S.A. - Lima Netherland B.V. - Lima Japan K.K. - Lima Orthopaedics Australia Pty - Lima Orthopaedics NZ	Chubb Insurance Company of Europe	Responsabilità civile terzi, prestatori di lavoro, prodotti e *recall* diretta	30 giugno 2012	- In aggregato per sinistro/anno: € 10.000.000; - RCT per sinistro: € 10.000.000; - RCT (per singolo danneggiato): € 10.000.000; - RCT (per danni a cose): € 10.000.000; - RCO (per sinistro): € 5.000.000; - RCO (per prestatore di lavoro infortunato): € 1.500.000; - RCP (per sinistro/anno): € 10.000.000; - RCP (per danni da interruzione attività): € 2.500.000	Attività assicurata: produzione, distribuzione e vendita di dispositivi medicali impiantabili quali protesi di articolazione e sistemi per traumatologia
- Emittente - Hit Medica S.p.A. - Lima France S.a.s. - Lima Implantes S.L.U. - Lima Implantes Portugal Lda - Lima Deutschland GmbH - Lima Austria GmbH - Lima Cz S.r.o. - Lima Sk S.r.o. - Lima Switzerland S.A. - Lima Japan K.k. - Lima Orthopaedics Australia Pty - Lima Orthopaedics NZ Biosuma S.r.l.	Chubb Insurance Company of Europe	*All Risks*	30 giugno 2012	Per qualsiasi evento, salvo ove diversamente indicato: € 15.000.000; -anticipo indennizzi: € 1.032.914; - eventi atmosferici: 70% della s.a. per ubicazione; - eventi sociopolitici (escluso terrorismo): 70% della s.a. per ubicazione; fenomeno elettrico: € 250.000; - guasti macchine: € 150.000; inondazione, alluvione, allagamento: € 1.000.000; macchinari e merci presso terzi: € 1.000.000; - oneri di urbanizzazione: € 200.000; - onorari dei periti e consulenti: 5% del danno max 150.000; - ricerca e riparazione guasti: € 30.000; - ricostruzione archivi, disegni, documenti, stampi, modelli, garbi: € 200.000; - sovraccarico neve: 30% della s.a. per ubicazione; - spese di demolizione e sgombero: 20% s.a., max. € 1.000.000; - spese di rimozione macerie: 10% dell'indennizzo; - terremoto: € 5.000.000 Sezione furto per qualsiasi evento, salvo ove diversamente indicato: € 100.000; - denaro, contante, carte valori e titoli di credito: 10% della s.a. max 1.550; - portavalori: € 20.000	Fabbricati; macchinari, attrezzature, arredamento, merci (anche presso magazzini esterni) per danni derivanti da incendio, fulmine, esplosione, scoppio, guasti accidentali meccanici e furto
Emittente	Reale Mutua Assicurazioni	Elettronica	19 maggio 2013	€ 26.000	Apparecchiature elettroniche d'ufficio e ad impiego mobile esterno, site in Villanova di San Daniele del Friuli (UD), Via Nazionale 52
Emittente	Chartis Europe	Trasporti	25 febbraio 2012	- Per ogni sinistro o serie di sinistri derivanti da un unico evento: € 150.000; - per ogni nave traghetto: € 150.000; - per ogni autocarro di terzi: € 150.000; - per ogni convoglio ferroviario: € 150.000; per ogni aeromobile: € 150.000; per ogni magazzino di transito: € 150.000	Merci spedite, incluse le merci movimentate per acquisti, vendite, resi, invii per la lavorazione presso terzi, movimentazione tra magazzini e depositi di proprietà o gestiti dall'Emittente, partecipazione a fiere, mostre ed esposizioni
Emittente	Allianz-RAS Assicurazioni	Tutela legale	31 dicembre 2011	Per ogni sinistro: € 50.000	Spese legali dovute a titolo di risarcimento per danni causati a terzi da n. 240 dipendenti quali civilmente responsabilità nell'esercizio delle funzioni corrispondenti alla carica ricoperta ed ogni spesa legale connessa ad un sinistro risarcibile
Emittente	Varie	Cauzioni	Varie	Variabile in funzione dell'ammontare della gara	n. 51 polizze assicurative emesse a garanzie delle obbligazioni verso azienda ospedaliere e sanitarie
Hit Medica S.p.A.	Milano Assicurazioni	Cauzioni	Varie	Variabile in funzione dell'ammontare della gara	n. 41 polizze assicurative emesse a garanzie delle obbligazioni verso azienda ospedaliere e sanitarie

Con particolare riferimento alle polizze assicurative a copertura della responsabilità da prodotto, il massimale previsto dalla polizza assicurativa in essere con la Compagnia Chubb Insurance Company of Europe S.E. è di Euro 10.000.000, con franchigie più alte (Euro 75.000) per sinistri occorsi nel mercato degli Stati Uniti d'America e del Canada.

6.1.2.4 Programmi futuri e strategie

La strategia del Gruppo Lima è fondata principalmente (i) sul continuo sviluppo di prodotti specifici, innovativi e affidabili e (ii) sull'ampliamento del portafoglio, grazie all'inserimento di prodotti complementari. L'obiettivo perseguito è consolidare la propria presenza nei paesi già presidiati ed espandersi in quelli ritenuti strategici, nei quali il Gruppo Lima non è presente o lo è, al momento, solo marginalmente.

Sviluppo di prodotti nelle Linee Anca, Ginocchio e Spalla

Il Gruppo Lima intende proseguire lo sviluppo tecnologico dei prodotti nell'ambito delle Protesi Impiantabili con lo scopo di proporre ulteriori soluzioni specifiche per segmenti di nicchia e di perseguire nell'ampliamento del proprio portafoglio, migliorando i sistemi esistenti ed introducendone di nuovi.

Le nuove applicazioni e tecnologie che alla Data del Documento di Registrazione risultano in fase di progettazione e/o sperimentazione – e che il *management* della Società ritiene di poter commercializzare nel corso dei prossimi anni – possono essere così sintetizzate:

- realizzazione di un sistema protesico innovativo di ginocchio "LKS", basato sull'esperienza Lima nelle protesi di ginocchio con il sistema Multigen Plus e in particolare il ginocchio in ceramica, la tecnologia del Titanio Trabecolare – anche applicato alla lega di cobalto-cromo – e l'acquisizione dei brevetti Aequos;

- realizzazione di Strumentari per interventi chirurgici mininvasivi sull'anca il cui vantaggio è quello di limitare l'impatto dell'intervento (incisione ridotta, minore perdita di sangue e massa ossea) riducendo i periodi di riabilitazione e di guarigione del paziente;

- realizzazione di nuovi Strumentari ergonomici per il sistema di spalla "SMR", finalizzati al miglioramento dell'usabilità e del comfort per il chirurgo/operatore;

- realizzazione di nuove applicazioni del Titanio Trabecolare alle Protesi Impiantabili di spalla, ginocchio e steli femorali per la protesica d'anca;

- nuove forme di utilizzazione della tecnologia "EBM" (*Electron beam melting*) a materiali diversi dal titanio (leghe di cobalto-cromo) per la realizzazione di componenti femorali per la protesi di ginocchio;

- nuove linee di protesi di anca e spalla destinate a pazienti giovani e attivi:

    1. linea di prodotto spalla STEMLESS, una protesi senza stelo omerale a conservazione dell'osso;

    2. il prodotto TIPMORE (stelo d'anca): un sistema da primo impianto che permette una maggiore conservazione dell'osso;

- utilizzazione di materiali polimerici (Peek) a nuovi componenti della protesica d'anca;

- sviluppo di sistemi di Viscosupplementazione Articolare attraverso il Progetto Speciale Orthobio.

Sviluppo di nuovi prodotti nella linea Estremità e Trauma

Il Gruppo Lima intende proseguire la politica di sviluppo della linea di prodotti per le Estremità e Trauma iniziata grazie all'acquisizione di Hit Medica, principalmente attraverso il rafforzamento della forza vendita, in Italia e all'estero, ed un ampliamento del portafoglio di prodotti sinergici alla linea di ortopedia.

I progetti più significativi nella linea Estremità e Trauma sono:

- la serie di placche in Peek per la fissazione delle fratture di omero e polso (DiPhos H e R): il vantaggio competitivo di questi prodotti è costituito dalla radiotrasparenza – intesa come trasparenza ai raggi X ed alle altre emissioni radio utilizzate per gli strumenti diagnostici, con conseguente facilitazione nelle terapie successive all'intervento – e dalla facilità di rimozione;

- il chiodo omerale con tecnologia in Peek e titanio il quale assieme alla placca DiPhos H e alle Protesi Impiantabili di spalla offrono una soluzione chirurgica olistica per questa articolazione;

- la protesi di caviglia e i prodotti per la chirurgia del piede;

- il chiodo per il trattamento delle fratture petrocanteriche di anca dedicato al mercato giapponese, da commercializzare congiuntamente alle Protesi Impiantabili relative al trattamento delle medesime patologie.

Espansione commerciale

Il Gruppo Lima intende promuovere una politica di espansione commerciale sia attraverso la crescita nei mercati in cui è già presente, sia attraverso l'ingresso in nuovi mercati geografici, principamente in quello statunitense.

(A) La politica di espansione nei mercati esistenti prevede:

- la segmentazione e il rafforzamento della forza vendita in diversi ambiti di specializzazione:

  1. un livello dedicato all'acquisizione di nuovi clienti grazie ai prodotti per indicazioni chirurgiche complesse, e

  2. un livello dedicato allo sviluppo dei clienti esistenti.

  Questo approccio permetterà di ampliare il portafoglio di prodotti venduti ai clienti esistenti facendo leva sulla reputazione e sulla posizione già acquisita dal Gruppo Lima; in particolare, un elemento importante dello sviluppo commerciale del Gruppo sarà l'espansione della vendita dei prodotti della Linea Estremità e Trauma all'estero attraverso le Società Commerciali di Lima. Le vendite riguarderanno principalmente i prodotti Estremità e Trauma sinergici alle Linee Anca, Spalla e Ginocchio.

- il potenziamento del Marketing Strategico e delle attività di *professional education* (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 (B) del Documento di Registrazione), con l'obiettivo di supportare la promozione dei prodotti per indicazioni chirurgiche più complesse; il potenziamento di queste attività riguarderà in particolare i Paesi considerati chiave per lo sviluppo futuro dell'Emittente quali Italia, Regno Unito, Germania, Francia Australia, Giappone e Stati Uniti d'America ;

- lo sfruttamento delle opportunità commerciali derivanti dal completamento delle procedure di registrazione e autorizzazione (come ad esempio i prodotti basati sul Titanio Trabecolare, ancora non autorizzati in mercati quali il Giappone);

- la potenziale trasformazione del canale di vendita in Turchia e Corea del Sud da canale indiretto a canale diretto;

- il rafforzamento e consolidamento della partnership con distributori selezionati, come per esempio in Cina;

- la creazione di ulteriori partnership strategiche con aziende del settore.

(B) L'ingresso del Gruppo Lima negli Stati Uniti d'America con prodotti a marchio proprio.

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo Lima ha già ottenuto dalla *Food & Drug Administration* (FDA) la certificazione cd "510K" necessaria per iniziare la commercializzazione di una parte dei significativa componenti del sistema di spalla "SMR" (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.2.2 del Documento di Registrazione) e dello stelo d'anca "Revision" attraverso Encore Medical. Inoltre, è in esecuzione un piano di lavoro che porterà alle necessarie certificazioni per la vendita di prodotti di punta (tra cui i prodotti in Titanio Trabecolare e gli steli d'anca Modulus e H-MAX) del Gruppo negli Stati Uniti d'America.

Tale attività di certificazione dei prodotti procede parallelamente alla pianificazione ed alla creazione della rete commerciale e distributiva più appropriata al progetto di espansione.

Il Gruppo sta lavorando per rafforzare la propria posizione commerciale negli Stati Uniti d'America attraverso le seguenti attività:

(i) la creazione di una società commerciale e l'organizzazione di una rete di agenti e distributori gestita direttamente dall'Emittente stesso, in linea con quanto già avvenuto in altre aree geografiche estere (EMEA e APAC). La società commerciale negli Stati Uniti d'America distribuirà prevalentemente prodotti per la chirurgia della spalla (utilizzando sia il sistema SMR che articoli di traumatologia quali le placche Diphos) e altri prodotti innovativi come le protesi di ginocchio G1;

(ii) il completamento dell'implementazione del contratto OEM con il partner strategico Encore Medical, compatibilmente con la registrazione negli Stati Uniti d'America dei prodotti della linea Anca.

Inoltre il Gruppo potrebbe decidere di accelerare l'espansione negli Stati Uniti d'America anche tramite operazioni di natura straordinaria quali acquisizioni mirate al fine di completare la gamma di prodotti venduti dal Gruppo, tenendo conto delle opportunità che si potrebbero presentare sul mercato statunitense nei prossimi anni.

(C) L'ingresso del Gruppo in altri Paesi, quali ad esempio:

(i) la Russia e l'India, attraverso nuovi specifici accordi commerciali;

(ii) i Paesi scandinavi (in particolare la Svezia), attraverso distributori locali o partnership strategiche.

6.2 NORMATIVA DI RIFERIMENTO

La sperimentazione clinica, la commercializzazione e la messa in servizio dei Dispositivi Medici prodotti dal Gruppo Lima sono disciplinate da disposizioni normative nazionali ed internazionali e soggette alla vigilanza e al controllo di agenzie regolamentari ed enti governativi fra cui il Ministero della Salute, in Italia, la FDA (*Food and Drug Administration*) negli Stati Uniti d'America, la TGA (*Therapeutic Good Administration*) in Australia e il MHLW (*Ministry of Health Labour and Welfare)* in Giappone.

6.2.1 Normativa applicabile alle attività del Gruppo in Italia e nell'Unione Europea

L'immissione in commercio dei Dispositivi Medici è regolamentata a livello europeo. Essa, pertanto, salvo alcune particolarità che possono variare da paese a paese, dovrebbe essere sostanzialmente effettuata secondo il medesimo sistema in tutti gli Stati Membri dell'Unione Europea nonché, sulla base di accordi commerciali, nei paesi dello spazio economico europeo (EFTA).

La normativa italiana sui Dispositivi Medici, che recepisce la corrispondente normativa comunitaria, classifica i Dispositivi Medici in tre categorie: "dispositivi impiantabili attivi", di cui al decreto legislativo 14 dicembre 1992, n. 507 (di recepimento della direttiva 90/385/CEE), "dispositivi medici in genere", di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1997, n. 46 (di recepimento della direttiva 93/42/CEE), e "dispositivi diagnostici in vitro", di cui al decreto legislativo 8 settembre 2000, n. 332 (di recepimento della direttiva 98/79/CE).

I Dispositivi Medici prodotti dal Gruppo Lima rientrano tra i "dispositivi medici in genere" di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1997, n. 46 (il "Decreto 46/1997").

A norma del Decreto 46/1997, i Dispositivi Medici devono innanzitutto soddisfare alcuni "requisiti essenziali" di sicurezza, progettazione e costruzione. Più precisamente, i dispositivi devono essere progettati e fabbricati in modo che la loro utilizzazione non comprometta lo stato clinico o la sicurezza degli utilizzatori né dei terzi. A tal fine, il produttore deve adottare le soluzioni più opportune per (i) eliminare o ridurre i rischi, per quanto possibile, (ii) adottare le opportune misure di protezione nei confronti dei rischi che non possono essere eliminati e (iii) informare gli utilizzatori degli eventuali rischi residui.

I Dispositivi Medici disciplinati dal Decreto 46/1997 sono suddivisi in quattro classi (classe I, IIa, IIb e III) in base al loro potenziale impatto sul paziente. I dispositivi di classe I sono quelli che presentano minori rischi sotto il profilo della sicurezza per il paziente, i dispositivi di classe III sono quelli potenzialmente a maggior impatto.

La classe di un dispositivo dipende dalla destinazione d'uso indicata dal fabbricante e viene attribuita sulla base delle regole riportate nell'Allegato IX (*Criteri di Classificazione*) al Decreto 46/1997, che fondano la classificazione essenzialmente su tre fattori: (i) la funzione del dispositivo, (ii) la durata di utilizzo (applicazione temporanea, di breve termine o di lungo termine) e (iii) il grado di invasività del dispositivo (dispositivi non invasivi, invasivi, impiantabili).

Una volta verificata la rispondenza del Dispositivo Medico ai "requisiti essenziali" e stabilita la sua classificazione, sarà necessario sottoporre il dispositivo stesso alla procedura volta all'apposizione della Marcatura CE (attraverso la c.d. "valutazione di conformità"). I Dispositivi Medici sprovvisti di tale marcatura, infatti, non possono essere immessi in commercio (a meno che si tratti di dispositivi "su misura" o destinati ad indagini cliniche).

La Marcatura CE attesta la conformità del dispositivo alle disposizioni dei decreti legislativi ad esso applicabili ed il rispetto dei requisiti essenziali di sicurezza, progettazione e costruzione previsti.

Le procedure di valutazione di conformità variano a seconda della classe di appartenenza del dispositivo stesso e sono tanto più complesse quanto maggiore è il potenziale impatto del dispositivo sul paziente e, quindi, la classe ad esso attribuita. Per i dispositivi di classe superiore alla I la procedura di valutazione di conformità prevede anche l'intervento di un soggetto terzo, denominato "Organismo Notificato", il quale, a seguito di apposite verifiche, rilascia al fabbricante una o più certificazioni di conformità.

Gli Organismi Notificati sono enti pubblici o privati autorizzati a svolgere attività di certificazione dei Dispositivi Medici dalle autorità del paese in cui hanno sede. In Italia gli Organismi Notificati

sono autorizzati e soggetti alla vigilanza del Ministero della Salute e del Ministero dello Sviluppo Economico.

I fabbricanti che immettano in commercio Dispositivi Medici sono tenuti a comunicare i propri dati al Ministero della Salute, unitamente ad una descrizione dei dispositivi idonea ad identificarli, alle loro etichette ed alle istruzioni per l'uso, per l'inserimento in un apposito *database* chiamato Repertorio dei Dispositivi Medici.

Il Ministero della Salute e il Ministero dello Sviluppo Economico vigilano sulla corretta applicazione della normativa nazionale sui Dispositivi Medici anche attraverso un sistema di ispezioni e controlli presso le aziende produttrici e i distributori dei dispositivi stessi.

Il monitoraggio e la vigilanza sui Dispositivi Medici immessi sul mercato inoltre, coinvolgono i fabbricanti e tutti gli operatori e le strutture sanitarie pubbliche e private che utilizzano tali prodotti. Ai sensi del Decreto 46/1997, infatti, tali soggetti sono tenuti a comunicare al Ministero della Salute qualsiasi malfunzionamento o alterazione delle caratteristiche e delle prestazioni di un dispositivo, nonché qualsiasi inadeguatezza nell'etichettatura o nelle istruzioni per l'uso, che possano essere causa, o abbiano determinato, il decesso o il grave peggioramento dello stato di salute di un paziente.

Anche il fabbricante è soggetto all'obbligo di comunicazione, al Ministero della Salute, di qualsiasi incidente di cui sia venuto a conoscenza, nonché delle azioni correttive intraprese per ridurre i rischi di decesso o di grave peggioramento dello stato di salute dei pazienti associati all'uso di un Dispositivo Medico.

In caso di accertamento di un nesso di causalità tra un incidente e il dispositivo medico, le azioni che possono essere intraprese vanno dalla modifica del progetto alla modifica dell'etichettatura o delle istruzioni d'uso del dispositivo, al ritiro dello stesso dal mercato.

Similmente, quando il Ministero della Salute accerti che un dispositivo, ancorché installato e utilizzato correttamente, può compromettere la salute e la sicurezza dei pazienti, degli utilizzatori o di terzi, ne dispone il ritiro dal mercato a cura e spese del fabbricante e ne vieta o limita l'immissione in commercio o la messa in servizio.

Infine, laddove un fabbricante immetta in commercio, venda o metta in servizio dispositivi Medici privi di marcatura CE, oppure apponga impropriamente la marcatura di conformità CE, sarà soggetto, salvo che il fatto non costituisca reato, a una sanzione amministrativa pecuniaria.

6.2.2 Normativa applicabile alle attività del Gruppo negli Stati Uniti d'America

L'immissione in commercio dei Dispositivi Medici sul mercato statunitense è regolata in maniera indipendente ed autonoma rispetto alle procedure previste in ambito comunitario. I fabbricanti stranieri devono rispettare la normativa relativa all'importazione dei dispositivi negli Stati Uniti d'America anche nel caso in cui l'immissione in commercio di tali dispositivi sia già stata autorizzata in un altro Paese.

Negli Stati Uniti d'America tutte le attività legate all'approvazione dei Dispositivi Medici, all'ispezione delle aziende ed alla vigilanza sui Dispositivi Medici vengono svolte da un ente federale, denominato *Food and Drug Administration* ("FDA"), che vi provvede attraverso i propri uffici.

La normativa di riferimento per i Dispositivi Medici è il *Federal Food, Drug and Cosmetic Act*, come modificato dal *Medical Device Amendments* ("MDA"), approvato nel 1976, che disciplina i Dispositivi Medici assieme ai medicinali nel Capitolo V (*Drugs and Devices*).

La normativa di riferimento è completata dalla disciplina prevista dal *Code of Federal Regulations* ("*CFR*"), il quale regola la progettazione, produzione e commercializzazione dei Dispositivi Medici introducendo le regole sul Sistema di Qualità obbligatorio per le aziende produttrici, sulla vigilanza post-marketing e sulla classificazione dei dispositivi per l'ortopedia.

Negli Stati Uniti d'America il fabbricante è responsabile della progettazione, della fabbricazione, dell'imballaggio e dell'etichettatura dei dispositivi Medici, che non possono in ogni caso essere immessi in commercio senza una formale approvazione da parte della FDA. L'importatore deve inoltre effettuare la propria registrazione presso la FDA.

La procedura di approvazione è influenzata in gran parte dalla classe del dispositivo. Negli Stati Uniti d'America esistono 3 classi di dispositivi: la classe I, "*General Controls*", che raggruppa i dispositivi a rischio più basso (ad esempio bende elastiche, guanti da esame); la classe II, che raggruppa i dispositivi che sono potenzialmente più pericolosi e devono rispettare i regolamenti federali denominati "*Special Controls*" (quali sedie a rotelle o teli chirurgici); e la classe III, che raggruppa i dispositivi potenzialmente a maggior impatto sul paziente e prevede una procedura di approvazione più complessa e rigorosa rispetto alle altre.

I dispositivi di classe III possono ottenere l'approvazione della FDA sia mediante la procedura denominata "*Premarket Approval*" ("PMA") - nella quale il fabbricante fornisce informazioni dettagliate relative agli studi clinici ed altre informazioni finalizzate a dimostrare alla FDA la sicurezza e l'efficacia del dispositivo in esame - sia attraverso la procedura di approvazione nota come "510(k)", dal numero della corrispondente sezione del *Federal Food, Drug and Cosmetic Act*.

Questa seconda procedura di approvazione prevede l'invio, da parte del fabbricante alla FDA, di un documento in cui venga dimostrata l'equivalenza sostanziale ("*Substantial Equivalence*") del dispositivo di cui si chiede l'approvazione ad un dispositivo già approvato o già immesso in commercio prima del 28 maggio 1976, data di entrata in vigore della MDA, e per il quale non sia stata successivamente richiesta la PMA (cosiddetto "*predicate device*"). La dimostrazione della *Substantial Equivalence* del dispositivo di cui si chiede l'approvazione 510(k) al *predicate device* viene valutata dagli ispettori della FDA in base all'effettiva equivalenza dell'utilizzo previsto e delle caratteristiche tecnologiche dei due dispositivi (ovvero, in caso di caratteristiche tecnologiche differenti, in base all'equivalenza della sicurezza e dell'efficacia). Tale valutazione viene effettuata sulla base di parametri definiti, quali indicazioni d'uso, *design*, energia utilizzata o trasmessa, materiali, composizione chimica, metodo di fabbricazione, sicurezza, efficacia, etichettatura, biocompatibilità, metodi di sterilizzazione, standard di fabbricazione ed ulteriori caratteristiche. Un dispositivo per il quale sia stata chiesta l'approvazione secondo la procedura 510(k) non può essere immesso sul mercato statunitense fino a quando la FDA non abbia emesso una comunicazione che dichiari la *Substantial Equivalence* di tale dispositivo.

Per i dispositivi approvati secondo la PMA generalmente non vengono richiesti ulteriori o differenti requisiti da parte dei singoli Stati. Occorre invece sottolineare che, a seguito di una decisione della Corte Suprema del 1996 (Medtronic, Inc. contro Lohr, 518 U.S. 470 (1996)), i dispositivi immessi in commercio ai sensi della procedura di *Substantial Equivalence* 510(k) possono essere oggetto di ulteriori normative e regolamenti statali.

La FDA è anche responsabile della valutazione di conformità dei Sistemi di Qualità aziendali alle Good Manufacturing Practices (GMP). Tale conformità è obbligatoria, essendo sancita da un codice federale. Gli ispettori della FDA effettuano visite e ispezioni agli stabilimenti dei fabbricanti. Qualora i prodotti vengano importati negli Stati Uniti d'America, anche gli stabilimenti esteri possono essere soggetti alle ispezioni della FDA.

Insieme alla FDA, anche i fabbricanti sono coinvolti nel processo di vigilanza del mercato. I dati sugli incidenti e sulle procedure di ritiro dal mercato dei dispositivi vengono gestiti e resi pubblici attraverso un database online, il MAUDE (*Manufacturer and User Facility Device Experience*). In

caso di accertamento di un nesso di causalità tra un incidente e il Dispositivo Medico, le azioni che possono essere intraprese vanno dalla modifica del progetto, alla modifica dell'etichettatura o delle istruzioni d'uso del dispositivo, fino al ritiro dello stesso dal mercato.

Un fabbricante con sede al di fuori degli Stati Uniti d'America è obbligato a designare un rappresentate ("*US Agent*") stabilito nel territorio statunitense che possa essere contattato in caso di necessità. Le responsabilità dello US Agent si limitano all'assistenza nella comunicazione tra le autorità statunitensi ed i fabbricanti esteri.

Singoli Stati americani hanno emanato regolamenti specifici relativi alla commercializzazione dei Dispositivi Medici, ad esempio incorporando nelle leggi statali codici di condotta quali il *Pharmaceutical Research and Manufacturers of America's Code on Interactions with Healthcare Professionals* ed altri regolamenti relativi alla buona pratica di commercializzazione.

6.2.3 Normativa applicabile alle attività del Gruppo in Australia

L'immissione in commercio di un Dispositivo Medico sul mercato australiano è soggetta al controllo della *Therapeutic Goods Administration* ("**TGA**"), una divisione dell'*Australian Government Department of Health and Ageing*. La TGA è responsabile dell'applicazione della normativa relativa ai Dispositivi Medici, che comprende il *Therapeutic Goods Act* del 1989 ("TGA Act"), le *Therapeutic Goods Regulations* del 1990 e le *Therapeutic Goods (Medical Devices) Regulations* del 2002, nonché della gestione dell'*Australian Register of Therapeutic Goods* ("ARTG"). Le disposizioni del TGA Act rilevanti sono contenute nel *Chapter 4 – Medical Devices*.

La legge Australiana sui Dispositivi Medici è simile a quella europea: la disciplina si basa su una procedura di conformità dei Dispositivi Medici ad una lista di Regole Essenziali (*Essential Principles*). Tali Regole Essenziali sono sostanzialmente analoghe ai Requisiti Essenziali previsti in ambito Europeo.

Dalla conformità della disciplina normativa e regolamentare discende una sostanziale equivalenza tra le classi dei dispostivi e le regole di classificazione australiane e quelle europee.

In Australia un Dispositivo Medico appartenente alla classe IIb o ad una classe inferiore, che abbia ottenuto la Marcatura CE, può ottenere l'approvazione da parte della TGA sulla base di una semplice Dichiarazione di Conformità (basata sulla Marcatura CE). Per i dispositivi in classe III, invece, si applicano procedure più complesse, che richiedono la fornitura di documentazione specifica a supporto dell'approvazione.

Da segnalare, con riferimento ai Dispositivi Medici commercializzati dal Gruppo Lima, che esistono alcune discrepanze tra la classificazione australiana e quella europea. In particolare, in Australia le protesi articolari sono classificate in classe IIb, mentre in Europa rientrano tra i Dispositivi Medici di classe III.

Il sistema sanitario australiano si divide in due settori: il pubblico ed il privato. La vendita nell'ambito del settore privato richiede un'ulteriore approvazione del dispositivo. Il fabbricante deve presentare apposita documentazione ad una commissione che valuta la conformità del dispositivo e, in caso di esito positivo dell'esame, ne decreta l'approvazione e l'iscrizione in un apposito registro (*Prosthesis List*). Il sistema privato è regolato dal *Private Health Insurance Act* del 2007, il quale richiede che, per poter essere inclusi nella *Prothesis List,* e quindi rimborsati dalle assicurazioni private, i Dispositivi Medici debbano apportare benefici comprovati.

I meccanismi di vigilanza e monitoraggio del mercato sono simili a quelli europei. I fabbricanti sono obbligati a riportare attraverso appositi moduli gli eventi avversi e a gestire gli incidenti per eliminarne le potenziali cause e prevenirne il ripetersi.

6.2.4 Normativa applicabile alle attività del Gruppo in Giappone

In Giappone l'immissione in commercio dei Dispositivi Medici è regolata dalla *Pharmaceutical Affaire Law* (Legge numero 145 del 1960, e successive modifiche). Le tre principali autorità preposte alla regolamentazione e al controllo delle attività del Gruppo Lima in Giappone sono: il *Ministry of Health Labour and Welfare* ("MHLW"), la *Pharmaceuticals and Medical Devices Agency* ("PMDA") ed il *Tokyo Metropolitan Government*.

Il MHLW è un ente amministrativo, con potere giurisdizionale, responsabile per la *Foreign Manufacturer Accreditation* e per l'approvazione dei dispositivi medici. La PMDA è un'agenzia amministrativa, controllata dal MHLW, preposta alla revisione delle pratiche di registrazione dei Dispositivi Medici e dei relativi fabbricanti esteri. Il *Tokyo Metropolitan Government* approva i *Marketing Approval Holder* ("MAH") e rilascia loro le licenze per la fabbricazione e la distribuzione dei rispettivi prodotti.

Per distribuire i Dispositivi Medici in Giappone è necessario ottenere un *Approval*, una *Certification* o una *Submission*, a seconda dell'appartenenza del dispositivo ad una delle 4 classi di rischio previste dalla normativa.

In particolare, la normativa prevede la suddivisione dei Dispositivi Medici in 4 classi (classe I, II, III e IV) in base al loro livello di rischio per il corpo umano in caso di malfunzionamento. I Dispositivi Medici di classe I sono quelli che presentano il minor livello di rischio per i pazienti mentre i Dispositivi di classe IV sono quelli potenzialmente a maggior impatto.

Inoltre la *Pharmaceutical Affaire Law* prevede tre diverse categorie di Dispositivi Medici: *General*, *Controlled* e *Specially Controlled*. Più è elevato il potenziale impatto sul paziente, maggiore è la complessità delle procedure di analisi e verifica che l'autorità deve compiere.

Alla Data del Documento di Registrazione i Dispositivi Medici del Gruppo Lima in Giappone rientrano nella classe I, categoria *General* (per i quali è quindi richiesta una *Notification*) o classe II (per i quali è richiesto l'*Approval*). I Dispositivi Medici del Gruppo Lima rientranti nella classe II sono "dispositivi medici generici" per i quali, la documentazione necessaria per ottenere l'*Approval* deve considerare l'equivalenza del dispositivo in questione con dispositivi simili ("*Me-too Devices*") e fornire evidenza della sicurezza meccanica e clinica del dispositivo stesso. Gli ispettori, una volta esaminata la documentazione, decidono se approvare o meno il dispositivo.

I Dispositivi Medici rientranti in classe III, di natura più invasiva , possono ricadere nelle categorie di *Improved Device* o *Innovative Device.* Nel primo caso la procedura di registrazione non differisce molto da quella dei *Me-too Devices.* Nel caso degli *Innovative Devices*, invece, le procedure di approvazione sono più complicate e possono richiedere, tra l'altro, l'effettuazione di una valutazione clinica o di uno studio clinico in Giappone prima dell'immissione in commercio del Dispositivo Medico. Vi è la possibilità che in futuro i prodotti commercializzati dal Gruppo Lima in Giappone possano rientrare tra gli *Improved Device* o *Innovative Device.*

Ai fini dell'importazione di Dispositivi Medici in Giappone, un fabbricante con sede al di fuori del territorio giapponese deve ottenere la *Foreign Manufacturer Accreditation*, e l'importatore deve essere autorizzato come MAH ed essere in possesso delle necessarie licenze per la fabbricazione e la distribuzione. Il MAH ha l'obbligo di provvedere alla sorveglianza del mercato e deve operare in conformità alle *Good Quality Practices* (GQP) ed alle *Good Vigilance Practices* (GVP). Il fabbricante straniero ed il MAH sono entrambi responsabili della conformità del Dispositivo Medico ai requisiti di legge.

Con riferimento all'autorizzazione all'immissione in commercio dei Dispositivi Medici, il MHLW concede l' *Approval* per alcuni tipi di Dispositivi Medici. Gli ispettori eseguono visite ispettive con cadenze regolari per verificare e garantire il rispetto delle leggi e dei regolamenti applicabili. I siti

produttivi dei fabbricanti che non risiedono nel territorio Giapponese vengono ispezionati tramite una verifica documentale detta "*QMS inspection*" (avente ad oggetto certificazioni di qualità, procedure di fabbricazione, descrizione dettagliata delle strutture produttive). Un MAH può importare i Dispositivi Medici da un fabbricante estero solo dopo che tale fabbricante abbia ottenuto l' *Approval* per tali Dispositivi Medici.

Per quanto riguarda eventuali incidenti, le strutture ospedaliere riportano gli eventi avversi dei quali vengano a conoscenza al MHLW che a sua volta, tramite la PMDA e coinvolgendo il MAH, inizia una procedura investigativa per stabilirne le cause. La normativa giapponese prevede l'esistenza di un *database* che raccoglie tutte le informazioni sulla sorveglianza del mercato. In caso di accertamento di un nesso di causalità tra il dispositivo e l'evento, il MHLW può disporre il ritiro del dispositivo stesso dal mercato (qualora il fabbricante non intenda farlo volontariamente) e il ritiro delle autorizzazioni alla distribuzione.

6.3 PRINCIPALI MERCATI

6.3.1 Il mercato di riferimento

Il termini di valore complessivo, il mercato mondiale dell'ortopedia ha registrato nel 2009 vendite per oltre 29 miliardi di Euro[26]. Stati Uniti d'America, Europa e Giappone rappresentano complessivamente l'80%[27] di tale valore.

Il Gruppo Lima è presente in tre segmenti del mercato ortopedico:

- il segmento delle Articolazioni: che include tutte le Protesi Impiantabili per la sostituzione di articolazioni quali anca o ginocchio ("**Grandi Articolazioni**") e spalla;

- il segmento Estremità e Trauma, che include:

  - estremità: Protesi Impiantabili per la sostituzione di articolazioni quali polso, gomito, caviglia e dita delle mani e dei piedi;

  - fissatori per fratture: Dispositivi Medici per la fissazione di fratture. I Fissatori per fratture si suddividono in (i) Fissatori interni (placche, viti, chiodi), che sono Dispositivi Medici che vengono impiantati chirurgicamente nell'osso per sintetizzarlo, e (ii) Fissatori esterni, che invece sono attaccati all'osso con lunghe viti di metallo che fuoriescono dalla pelle della gamba e che sono collegate tra loro con una barra metallica esterna;

- il segmento Orthobiologics, che include tutti i prodotti biochimici per il trattamento di patologie muscolo-scheletriche.

Il Gruppo Lima produce e commercializza Dispositivi Medici appartenenti ai segmenti Articolazioni ed Estremità e Trauma. Alla Data del Documento di Registrazione, inoltre, attraverso il Progetto Speciale Orthobio, il Gruppo Lima ha già attivamente iniziato la propria strategia di ingresso nel segmento Orthobiologics.

I 3 segmenti di mercato in cui il Gruppo opera hanno rappresentato nel 2009 – in termini di fatturato complessivo – oltre 17 miliardi di Euro, incidendo per quasi il 60% sul valore aggregato e mondiale del mercato ortopedico.

6.3.1.1 Il segmento delle Articolazioni

[26] Fonte: Elaborazione della Società sulla base dei dati di ORTHOWORLD Inc. 2010, "*The Orthopaedic Industry Annual Report*", www.orthoworld.com, pagina 1. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

[27] Fonte: "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 3. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

Con un fatturato a livello globale di quasi 10 miliardi di Euro nel 2009[28], il segmento delle Articolazioni costituisce la parte più consistente del mercato ortopedico mondiale.

In questo segmento le Protesi Impiantabili vengono impiegate per la sostituzione completa delle articolazioni danneggiate in pazienti di tutte le età e si possono distinguere in:

(A) Protesi Impiantabili d'anca e ginocchio (Grandi Articolazioni). Le Grandi Articolazioni rappresentano rispettivamente oltre il 43% e il 52%[29] del totale del segmento delle Articolazioni in termini di fatturato, con un fatturato rispettivamente pari ad Euro 4,3 e 5,2 miliardi. Si tratta delle Protesi Impiantabili da più tempo disponibili sul mercato, il cui utilizzo è ormai da considerarsi una pratica ben consolidata e comprovata da evidenza clinica sviluppata in oltre 50 anni di ricerca medica. Per effetto delle nuove applicazioni tecnologiche, delle nuove tecniche chirurgiche e dell'aumento dell'età media tale segmento mantiene indici di crescita interessanti:

La tabella seguente riassume i dati principali relativi al segmento delle Grandi Articolazioni.

Crescita del mercato in alcuni paesi selezionati[30]	***Valore di mercato 2009 (m EUR)***	***Numero di procedure effettuate nel 2009***	***Tasso di crescita annuale composto (CAGR) del valore del mercato 2008-2010***	***Tasso di crescita annuale composto (CAGR) del valore del mercato 2011-2013***
Anca				
- USA	2279	553.832	11%	9%
- Italia	177	94.525	1%	3%
- Germania	238	205.935	6%	7%
- Francia	84	47.920	3%	3%
- Regno Unito	180	100.540	1%	1%
- Giappone	439	88.519	8%	10%
- Australia	174	30.927	4%	4%
Ginocchio				
- USA	3.031	726.857	13%	13%
- Italia	134	59.527	5%	7%
- Germania	231	174.221	5%	7%
- Francia	48	35.559	3%	3%
- Regno Unito	134	96.191	2%	2%
- Giappone	259	63.897	5%	10%
- Australia	156	38.882	4%	7%

(B) Protesi Impiantabili di spalla ("**Piccole Articolazioni**"). Le Piccole Articolazioni rappresentano quasi il 5%[31] del mercato mondiale delle Articolazioni, con un fatturato pari ad Euro 0,5 miliardi. Tali protesi rappresentano uno sviluppo tecnologico e chirurgico più recente e costituiscono quindi una parte più limitata del mercato. Tuttavia, questi Dispositivi Medici registrano in generale tassi di crescita storici e prospettici maggiori rispetto a quello delle Grandi Articolazioni. I principali fattori che contribuiscono alla crescita del mercato delle Protesi Impiantabili di spalla posso riassumersi (i) nella maggiore confidenza nell'uso di soluzioni legate alle patologie inerenti la cura della spalla (specialmente soluzione di spalla inversa) grazie all'evidenza clinica positiva e alla crescente esperienza accumulata dai chirurghi in questo campo; (ii) nell'aumento del

[28] Fonte: "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 1. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

[29] Fonte: Elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 14. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

[30] Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati di *European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices*, iDataResearch Inc. 2009; *Asia-Pacific Markets for Large Joints Reconstruction Devices*, iDataResearch, 2011; *US Market for Large Joint Orthopaedic Devices*, iDataResearch Inc. 2010. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

[31] Fonte: Elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 14. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

numero di chirurghi specializzati nel trattamento di patologie legate alla spalla; (iii) nella maggiore cultura e conoscenza di tale soluzione protesica, anche da parte dei pazienti.

La tabella seguente riassume i dati principali relativi al segmento delle Piccole Articolazioni.

Crescita del mercato in alcuni paesi selezionati[32]	*Valore di mercato 2009 (m EUR)*	*Numero di procedure effettuate nel 2009*	*Tasso di crescita annuale composto (CAGR) del valore del mercato 2008-2010*	*Tasso di crescita annuale composto (CAGR) del valore del mercato 2011-2013*
Spalla				
- USA	261	57.820	13%	12%
- Italia	12	5.160	7%	8%
- Germania	29	14.503	10%	10%
- Francia	16	8.512	9%	10%
- UK	21	9.606	14%	13%
- Giappone	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
- Australia	16	3066	n.d.	n.d.

6.3.1.2 Il segmento Estremità e Trauma

Il segmento Estremità e Trauma è – con un fatturato globale di circa 4 miliardi di Euro[33] registrato nel 2009 –il terzo per valore nel mercato ortopedico.

Nel segmento Estremità e Trauma, i Fissatori interni rappresentano la componente più consistente del mercato nel segmento e costituiscono oltre l'80%[34] del mercato totale dei Fissatori per fratture.

La crescita del segmento Estremità e Trauma è la seguente:

Crescita del mercato in alcuni paesi selezionati[35]	*Valore di mercato 2009 (m EUR)*	*Tasso di crescita annuale composto CAGR 2008-10*	*Tasso di crescita annuale composto CAGR 2011-2013*
Estremità e trauma			
- USA	2462	n.d.	n.d.
- Italia	81	5%	5%
- Germania	174	6%	6%
- Francia	93	4%	5%
- Regno Unito	80	8%	7%

6.3.1.3 Il segmento *Orthobiologics*

Il segmento Orthobiologics include tutti i prodotti biochimici per il trattamento di patologie muscolo-scheletriche; tale segmento ricomprende diverse categorie di prodotti tra cui:

---

[32] Fonte (tutti i dati eccetto l'Australia): elaborazione della Società sulla base dei dati *European Markets for Small Joint Reconstructive Devices*, iDataResearch Inc., iDataResearch, 2010, *European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices*, iDataResearch Inc.,, 2009; *Asia-Pacific Markets for large joints reconstruction devices*, iDataResearch Inc.,, 2011; *US Market for Small Bone & Joint Orthopaedic Devices*, iDataResearch Inc.,, 2009. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3. Per l'Australia: i dati per le procedure provengono dal registro nazionale delle protesi ortopediche (National Joint Replacement Registry pubblicato dall'Australian Orthopaedic Association, http://www.dmac.adelaide.edu.au/aoanjrr), mentre i prezzi sono un'elaborazione dei dati sulla base della "Prostheses list" pubblicata dal sito web del "Department of Health and Ageing" del governo Australiano: www.health.gov.au. Conversione Euro/dollaro australiano: 1,5.

[33] Fonte: "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 1. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

[34] Fonte: "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 28. I dati escludono la Fissazione maxillo-facciale. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

[35] Fonte: elaborazione dati della Società sulla base dei dati "*European Markets for Orthopaedic Trauma Devices"*, iDataResearch Inc, e "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

- dispositivi per la Viscosupplementazione Articolare; l'obiettivo del Gruppo attraverso il Progetto Speciale Orthobio è quello di penetrare questa particolare categoria del segmento;

- materiali sostitutivi dell'osso e parti molli; e

- fattori di crescita ossea, cioè additivi che possono contribuire alla rigenerazione dell'osso.

Nel 2009 il segmento Orthobiologics ha rappresentato il 10,3% del mercato ortopedico mondiale, per un valore totale di 3 miliardi di Euro[36]; in particolare il mercato dei prodotti a base di acido ialuronico, che ha effetti simili a quelli sviluppati dall'Emittente, ha raggiunto un valore di circa Euro 0,8 miliardi nel 2009[37].

6.3.2 Le aree geografiche in cui opera il Gruppo

ITALIA

Il mercato italiano è, in termini di valore, uno dei più importanti in Europa occidentale ed è caratterizzato da tecniche e cultura chirurgica avanzate e dalla richiesta, da parte degli operatori del settore, di prodotti tecnologicamente innovativi.

L'Italia è il mercato in cui Lima ha originariamente sviluppato il proprio *business* e rimane il paese più importante in termini di fatturato. Il Gruppo detiene la *leadership* nel mercato delle Protesi Impiantabili di spalla[38] (2010), ed occupa il secondo posto per numero di procedure di anca[39] effettuate nel 2010. Attraverso l'integrazione con Hit Medica, avvenuta nel 2008, il Gruppo ha altresì acquisito una significativa quota di mercato nel settore Estremità e Trauma.

Il valore totale del mercato in Italia e della relativa quota del Gruppo sono descritti nella seguente tabella:

(in milioni di Euro)	*Dimensione del mercato 2009*	*Quota di Mercato del Gruppo (2009)*
Anca	177	11%
Ginocchio	134	1%
Spalla	12	26%
Estremità e Trauma	81	9%

Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati: European Markets for Orthopaedic Reconstructive devices, IdataResearch, 2009; European market for Small Joint Reconstructive Devices, IdataResearch, 2010; European market for Orthopaedic trauma devices, IdataResearch, 2010.

Il mercato EMEA

Il mercato EMEA (*Europe, Middle East and Africa*) è caratterizzato da scarsa omogeneità. In termini sintetici, esso può essere suddiviso in:

- un gruppo di paesi in cui le strutture sanitarie sono molto avanzate, con un sistema sanitario pubblico e privato particolarmente sviluppato, che richiedono prodotti anche complessi e tecnologicamente avanzati (quali Germania, Regno Unito e Francia);

---

36 Fonte: "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 1. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

37 Fonte: Elaborazione della Società sulla base di dati "*The Orthopaedic Industry Annual report",* ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com, pagina 111. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

38 Fonte: "*Protesi ortopediche"*, Databank, Marzo 2011.

39 Fonte: "*Protesi ortopediche"*, Databank, Marzo 2011.

- un secondo gruppo, che include i paesi dell'Europa dell'Est o del Sud, caratterizzato da servizi più limitati, con conseguente maggiore sensibilità al prezzo.

Il mercato EMEA rappresenta per Lima la seconda area geografica in termini di fatturato totale, ottenuto principalmente attraverso le linee Anca, Ginocchio e Spalla. In particolare, il Gruppo Lima è uno dei primi 5 produttori in Europa[40] nel mercato della spalla.

Il valore totale e la relativa quota di mercato del Gruppo nei paesi più importanti[41] del mercato EMEA sono descritti nella seguente tabella:

(in milioni di Euro)	*Dimensione del mercato 2009 paesi principali EMEA*	*Quota di Mercato del Gruppo nei paesi principali EMEA*
Anca	687	0,7%
Ginocchio	614	0,5%
Spalla	75	5,9%

Dal 2010, inoltre, il Gruppo ha iniziato – principalmente con la rete delle proprie Società Commerciali – un programma di commercializzazione a livello internazionale di alcuni dei suoi prodotti della linea Estremità e Trauma. Questo programma di espansione rimane anche uno degli obiettivi principali per lo sviluppo futuro dell'attività (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.4 del Documento di Registrazione).

Il mercato APAC

Il mercato APAC (*Asia-Pacific*) è il terzo mercato più importante per il Gruppo in termini di fatturato. Come per il mercato EMEA, l'area APAC è molto eterogenea ed include paesi in cui le strutture sanitarie sono molto avanzate come l'Australia e il Giappone, che hanno *standard* qualitativi analoghi a quelli degli Stati Uniti d'America, e altri in cui la politica sanitaria determina la richiesta di servizi più limitati.

Giappone, Australia e Corea sono i paesi più importanti in questa area geografica. Il Gruppo è presente in questi mercati principalmente con i prodotti delle Linee Anca e Spalla, come evidenziato nella tabella che segue.

Paesi principali dell'area APAC (*) ***(in milioni di Euro)***	***Dimensione del mercato 2009***	***Quota di mercato del Gruppo***
Anca (Giappone, Corea, Australia)	646	1,4%
Spalla (Australia)	16	28%

(*) Fonte: elaborazione della società su Asia Pacifica Markets for Large Joint Reconstructive devices. Conversione Euro/Dollaro australiano: 1,5.

Il mercato delle Americhe

Il mercato delle Americhe[42] è il più ampio ed importante in termini economici a livello mondiale. Nei segmenti Articolazioni e Estremità e Trauma, infatti, il mercato degli Stati Uniti d'America rappresenta, da solo, più del 50% del corrispondente mercato mondiale.

Il mercato degli Stati Uniti d'America è altresì caratterizzato dai maggiori tassi di crescita prospettici. Risulta infatti che:

[40] Fonte: "*European Markest for Small Joint Reconstructive Devices"*, iDataResearch Inc., 2010., pagina 135.

[41] Per questa analisi sono stati considerati i seguenti paesi del mercato EMEA: Spagna, Portogallo, Germania, Olanda, Francia, Regno Unito, Svizzera e Austria. Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati da *European Markets for Small Joint Reconstructive Devices*, iDataResearch Inc., 2010, e *European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices*, iDataResearch Inc., 2009.

[42] Il mercato Americhe in questa analisi include solamente gli Stati Uniti.

- quanto alle Grandi Articolazioni, il tasso di crescita del mercato di anca e ginocchio atteso nel periodo 2011-2013 (rispettivamente 9% e 13%)[43] è ben superiore ai tassi attesi nelle altre aree, specialmente in Italia (rispettivamente 3% e 7%)[44] ed EMEA (rispettivamente 4% e 5%)[45]; e

- quanto alle Piccole Articolazioni: il tasso di crescita atteso nel periodo 2011-2013 è più alto rispetto agli altri mercati mondiali (12%)[46].

Gli Stati Uniti d'America rappresentano altresì il mercato più importante per quello che riguarda per i prodotti Orthobiologics – che realizzano in tale mercato oltre il 70%[47] del fatturato mondiale dell'intero segmento – e sono considerati uno dei paesi più all'avanguardia a livello mondiale per i servizi sanitari offerti, offrendo notevoli opportunità di commercializzazione di prodotti ad alto valore aggiunto e quindi a prezzo mediamente più alto. Gli interventi ortopedici sono ad oggi principalmente finanziati attraverso assicurazioni ed eseguiti in gran parte da strutture private.

6.3.3 Fattori chiave per la crescita del mercato ortopedico ed evoluzione del mercato

Nel 2009, il mercato globale di riferimento del Gruppo Lima ha raggiunto il valore di oltre Euro 17 miliardi[48], registrando un incremento del 6% rispetto al 2008, in rallentamento rispetto ai tassi rilevati negli anni precedenti. Questo rallentamento, comune a tutti i segmenti del mercato dei dispositivi ortopedici, è dovuto principalmente alla crisi economica mondiale, che ha avuto ripercussioni sulla spesa sanitaria pubblica e privata.

Il Gruppo ritiene che l'effetto della crisi sia da considerarsi comunque temporaneo: secondo "*The Orthopaedic Industry Annual Report*"[49] l'inizio del 2010 ha già visto un aumento dei volumi di procedure rispetto all'anno precedente a livello globale, e le previsioni per le crescite future del mercato nel periodo 2011-2013 (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.3.1 del Documento di Registrazione) rimangono positive.

La ragione principale di questa stabilità del mercato è l'esistenza di elementi strutturali che continueranno a supportare la crescita delle procedure ortopediche nel futuro:

- la crescita demografica della popolazione di età superiore a 45 anni, che costituisce attualmente la parte preponderante del mercato ortopedico (oltre il 60% delle procedure di sostituzione di articolazioni viene effettuato su pazienti con più di 65 anni)[50]; questo effetto è particolarmente evidente negli Stati Uniti d'America, dove la generazione dei "*baby*

---

43 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati "*European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices"*, iDataResearch Inc., 2009; "*Asia-Pacific Markets for Large Joints Reconstruction Devices"*, iDataResearch, 2011; "*US Market for Large Joint Orthopaedic Devices"*, iDataResearch Inc., 2010. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

44 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati *European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices*, iDataResearch Inc., 2009; *Asia-Pacific Markets for Large Joints Reconstruction Devices*, iDataResearch, 2011; *US Market for Large Joint Orthopaedic Devices*, IdataResearch, 2010. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

45 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati *European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices*, iData Research, 2009; *Asia-Pacific Markets for Large Joints Reconstruction Devices*, iDataResearch Inc., 2011; *US Market for Large Joint Orthopaedic Devices*, iDataResearch Inc., 2010. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

46 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati *US Market for Small Bone & Joint Orthopaedic Devices*, i iDataResearch Inc., 2009. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

47 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report"*, ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

48 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report"*, ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

49 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report"*, ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

50 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report"*, ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

boomers" sta in questi anni raggiungendo l'età pensionabile, aumentando il numero dei pazienti potenziali;

- l'aumento delle procedure effettuate in pazienti al di sotto dei 65 anni[51], grazie a nuove tecnologie e soluzioni protesiche che meglio si adattano ai livelli di attività fisica dei più giovani e ad una più lunga aspettativa di vita;

- l'innalzamento della qualità della vita: l'orientamento culturale nei paesi più sviluppati – e nelle aree geografiche in cui il Gruppo è presente – si contraddistingue per una crescente attenzione al mantenimento di un alto *standard* qualitativo di vita. Nella popolazione più giovane, tale orientamento culturale si manifesta in una sempre maggiore predisposizione a ricercare – da parte di pazienti con patologie ortopediche contraddistinte da dolore cronico – soluzioni di carattere definitivo quali quelle offerte dalle Protesi Impiantabili. Nella popolazione di età più avanzata, tale orientamento culturale si riflette in un costante incremento di patologie da trauma legate all'esercizio di attività fisica; e

- la crescita delle patologie legate all'obesità: l'obesità è stata identificata come una causa delle patologie di natura ortopedica. La Società ritiene che la crescita registrata nel fenomeno dell'obesità è destinata a riflettersi in una crescita sostanziale delle patologie articolari, e quindi del bisogno di protesi articolari.

6.3.4 Posizionamento competitivo del Gruppo

Il mercato in cui è attivo il Gruppo Lima è altamente competitivo. Esso è caratterizzato dalla presenza di pochi operatori di grandi dimensioni che operano a livello globale, e da un grande numero di piccoli e medi operatori che si specializzano su una gamma limitata di prodotti o una copertura geografica particolare. A conferma di ciò, si stima che nel 2009, a livello globale, oltre il 75% del mercato fosse riconducibile ai primi dieci operatori [52].

La tabella che segue riporta alcuni esempi delle quote di mercato riferibili ai principali operatori nei segmenti in cui opera l'Emittente.

USA[53]

Paese	Depuy	Stryker	Zimmer	Smith & Nephew	Biomet	Tornier
Anca (2009)	23,2%	21,7%	17,7%	14,2%	12,7%	n.d.
Ginocchio (2009)	24,4%	19,6%	23,4%	11,9%	13,4%	n.d.
Spalla (2008)	32,8%	7,8%	14,3%	4,9%	17,2%	11,7%

Italia[54]

Paese	Depuy	Stryker	Zimmer	Smith & Nephew	Biomet	Tornier
Anca (2008)	9,0%	21,7%	44,3%	n.d.	6,6%	n.d.
Ginocchio (2008)	15,2%	15,0%	34,7%	n.d.	11,0%	n.d.
Spalla (2009)	17,0%	n.d.	15,0%	3,0%	9,0%	11,0%

UK[55]

Paese	Depuy	Stryker	Zimmer	Smith & Nephew	Biomet	JRI	Tornier
Anca (2008)	25,7%	21,0%	14,0%	6,3%	12,6%	8,3%	n.d.
Ginocchio (2008)	36,2%	16,8%	17,2%	8,0%	13,2%	n.d	n.d.
Spalla (2009)	29,3%	n.d.	8,0%	2,2%	36,2%	n.d	18,3%

51 Fonte: elaborazione della Società sulla base dei dati "*The Orthopaedic Industry Annual report"*, ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. Conversione Euro/dollaro statunitense: 1,3.

52 Fonte: "*The Orthopaedic Industry Annual report"*, ORTHOWORLD Inc. 2010, www.orthoworld.com. pagina 11.

53 Fonte: "US market for large joint Orthopaedic devices", iDataResearch, 2010 e "U.S. market for small bone & joint Orthopaedic devices", iDataResearch, 2009.

54 Fonte: "European markets for Orthopaedic reconstructive devices", iDataResearch, 2009; "European market for small Joint Reconstructive Devices", iDataResearch, 2010.

55 Fonte:"European Markets for Orthopaedic Reconstructive Devices", iDataResearch, 2009; "European market for small Joint reconstructive devices", iDataResearch, 2010.

Giappone[56]

Paese	Depuy	Stryker	Zimmer	Smith & Nephew	Biomet	Aesculap	JMMC
Anca (2010)	11,2%	20,0%	21,3%	6,6%	5,7%	6,0%	13,7%
Ginocchio (2010)	13,2%	22,4%	29,1%	6,9%	10,7%	n.d.	4,0%
Spalla	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Australia

Paese	Depuy	Stryker	Zimmer	Smith & Nephew	Biomet	Corin
Anca (2010)	8,1%	39,8%	9,9%	23,6%	n.d.	12,6%
Ginocchio (2010)	28,5%	28,7%	26,6%	1,5%	9,5%	n.d.
Spalla	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

La Società ritiene che nel mercato in cui opera i principali concorrenti del Gruppo Lima siano:

- le grandi multinazionali che operano a livello globale, le quali sono generalmente in grado di coprire la maggior parte dei segmenti del mercato ortopedico. I principali operatori in questa categoria sono DePuy (del Gruppo Johnson & Johnson), Zimmer, Stryker, Synthes (del Gruppo Johnson & Johnson), Biomet e Smith and Nephew. Nella maggior parte dei casi questi operatori hanno sviluppato il loro mercato partendo da una posizione di forza negli Stati Uniti d'America, per poi espandersi a livello globale; e

- società di medie dimensioni, che tendono a specializzarsi in aree geografiche specifiche (più comunemente gli Stati Uniti d'America) e/o in segmenti specifici o linee di prodotto (per esempio la linea di prodotto spalla). Esempi di questo tipo di aziende sono: Tornier, Corin, Exactech, Wright Medical, Waldemar Link, Aesculap.

Per le sue caratteristiche, tuttavia, il mercato ortopedico è caratterizzato da significative barriere all'ingresso di nuovi operatori di cui può beneficiare, al pari degli altri operatori già presenti, anche il Gruppo Lima. Tali barriere all'ingresso sono generalmente individuate ne:

- gli oneri finanziari derivanti dall'alto livello di capitale circolante. La necessità di mantenere elevati volumi di prodotto (cd. "*consignment stock*" e "*stock on loan*") presso i clienti finali e di gestire termini effettivi di pagamento variabili determina oneri finanziari di livello significativo e tale da determinare una barriera all'ingresso sul mercato (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1(H) del Documento di Registrazione);

- la complessità del quadro regolamentare. Le complesse procedure per ottenere le autorizzazione all'immissione al commercio nei mercati in cui si vuole operare avvantaggia sensibilmente gli operatori già presenti sul mercato e con un consolidato know-how in materia regolamentare (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.2 del Documento di Registrazione).

Per ciò che concerne le politiche di prezzo del mercato in cui opera il Gruppo si evidenzia che le stesse risultano influenzate da due fattori principali:

(i) il mercato geografico ed il relativo livello di regolamentazione: in particolare in alcuni paesi i prezzi delle protesi ed il massimale dei rimborsi che il sistema sanitario riconosce, sono stabiliti dalle autorità regolamentari competenti senza che alcun margine di negoziazione venga lasciato agli operatori. In altri paesi, come ad esempio negli Stati Uniti d'America, il prezzo dei prodotti viene determinato sulla base di negoziazioni con clienti finali o con i distributori presenti sul territorio;

(ii) il livello di innovazione del prodotto: per i prodotti ad alto livello di innovazione ovvero dedicati a soluzioni chirurgiche complesse è spesso possibile applicare una politica di cd

[56] Fonte: "Asia-Pacific markets for Large Joints Orthopaedic reconstructive devices", iDataResearch, 2011.

"*premium price*" che riflette il valore aggiunto del prodotto e/o la reputazione del produttore.

6.4 FATTORI ECCEZIONALI CHE HANNO INFLUENZATO L'ATTIVITÀ DEL GRUPPO

I fattori eccezionali che negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 e fino alla Data del Documento di Registrazione hanno influenzato l'attività del Gruppo Lima derivano sostanzialmente dalla accelerazione della strategia di espansione per linee esterne e sono identificabili nelle operazioni di acquisizione di *asset* e partecipazioni strategiche di seguito ricordate:

(1) l'acquisizione – avvenuta nel 2008 attraverso le operazioni di acquisto, conferimento e fusione che hanno visto coinvolte Hit Medica, Osteomedik S.A. e Osteotechnics S.r.l. – dell'attività svolta da Hit Medica per la produzione e commercializzazione di Dispositivi Medici nella Linea Estremità e Trauma;

(2) l'acquisizione – avvenuta nel 2009 attraverso l'acquisto dei relativi rami aziendali – dell'attività di distribuzione dei Dispositivi Medici del Gruppo Lima gestita per l'Australia e la Nuova Zelanda da Orthotech Pty Ltd.;

(3) l'acquisizione – avvenuta nel 2009 – di Biosuma S.r.l., che ha segnato l'inizio del Progetto Speciale Orthobio;

(4) l'acquisizione – avvenuta nel 2010 – dalla società Dima S.r.l. del ramo d'azienda concernente la distribuzione dei prodotti Lima, costituito, principalmente, dall'insieme dei rapporti contrattuali esistenti con strutture sanitarie e ospedaliere, situate principalmente nell'area del Nord-est d'Italia;

(5) l'acquisizione – perfezionata nel 2011 attraverso un contratto di acquisto di beni e tecnologia con Aequos Endoprothetik GmbH – di una serie di brevetti nonché scorte di magazzino relative alla protesi di ginocchio.

Per maggiori informazioni su queste operazioni, *Cfr*. Capitolo V, Paragrafo 5.1.5 del Documento di Registrazione).

6.5 DIPENDENZA DA BREVETTI, LICENZE, MARCHI, DA CONTRATTI INDUSTRIALI, COMMERCIALI O FINANZIARI O DA NUOVI PROCESSI DI FABBRICAZIONE

Il Gruppo Lima impiega una parte importante delle proprie risorse interne – e investe significativamente in rapporti con consulenti esterni – per l'attività di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie e di nuovi prodotti ad alto contenuto tecnologico.

Il contenuto tecnologico dei propri prodotti viene tutelato dall'Emittente attraverso la registrazione di brevetti e l'accesso alle altre forme di protezione della proprietà intellettuale ed industriale disponibili nei sistemi in cui il Gruppo opera; nonché attraverso apposite clausole contrattuali che, nei contratti stipulati con professionisti esterni, prevedono l'automatica assegnazione alla Società dei diritti di proprietà intellettuale su ogni nuovo trovato.

Il settore dei Dispositivi Medici per l'ortopedia si caratterizza tuttavia per il modesto indice di protezione fornito dalla disciplina sulla proprietà intellettuale e industriale. Le Protesi Impiantabili ed i dispositivi accessori si caratterizzano infatti per forme anatomiche necessariamente definite e non modificabili e per i meccanismi di funzionamento anch'essi difficilmente innovabili, rendendo quindi spesso difficile in questo settore ottenere livelli elevati di tutela per brevetti e modelli industriali. Tale circostanza si combina con la caratteristica rapidità dell'innovazione tecnologica dei prodotti, elemento che contribuisce a diminuire ulteriormente il tempo utile di utilizzazione dei brevetti e degli altri sistemi di protezione.

Con riferimento ai contratti commerciali, industriali e finanziari, si segnala che l'Emittente ritiene che la propria attività sia strettamente collegata ad alcuni contratti di fornitura per l'approvvigionamento di semilavorati.

Per due tipologie di prodotti, i semilavorati in ceramica e la polvere di titanio, in particolare, i fornitori di cui il Gruppo Lima si avvale sono ritenuti strategici per motivi diversi e legati in parte alla sicurezza del prodotto, in parte ad aspetti regolamentari (validazione del prodotto acquistato sotto forma di semilavorato in abbinamento a prodotti del Gruppo) ovvero in parte alla messa a punto di programmi di produzione *ad hoc* specificatamente volti a soddisfare le esigenze del Gruppo.

In particolare, il Gruppo acquista da CeramTec AG le componenti in ceramica utilizzate per la realizzazione di alcune componenti delle proprie Protesi Impiantabili d'anca. In virtù dei brevetti e della tecnologia posseduta ed applicata in esclusiva ai prodotti acquistati anche dal Gruppo Lima, CeramTec AG si caratterizza per la sua posizione dominante nel segmento della componentistica in ceramica per Dispositivi Medici.

In data 23 marzo 2011, l'Emittente e CeramTec AG hanno stipulato un accordo commerciale e produttivo finalizzato al miglior coordinamento dei processi produttivi e con lo scopo di creare una protezione commerciale per il Gruppo, principalmente attraverso l'imposizione di penali per ritardata consegna.

In particolare, tale contratto prevede: (i) una durata fino al 31 dicembre 2016, (ii) l'invio di ordini di acquisto da parte dell'Emittente almeno 8 settimane prima della data di consegna con conferma per iscritto da parte del fornitore entro 4 giorni lavorativi (iii) una penale a carico del fornitore in caso di ritardata consegna a lui imputabile, pari allo 0,2% del prezzo totale dell'ordine per ogni giorno di ritardo fino ad un importo massimo pari al 5% del prezzo dell'ordine, (iv) l'obbligo del fornitore di garantire all'Emittente la fornitura di prodotti secondo le specifiche tecniche indicate e di apportare le modifiche e/o revisioni richieste dall'Emittente ai prodotti oggetto di fornitura anche in termini di *design* degli stessi, (v) l'obbligo da parte del fornitore di dare comunicazione all'Emittente qualora intenda fermare la produzione anche di un solo bene oggetto di fornitura, assicurando in ogni caso i fabbisogni dell'Emittente per un periodo minimo di 3 anni con penali a carico del fornitore in caso di violazione di tale ultimo impegno,

Il Gruppo acquista la polvere di titanio dalla società Arcam AB. La rilevanza di questo fornitore – i cui prodotti non sono coperti da diritti di brevetto o privativa e sono liberamente reperibili sul mercato – è collegata allo stretto coordinamento con la Società nella produzione del Titanio Trabecolare. Anche nel caso di Arcam AB, al fine di ottenere una copertura contro i rischi operativi derivanti dalla necessità di dover cambiare fornitore in tempi brevi, in data 1 aprile 2011 l'Emittente ha stipulato un accordo di fornitura che prevede specifiche protezioni ed indennizzi in caso di interruzione della fornitura da parte di questo operatore.

In particolare, tale contratto prevede: (i) una durata fino al 31 marzo 2016, senza possibilità di rinnovo tacito (ii) prezzi di acquisto definiti, con possibilità da parte del fornitore di variare gli stessi annualmente, previa comunicazione all'Emittente, (iii) impegno delle parti a concordare all'inizio di ogni anno le previsioni di acquisto, soggette a revisione trimestrali, (iv) l'obbligo da parte del fornitore di dare comunicazione all'Emittente qualora intenda fermare la produzione anche di un solo bene oggetto di fornitura, assicurando in ogni caso i fabbisogni dell'Emittente per un periodo minimo di 3 anni con penali a carico del fornitore in caso di violazione di tale ultimo impegno.

Per quanto concerne l'eventuale livello di dipendenza da particolari categorie di clienti, si segnala che i volumi di vendita del Gruppo non presentano elevati livelli di concentrazione verso singoli clienti ovvero specifiche tipologie di clienti. In particolare, al 31 dicembre 2010 il fatturato generato dalle vendite nei confronti del maggior cliente del Gruppo è stato pari a circa il 3% del

fatturato complessivo del Gruppo mentre il fatturato generato dai primi dieci clienti del Gruppo, è stato inferiore al 20% del fatturato complessivo.

6.6 DICHIARAZIONI DI PREMINENZA

Il Documento di Registrazione contiene dichiarazioni di preminenza e stime sul posizionamento competitivo del Gruppo Lima, formulate dalla Società sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, dei dati disponibili e della propria esperienza. Tali valutazioni soggettive sono state formulate data la carenza di dati certi e omogenei di settore, elaborati da ricerche di mercato su realtà direttamente comparabili con quella del Gruppo. In particolare, non sono disponibili dati che comparino direttamente ed in maniera completa i principali operatori del settore su base mondiale. Ove non specificato, le informazioni incluse nel Documento di Registrazione sono state elaborate dalla Società sulla base di dati derivanti da studi settoriali e da informazioni di mercato.

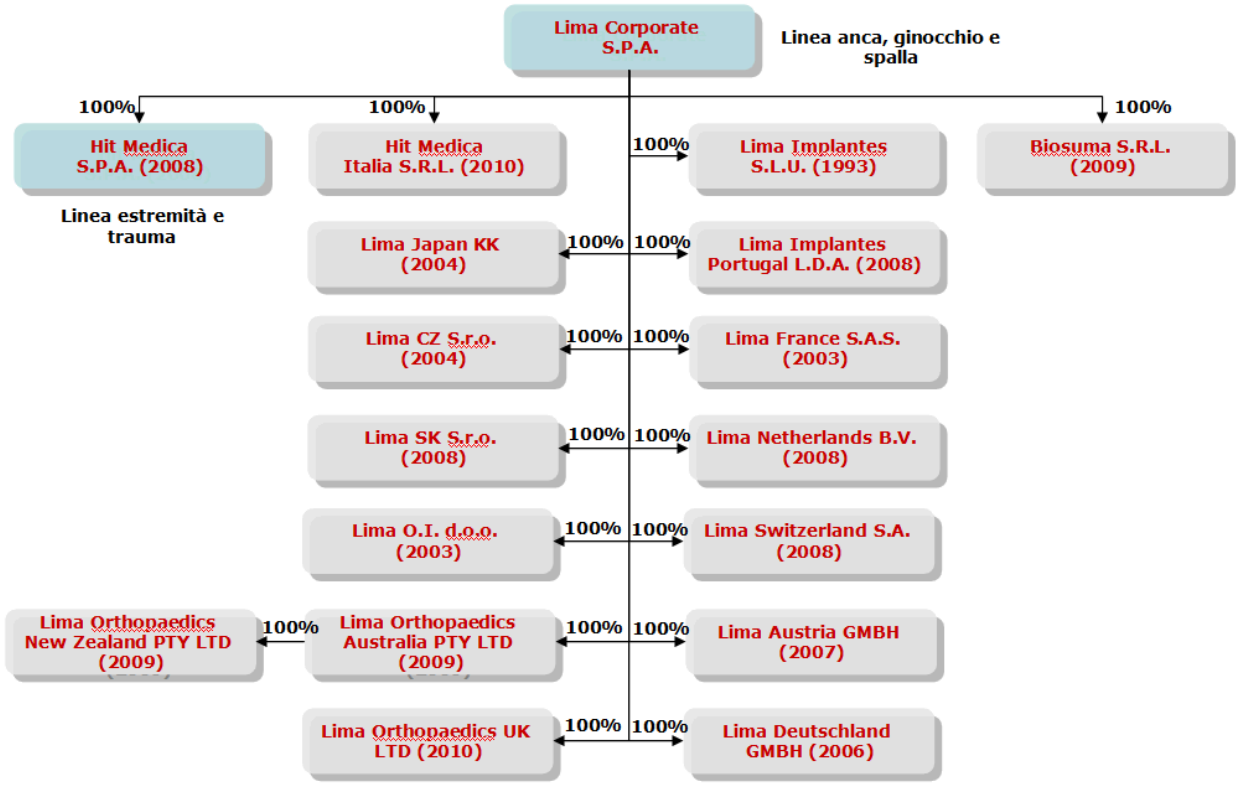
Il Documento di Registrazione contiene anche dichiarazioni di carattere previsionale circa l'andamento del settore in cui il Gruppo Lima opera. Tali dichiarazioni si basano sull'esperienza e conoscenza della Società e della struttura, nonché sui dati storici disponibili relativi al settore di riferimento e su dati previsionali predisposti da associazioni di settore. Non è possibile prevedere se tali dichiarazioni saranno mantenute o confermate. L'andamento del settore in cui opera il Gruppo potrebbe risultare differente da quello previsto in tali dichiarazioni a causa di rischi noti e ignoti, incertezze e altri fattori, anche enunciati, tra l'altro, nel Documento di Registrazione.

CAPITOLO VII - STRUTTURA ORGANIZZATIVA

7.1 DESCRIZIONE DEL GRUPPO DI CUI È A CAPO L'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non fa parte di alcun gruppo ma è capo di un Gruppo composto da 18 società.

La struttura del Gruppo Lima è rappresentata nel grafico che segue con evidenza delle partecipazioni dirette ed indirette detenute dall'Emittente e con indicazione della relativa percentuale di partecipazione al capitale sociale.



Struttura societaria al 30.06.2011 che non comprende le Società in liquidazione:
LIMA SUISSE (60%) e LIMA TXF BEIJING (25%)

In parentesi è indicato l'anno di acquisizione/costituzione delle società controllate dall'Emittente

Alla Data del Documento di Registrazione, AMIL S.r.l. esercita il controllo di diritto, ai sensi dell'articolo 2359 del codice civile, sull'Emittente. Ai sensi dell'art. 93 del TUF, l'Emittente è controllata da Gabriele Lualdi il quale detiene una partecipazione, in proprio ed attraverso AMIL S.r.l., pari al 72,31% del capitale sociale.

Nonostante l'art. 2497-*sexies* del codice civile, affermi che "*si presume salvo prova contraria che l'attività di direzione e coordinamento di società sia esercitata dalla società o ente tenuto al consolidamento dei loro bilanci o che comunque le controlla ai sensi dell'articolo 2359*", l'Emittente ritiene di operare in condizioni di piena autonomia societaria e imprenditoriale rispetto a soggetti terzi e di non esser, pertanto, soggetta ad attività di direzione e coordinamento da parte di alcun soggetto.

In particolare, l'Emittente ritiene di non essere soggetto all'attività di direzione e coordinamento da

parte di AMIL S.r.l. in quanto, seppur soggetto che detiene la maggioranza del capitale sociale, quest'ultima non svolge nei confronti dell'Emittente attività che possano incidere sulle scelte gestionali e di *business*, sulla conduzione ed organizzazione di Lima. Al riguardo si evidenzia che AMIL S.r.l. non svolge a favore dell'Emittente attività di tesoreria centralizzata e non esistono pertanto accordi tra AMIL S.r.l. e Lima per la gestione accentrata dei flussi finanziari.

L'Emittente è la società capogruppo del Gruppo Lima e svolge attività di direzione e coordinamento, ai sensi degli articoli 2497 e seguenti del codice civile, nei confronti delle società del Gruppo Lima.

L'attività di direzione e coordinamento si realizza principalmente attraverso il coordinamento delle politiche commerciali, la gestione accentrata a livello dell'Emittente dei processi significativi nonché l'erogazione di taluni finanziamenti soci alle controllate.

Le disposizioni del Capo IX del Titolo V del Libro V del codice civile (articoli 2497 e seguenti) prevedono, tra l'altro, una responsabilità diretta della società che esercita attività di direzione e coordinamento nei confronti dei soci e dei creditori sociali delle società soggette alla direzione e coordinamento, nel caso in cui la società che esercita tale attività – agendo nell'interesse imprenditoriale proprio o altrui in violazione dei principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale delle società medesime – arrechi pregiudizio alla redditività e al valore della partecipazione sociale ovvero cagioni, nei confronti dei creditori sociali, una lesione all'integrità del patrimonio della società. Tale responsabilità non sussiste quando il danno risulta: (i) mancante alla luce del risultato complessivo dell'attività di direzione e coordinamento; ovvero (ii) integralmente eliminato anche a seguito di operazioni a ciò dirette. La responsabilità diretta della società che esercita attività di direzione e coordinamento è, inoltre, sussidiaria (essa può essere, pertanto, fatta valere solo se il socio e il creditore sociale non sono stati soddisfatti dalla società soggetta alla attività di direzione e coordinamento) e può essere estesa, in via solidale, a chi abbia comunque preso parte al fatto lesivo e, nei limiti del vantaggio conseguito, a chi ne abbia consapevolmente tratto beneficio.

L'art. 2497-*bis* prevede altresì una responsabilità degli amministratori della società oggetto di direzione e coordinamento che omettano di porre in essere gli adempimenti pubblicitari di cui al suddetto articolo per i danni che la mancata conoscenza di tali fatti arrechi ai soci o ai terzi.

Per quanto riguarda i finanziamenti effettuati a favore di società da chi esercita attività di direzione e coordinamento nei loro confronti o da altri soggetti ad essa sottoposti si noti quanto segue: (i) i finanziamenti – in qualunque forma effettuati – concessi in un momento in cui, anche in considerazione del tipo di attività esercitata dalla società, risulta un eccessivo squilibrio dell'indebitamento rispetto al patrimonio netto oppure una situazione finanziaria della società nella quale sarebbe ragionevole un conferimento, sono considerati finanziamenti postergati, con conseguente rimborso postergato rispetto alla soddisfazione degli altri creditori; e (ii) qualora il rimborso di detti finanziamenti intervenga nell'anno precedente la dichiarazione di fallimento, i finanziamenti devono essere restituiti.

7.2 SOCIETÀ CONTROLLATE DALL'EMITTENTE

Nella tabella che segue sono indicate le società controllate, direttamente o indirettamente, dall'Emittente, alla Data del Documento di Registrazione, con indicazione della relativa area di attività.[57]

Denominazione	% di capitale detenuta	Paese di costituzione e	Principale attività

[57] L'elenco non include le società attualmente in liquidazione Lima Suisse (60%) e Lima TXF Beijing (25%) e tiene in considerazione variazioni delle sedi legali intervenute successivamente al 31 dicembre 2010 (data di riferimento dei bilanci del Gruppo).

	direttamente o indirettamente dall'Emittente	sede legale	
Società Produttive			
Hit Medica S.p.A.	100%	Repubblica di San Marino - Strada Borrana, 38 - Serravalle 47899	Produzione e commercializzazione
Biosuma S.r.l.[58]	100%	Italia – Via Nazionale 52, Villanova di S. Daniele del Friuli (UD)	Ricerca e produzione
Società Commerciali			
Hit Medica Italia S.r.l.	100%	Italia – Via Nazionale 52, Villanova di S. Daniele del Friuli (UD)	Distribuzione
LIMA France Sas	100%	Francia – 30 Avenue du Château de Joucque, Espace le Sainte Baume, Parc d'activité de Gémenos 13420 Gémenos	Distribuzione
LIMA Implantes S.L.U.	100%	Spagna - C/ LLUÇA, 28 – 2º 08028-Barcelona	Distribuzione
LIMA Deutschland GmbH	100%	Germania – Kapstadtring 10 – 22297 Hamburg	Distribuzione
Lima Orthopaedics UK Ltd	100%	Regno Unito - 4 St Clements Passage, High Street, Huntingdon CAMBS, PE29 3TP	Distribuzione
LIMA Netherlands B.V.	100%	Paesi Bassi – Bergweg 153 A – 3707 AC Zeist	Distribuzione
LIMA Implantes, Portugal Lda	100%	Portogallo - Rua Olavo D' Eça Leal Nº 6 Loja 1, 1600-306 Lisboa	Distribuzione
LIMA CZ Sro	100%	Repubblica Ceca – Do zahrádek I 157/5, Praha 5 155 21	Distribuzione
LIMA Switzerland S.A.	100%	Svizzera – Birkenstrasse 49, Rotkreuz	Distribuzione
LIMA AUSTRIA GmbH	100%	Austria - 1210 Wien, Ignaz-Köck-Straße 10/Top 3.2	Distribuzione
LIMA SK s.r.o.	100%	Repubblica Slovacca – Zvolenská cesta 14, 97405 Banská Bystrica	Distribuzione
LIMA 0.I. d.o.o.	100%	Croazia - Ante	Distribuzione

[58] Alla Data del Documento di Registrazione, la società non ha ancora iniziato la commercializzazione dei prodotti realizzati (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 del Documento di Registrazione).

		Kovačića, 3 10000 Zagreb	
LIMA Japan K.K.	100%	Giappone - Shinjuku Center Bldg. 29F. 1-25-1 Nishi-shinjuku, Shinjuku, Tokyo 163-0629	Distribuzione
LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd.	100%	Australia - 1/40 Ricketts road, Mount Waverley, Victoria 3149	Distribuzione
LIMA Orthopaedics New Zealand Pty Ltd.[59]	100%	Nuova Zelanda - C/-PricewaterhouseCoopers, Level 8, PricewaterhouseCoopers Tower, 188 Quay Street, Auckland	Distribuzione

L'Emittente ha adottato le misure atte a rispettare le previsioni di cui all'art. 36 del Regolamento Mercati. In particolare, l'Emittente (i) mette a disposizione del pubblico, secondo le modalità indicate nelle disposizioni di cui alla Parte III, Titolo II, Capo II, Sezione V, del Regolamento Emittenti, le situazioni contabili, comprendenti almeno lo stato patrimoniale ed il conto economico, predisposte ai fini della redazione del bilancio consolidato, delle società controllate e regolate da leggi di Stati non appartenenti all'Unione Europea; (ii) ha acquisito dalle suddette società lo statuto nonché la composizione e i poteri degli organi sociali; e (iii) ha accertato che tali società forniscano alla Società di Revisione le informazioni a questa necessarie per condurre l'attività di controllo dei conti annuali e infra-annuali dello stesso Emittenti e dispongano di un sistema amministrativo-contabile idoneo a far pervenire regolarmente alla direzione dell'Emittente e alla Società di Revisione i dati economici, patrimoniali e finanziari necessari per la redazione del bilancio consolidato.

[59] Partecipazione indirettamente detenuta dall'Emittente attraverso LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd.

CAPITOLO VIII - IMMOBILI, IMPIANTI, MACCHINARI

8.1 INFORMAZIONI RELATIVE AD IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI ESISTENTI O PREVISTE, COMPRESI BENI AFFITTATI, CON INDICAZIONE DI EVENTUALI GRAVAMI PENDENTI SULLE STESSE

8.1.1 Beni Immobili in proprietà

La seguente tabella indica i principali beni immobili di proprietà dell'Emittente alla Data del Documento di Registrazione:

Ubicazione	Destinazione	Superficie (mq)
San Daniele del Friuli (UD), Via Nazionale, 52	Stabilimento produttivo[60]	2.087 + 1.853[61]
San Daniele del Friuli (UD), Via Nazionale, 52	Magazzino automatizzato[62]	991
Forgaria nel Friuli (UD), via Pinzano al Tagliamento, 24	Magazzino	4.398
Forgaria nel Friuli (UD), via Pinzano al Tagliamento, 24	Capannone[63]	4.239

L'Emittente è altresì proprietaria di alcuni terreni, ubicati nelle vicinanze degli stabilimenti produttivi e agli stessi strumentali. In particolare, i terreni circostanti lo stabilimento di Forgaria nel Friuli hanno una superficie complessiva di circa mq. 30.000.

Si segnala che sul complesso immobiliare di San Daniele del Friuli (UD) (ivi inclusi i terreni adiacenti gli stabilimenti produttivi) insiste un'ipoteca a favore di Unicredit Banca S.p.A., per un valore complessivo di € 11.932.800, a garanzia di un finanziamento FRIE (Fondo Rotazione per Iniziative Economiche) per il Friuli Venezia-Giulia, ai sensi della L. 908/1955 e successive modifiche, concesso alla Società, in data 16 luglio 2009 (*Cfr.* Capitolo XXII, Paragrafo 22.2 del Documento di Registrazione), a fronte del quale, la Società ha costruito, a San Daniele del Friuli (UD), lo stabilimento di produzione e il magazzino automatizzato a servizio di tale stabilimento.

Alla Data del Documento di Registrazione il Gruppo non possiede altri beni immobili di proprietà.

8.1.2 Beni Immobili in uso

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo dispone di beni immobili in uso, sia in Italia che all'estero, destinati principalmente ad ospitare sia stabilimenti produttivi sia sedi locali delle società del Gruppo.

Alla Data del Documento di Registrazione il Gruppo non possiede beni immobili in *leasing*.

La seguente tabella indica, alla Data del Documento di Registrazione, i principali beni immobili condotti in locazione dalle società del Gruppo nell'esercizio delle proprie attività specificando per ciascuno contratto la società conduttrice, il proprietario, l'ubicazione, la destinazione, il canone annuo e la durata.

Società	Proprietario	Ubicazione	Destinazione	Canone	Durata

[60] Beni che costituiscono il complesso immobiliare su cui sorge la sede amministrativa e lo stabilimento produttivo dell'Emittente.

[61] Complesso costituito da due distinti lotti catastali.

[62] Beni che costituiscono il complesso immobiliare su cui sorge la sede amministrativa e lo stabilimento produttivo dell'Emittente.

[63] Immobile concesso in locazione ad HPF S.r.l. (*Cfr.*, Capitolo XIX, Paragrafo 19.1.2 del Documento di Registrazione).

conduttrice				annuo	
Limacorporate S.p.A.	DIELECTRIC S.r.l.	Calatafimi – Segesta (TP)	Stabilimento produttivo	€ 52.800,00	6 + 6 anni, con prima scadenza al 31.12.2013
Limacorporate S.p.A.	SECEA S.r.l.	Calatafimi – Segesta (TP)	Stabilimento produttivo, palazzina uso ufficio e alloggio custode	€ 60.000,00	6 + 6 anni, con prima scadenza al 30.4.2012
Hit Medica S.p.A.	Decsa S.A.	Serravalle (Repubblica di San Marino), Strada Borrana, 38 e Strada Bulumina, 6	Stabilimento produttivo, aboratorio/ufficio (mq. 2573) e n. 35 posti auto [64]	€ 160.000,00 per il primo anno, € 164.000,00 a partire dal secondo anno	Fino al 31.3.2018, alla scadenza rinnovo di 5 anni in 5 anni salvo disdetta
Limacorporate S.p.A.	F. & M. S.r.l.	Formello (Roma), via Santa Cornelia, 5/A	Ufficio e deposito	€ 30.000,00	6 + 6 anni con prima scadenza al 30.09.2015
Limacorporate S.p.A.	GE.RO. S.r.l.	Formello (Roma), via Santa Cornelia, 5/A	Laboratorio, ufficio e deposito/magazzino	€ 19.800,00 per il primo anno; € 21.000,00 per il secondo anno ed € 21.600,00 a partire dal terzo anno	6 + 6 anni con prima scadenza al 30.05.2016
Limacorporate S.p.A.	Virginio Sguinzi	Assago, Centro Direzionale – Milanofiori (MI), Fabbricato "E", piano quarto, scala uno	Ufficio	€ 30.000,00	6 + 6 anni, con prima scadenza al 31.5.2016
Hit Medica S.p.A.	Daniele De Luigi	Domagnano (Repubblica di San Marino), via 5 Febbraio, 75	Garage	€ 15.000,00	Fino al 7.4.2012
Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd.	Ricketts Road Mt Waverley Pty Ltd.	Lot 1A, 34-40 Ricketts Road, Mt Waverley, VIC 3149 (Australia)	Ufficio e n. 17 posti auto	$ (Australiani) 146.000,00	Fino 30.6.2014 con possibilità di rinnovo per altri 5 anni
Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd.	Cromer Property Investment PTY Ltd.	21 Chaplin Drive, Lane Cove, SW 2066 (Australia)	Ufficio e deposito	$ (Australiani) 105.600,00	Fino al 31.5.2012
Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd.	Cromer Property Investment PTY Ltd.	21 Wallace Street, Albion, QLD (Australia)	Ufficio e deposito	$ (Australiani) 65.070,00	Fino al 31.5.2012 con possibilità di rinnovo per altri 3 anni
Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd.	Suthermere PTY Ltd.	Glen Osmond road, 334, Myrtle Bank, (Australia)	Ufficio e deposito	$ (Australiani) 32.040,00	Fino al 31.5.2012 con possibilità di rinnovo per altri 3 anni
Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd.	JNI Developments PTY Ltd. + altri	Lot 4, 43, Cedric Street, Stirling WA 6021 (Australia)	Ufficio	$ (Australiani) 33.550,00	Fino al 30.11.2012 con possibilità di rinnovo per altri 3 anni
Lima Orthopaedics New Zealand Pty Ltd.	Studio Zone Limited	102/23 Edwin Street, Mt. Eden, Auckland (Nuova Zelanda)	Ufficio e n. 3 posti auto	$ (Australiani) 49.510,00	Fino al 12.11.2013 con possibilità di rinnovo per altri 3 anni
Lima France Sas	IMMOGEM s.n.c.	Av. Du Chateau des Juoques, Bat. 5,	Ufficio e n. 5 posti auto	€ 21.620,00	9 anni a partire dall'1.1.2008

[64] Il locatore ha dichiarato di essere l'utilizzatore dell'immobile di proprietà della Banca Agricola Commerciale della Repubblica di San Marino.

		Gemenos (Francia)			
Lima Orthopaedics UK Ltd.[65]	N/A	UK	N/A	N/A	N/A
Lima Implantes S.L.U.	CONDADO S.A.	Lluçà, 28, Barcelona (Spagna)	Ufficio e n. 5 posti auto	€ 106.231,68	Fino al 1.1.2020
Lima Implantes, Portugal Lda	Alberga Construções, LDA.	Rua Antonio Machado, Lisbona (Portogallo)	Ufficio e deposito	€ 2.200,00 per il primo anno, € 2.300,00 per il secondo anno, € 2.400,00 per il terzo anno, € 2.500,00 per il quarto anno, € 2.600,00 per il quinto anno	Fino al 8.3.2015
Lima Deutschland GmbH	NORDMETALL Verband der Metall-und Elektro-Industrie e. V.	Kopstadtring, 10, Amburgo (Germania)	Ufficio/Deposito	€ 19.869,48	Fino al 30.06.2016
Lima Austria GmbH	Tech 21 Bürohaus und Gewerbehof Errichtungs und Betriebsgmbh & Co KEG	Ignaz Kock strasse, 10, Vienna – Neustadt (Austria)	Ufficio/Deposito	€ 32.256,22	Fino al 28.02.2014
Lima Netherlands B.V.	Bouw State II B.V.	Ginnekenweg, 157, Breda (Olanda)	Ufficio/Deposito	€ 18.850,00	Fino al 30.11.2012
Lima CZ sro	3P, spol.s.r.o.	Do Zahradek, 157/5, Praga (Repubblica Ceca)	Ufficio/Deposito	CZK 600.000	Durata a tempo indeterminato, salvo disdetta
Lima SK s.r.o.	Z.V. Rent, spol. S.r.o.	Volenska Cesta, 14, Baska Bistrika (Slovacchia)	Ufficio/Deposito	€ 9.712,08	Durata a tempo indeterminato, salvo disdetta
Lima OI d.o.o.	Presecki Grupa d.o.o.	Podvšje 13, Zagreb (Croazia)	Ufficio/Deposito	€ 52.800	Fino al 31.03.2016 con rinnovo automatico per ulteriori 2 anni salvo disdetta
Lima Switzerland S.A.	TEMP mobilie AG	Birkenstrasse, 49, Rotkreutz (Svizzera)	Ufficio/Deposito	CHF 52.200	Durata a tempo indeterminato, salvo disdetta
Lima Japan K.K.	Tokyo Tatemono KK	Shinjuko Center Building 29F, Tokyo (Giappone)	Ufficio	JPY 23.689.056	Fino al 31.01.2013 con rinnovo automatico salvo disdetta
Lima Japan K.K.	KK Fuji Logitech	Danchi, Warehouse A2, Tokyo (Giappone)	Deposito	JPY 8.583.600	Fino al 10.07.2012 con rinnovo automatico salvo disdetta

8.1.3 Impianti produttivi e macchinari

Il Gruppo è proprietario della quasi totalità dei macchinari e degli impianti produttivi presenti nei propri stabilimenti e necessari per lo svolgimento della propria attività.

[65] Lima Orthopaedics UK Ltd ha nominato WG Healthcare UK Ltd quale Agente con Esclusiva Nazionale per la commercializzazione dei propri prodotti nel Regno Unito (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2 del Documento di Registrazione), pertanto, alla Data del Documento di Registrazione, non dispone di immobili in uso.

Tutte le attrezzature presenti nello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), comprendenti impianti e macchinari destinati al funzionamento ed all'esercizio dello stabilimento stesso, sono oggetto di privilegio speciale di cui al D.L.C.P.S. 1 ottobre 1947 n. 1075 e successive modificazioni, a favore di Unicredit Banca S.p.A., per un valore complessivo di € 11.932.800, a garanzia del finanziamento concesso alla Società in data 16 luglio 2009 (*Cfr.* Capitolo XXII, Paragrafo 22.2 del Documento di Registrazione).

8.1.4 Beni mobili in locazione

Alla Data del Documento di Registrazione, la Società ha in essere alcuni contratti di noleggio aventi ad oggetto beni mobili (gruppi di continuità, stampanti e prodotti *hardware* in generale) di carattere non strategico, mentre a livello di Gruppo sono in essere contratti di noleggio a lungo termine per le autovetture.

8.2 DESCRIZIONE DI EVENTUALI PROBLEMI AMBIENTALI CHE POSSONO INFLUIRE SULL'UTILIZZO DELLE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI DA PARTE DELL'EMITTENTE

Le immobilizzazioni materiali e le attività produttive del Gruppo Lima sono soggette, in ciascuna giurisdizione nella quale il Gruppo opera, alle relative normative ambientali e di sicurezza sul lavoro. Tali norme regolano, tra l'altro, il rilascio di materiali inquinanti nell'aria, nell'acqua e nel sottosuolo, l'uso, lo stoccaggio e lo smaltimento di sostanze pericolose.

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ritiene di essere sostanzialmente in regola con le normative ambientali e le autorizzazioni applicabili alla propria attività e non è a conoscenza dell'esistenza di eventuali problemi ambientali che possano influire sull'utilizzo delle proprie immobilizzazioni materiali.

CAPITOLO IX - RESOCONTO DELLA SITUAZIONE GESTIONALE E FINANZIARIA

PREMESSA

Nel presente capitolo è riportata l'analisi della situazione gestionale del Gruppo Lima per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Le informazioni numeriche incluse nel presente capitolo sono state estratte da:

- il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011;
- il Bilancio Consolidato del Gruppo Lima per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; e
- le elaborazioni del *management* effettuate sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale.

Le informazioni patrimoniali, economiche e finanziarie di seguito riportate devono essere lette congiuntamente ai Capitoli III, IV, V, X e XX del Documento di Registrazione.

9.1 SITUAZIONE FINANZIARIA

La situazione finanziaria del Gruppo Lima al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 e i principali fattori che l'hanno influenzata sono analizzati nel Capitolo X e nel Capitolo XX del Documento di Registrazione.

9.2 GESTIONE OPERATIVA

PREMESSA

Il Gruppo Lima progetta, produce e distribuisce Protesi Impiantabili sostitutive delle articolazioni ossee e prodotti destinati al trattamento chirurgico di traumi ed è attiva nei seguenti settori operativi, identificati per area geografica, in linea con le modalità attraverso le quali il *management* gestisce il Gruppo (*Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione):

- **Italia**
- **EMEA**: Spagna, Portogallo, Francia, Croazia, Germania, Repubblica Ceca, Austria, Slovacchia, Svizzera, Paesi Bassi, Regno Unito, Turchia, Grecia, Serbia, Montenegro, Macedonia, Ucraina, Slovenia, Iran, Libano e Bosnia.
- **APAC**: Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Corea del Sud e Cina.
- **Americhe**: principalmente Stati Uniti d'America.

Il criterio utilizzato per l'allocazione dei ricavi a ciascun settore operativo è basato sull'area geografica di appartenenza dei clienti.

L'offerta del Gruppo comprende, alla Data del Documento di Registrazione, oltre 9.000 codici prodotto, suddivisi in quattro diverse linee:

- Protesi Impiantabili di ginocchio (la "**Linea Ginocchio**");
- Protesi Impiantabili d'anca (la "**Linea Anca**");

- Protesi Impiantabili di spalla (la "**Linea Spalla**");

- prodotti per le piccole articolazioni (gomito, polso, caviglia e dita) e per la riparazione di fratture ossee ("**Linea Estremità e Trauma**").

9.2.1 Informazioni riguardanti fattori importanti che hanno avuto ripercussioni significative sul reddito derivante dall'attività del Gruppo

Di seguito sono brevemente descritti i principali fattori che hanno influenzato l'andamento economico-finanziario del Gruppo nel primo semestre 2011 e nel triennio 2008-2010.

Potenziamento della forza marketing e commerciale, con particolare focus sull'internazionalizzazione

Nel corso del triennio 2008-2010 e del primo semestre 2011 il Gruppo ha perseguito una strategia di crescita organica dei ricavi e dei margini attraverso 1) il potenziamento della rete commerciale, in particolare nei settori operativi ritenuti più strategici, caratterizzati da una minore presenza del Gruppo e quindi con maggiori opportunità di crescita, 2) l'assunzione di nuovi venditori con il duplice obiettivo di acquisire nuovi clienti e di sviluppare le relazioni commerciali con i clienti esistenti, 3) un maggior ricorso al canale diretto di vendita, e 4) una maggiore focalizzazione sull'attività di marketing. Nelle seguenti tabelle sono riportate le variazioni del numero di dipendenti del Gruppo nel primo semestre 2011 e 2010 e nel triennio 2008-2010 per sede legale delle diverse Società Commerciali, con evidenza della variazione del numero di addetti dell'area commerciale.

	Variazione numero dipendenti nei semestri chiusi al 30 giugno (in unità)	Variazione costi per il personale nei semestri chiusi al 30 giugno (in migliaia di Euro)	
	2011-2010	2011-2010	
Italia (*)	**34**	**1.792**	**19,5%**
- area commerciale (**)	*7*	*351*	*16,5%*
EMEA	**15**	**263**	**9,6%**
- area commerciale	*8*	*214*	*10,0%*
APAC	**17**	**1.058**	**42,5%**
- area commerciale	*12*	*820*	*56,8%*
Americhe	**-**	**-**	**n.a.**
- area commerciale	*-*	*-*	*n.a.*
Totale	**66**	**3.113**	**21,6%**

(*) Tali dati comprendono anche Hit Medica.

(**) Tali dati non comprendono i costi e il numero degli addetti dell'area commerciale relativo alla struttura corporate.

	Variazione numero dipendenti al 31 dicembre (in unità)		Variazione costi per il personale negli esercizi chiusi al 31 dicembre (in migliaia di Euro)			
	2010-2009	2009-2008	2010-2009		2009-2008	
Italia (*)	**41**	**46**	**3.448**	**22,7%**	**2.314**	**17,9%**
- area commerciale (**)	*10*	*1*	*1.034*	*112,0%*	*194*	*26,6%*
EMEA	**20**	**18**	**1.385**	**31,4%**	**1.435**	**48,3%**
- area commerciale	*8*	*7*	*1.307*	*38,2%*	*1.071*	*45,6%*
APAC	**10**	**35**	**2.265**	**74,9%**	**1.806**	**148,0%**
- area commerciale	*13*	*13*	*1.395*	*76,0%*	*1.034*	*129,0%*
Americhe	*-*	*-*	*-*	**n.a.**	*-*	**n.a.**
- area commerciale	*-*	*-*	*-*	*n.a.*	*-*	*n.a.*
Totale	**71**	**99**	**7.098**	**31,3%**	**5.555**	**32,5%**

(*) Tali dati comprendono anche Hit Medica.

(**) Tali dati non comprendono i costi e il numero degli addetti dell'area commerciale relativo alla struttura corporate.

Nelle seguenti tabelle è riportata la crescita dei ricavi registrata dal Gruppo nei diversi settori operativi.

(in migliaia di euro)	Semestre chiuso al 30 giugno		Variazione semestri	
	2011	2010	2011-2010	
Italia	21.830	18.227	3.603	19,8%
EMEA	23.427	16.796	6.631	39,5%
APAC	15.477	11.841	3.636	30,7%
Americhe	269	49	220	n.a.
Totale	**61.003**	**46.913**	**14.090**	**30,0%**

(in migliaia di euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre			Variazione esercizi				CAGR
	2010	2009	2008	2010-2009		2009-2008		2010-2008
Italia	35.738	31.120	27.281	4.618	14,8%	3.839	14,1%	14,5%
EMEA	34.571	23.959	18.869	10.612	44,3%	5.090	27,0%	35,4%
APAC	25.013	15.575	9.023	9.438	60,6%	6.552	72,6%	66,5%
Americhe	368	3	14	365	n.a.	(11)	-78,6%	n.a.
Totale	**95.690**	**70.657**	**55.187**	**25.033**	**35,4%**	**15.470**	**28,0%**	**31,7%**

La strategia adottata dal Gruppo per l'accesso a nuovi mercati e lo sviluppo di quelli esistenti è stata quella di proporre per primi i prodotti più innovativi e più adatti al mercato di riferimento, quali, a titolo indicativo, Modulus in Giappone (Linea Anca) e DeltaTT (Linea Anca) e SMR (Linea Spalla) in Australia e Regno Unito, e successivamente, una volta acquisito il cliente e consolidata la reputazione del Gruppo, diffondere l'intero portafoglio prodotti (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.4 del Documento di Registrazione).

Contestualmente, il Gruppo ha incrementato l'attività di marketing attraverso la partecipazione e la promozione di congressi medico/scientifici internazionali, dedicati ai prodotti più innovativi, inclusi specifici workshop con dimostrazioni pratiche per l'applicazione degli stessi (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.1 del Documento di Registrazione). In particolare, i costi per tali iniziative sono cresciuti nel triennio 2008-2010, passando da Euro 2.729 migliaia nel 2008 a Euro 4.412 migliaia nel 2010 e, nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010, passando da Euro 2.123 migliaia a Euro 2.973 migliaia.

Al fine di personalizzare maggiormente il rapporto commerciale con la clientela e meglio percepirne le relative esigenze, nel periodo in esame il Gruppo ha ridotto il ricorso a distributori esterni, anche attraverso l'acquisizione dei rami d'azienda dei distributori preesistenti. Tale approccio riflette la strategia del Gruppo di sviluppare canali di vendita diretti attraverso l'utilizzo di proprie società commerciali che consentano 1) di interpretare nel modo migliore le esigenze e le dinamiche distributive dei singoli mercati, anche rispetto alla relativa normativa applicabile, e 2) di aumentare i ricavi e i margini del Gruppo, acquisendo la quota intermediata dai distributori.

Acquisizioni

Acquisizione della Hit Medica

In data 10 aprile 2008, nell'ambito della strategia volta a sviluppare l'attività del Gruppo anche nella Linea Estremità e Trauma, l'Emittente ha acquisito per un corrispettivo pari a Euro 10.000 migliaia, Hit Medica, gruppo specializzato nella produzione e commercializzazione di tali prodotti principalmente sul territorio italiano. A seguito di tale acquisizione, il Gruppo ha iniziato la commercializzazione di prodotti della Linea Estremità e Trauma anche all'estero attraverso Società Commerciali.

La Hit Medica ha contribuito ai ricavi della Linea Estremità e Trauma per Euro 7.394 migliaia, per Euro 7.351 migliaia ed Euro 5.798 migliaia, rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 (quest'ultimo, con decorrenza dalla suddetta data di acquisizione).

Nel corso del 2010 Hit Medica ha provveduto alla risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti per l'artroscopia, segmento ritenuto non strategico dal Gruppo (Artrex e Stille). Inoltre il Gruppo nel corso dell'anno ha provveduto a una riorganizzazione degli stabilimenti produttivi della Hit Medica, attraverso la creazione di un nuovo stabilimento produttivo a San Marino nel quale sono confluiti gli impianti e macchinari provenienti dallo stabilimento di Forlì e dallo stabilimento di San Marino e gli uffici commerciali, provenienti dallo stabilimento di Rimini (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.1.5 del Documento di Registrazione).

Acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda

In data 21 maggio 2009, LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd. e LIMA Orthopaedics New Zealand Pty Ltd. hanno acquisito i Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda dai distributori dei prodotti ortopedici del Gruppo Lima che operavano in tali paesi.

L'accesso al canale di vendita diretto a seguito di tale acquisizione, ha consentito all'Emittente, tra l'altro, di incorporare i margini dei distributori generando nel 2009 maggiori ricavi nel settore operativo APAC per Euro 4.223 migliaia.

Acquisizione del ramo d'azienda relativo alla distribuzione dei prodotti nell'area nord-est d'Italia

In data 7 luglio 2010, l'Emittente ha acquistato dal principale distributore del Gruppo che operava nel nord-est d'Italia, Dima S.r.l., per un corrispettivo pari ad Euro 8.138.450, il ramo d'azienda concernente la distribuzione dei prodotti Lima, costituito, principalmente, da: *(i)* i contratti in essere con la clientela (di seguito "***Backlog***") per tale area, *(ii)* il magazzino prodotti finiti e *(iii)* alcune attrezzature. Tale acquisizione comprende, tra l'altro, i rapporti contrattuali relativi a strutture sanitarie e ospedaliere locali e riflette, come precedentemente indicato, la strategia del Gruppo volta a sviluppare una propria rete commerciale.

Nell'esercizio 2010, l'accesso al canale di vendita diretto ha consentito, tra l'altro, di incorporare i margini intermediati da Dima S.r.l., con conseguenti maggiori ricavi per Euro 1.602 migliaia (*Cfr*. Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

Investimenti

Di seguito si riporta un dettaglio degli investimenti in immobilizzazioni materiali effettuati dal Gruppo primo semestre 2011 e nel triennio 2008-2010:

	Semestre chiuso al 30 giugno	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Terreni e Fabbricati	340	939	1.556	1.046
Impianti e macchinari	1.348	3.578	3.197	2.151
Attrezzature [(1)]	2.256	3.953	3.549	2.806
Altre immobilizzazioni	177	860	719	234
Immobilizzazioni in corso	715	200	2.985	1.672
Investimenti in immobilizzazioni materiali	**4.836**	**9.530**	**12.006**	**7.909**

(1) La voce "Attrezzature" include, tra l'altro, la capitalizzazione dei costi sostenuti per la produzione degli Strumentari, concessi in comodato d'uso agli ospedali (Euro 1.500 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 ed Euro 2.494 migliaia, Euro 1.952 migliaia ed Euro 2.306 migliaia rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008). *Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione.

Il Gruppo Lima produce Protesi Impiantabili e prodotti per le piccole articolazioni e per la riparazione di fratture ossee nei seguenti stabilimenti: *(i)* San Daniele del Friuli (UD), dove viene effettuata la produzione di Protesi Impiantabili relative alla Linea Anca, Spalla e Ginocchio; *(ii)* Calatafimi - Segesta (TP), dedicato allo sviluppo, produzione e lavorazione dei prodotti in Titanio Trabecolare, alle produzioni di larga serie e ai rivestimenti superficiali, e *(iii)* San Marino, dove vengono effettuate le attività di realizzazione dei prodotti della Linea Estremità e Trauma (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1(E) del Documento di Registrazione).

Nel corso del triennio 2008-2010 e del primo semestre 2011, il Gruppo Lima ha attivato un processo di riorganizzazione dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD). In particolare, gli investimenti hanno riguardato: *(i)* la costruzione di un nuovo magazzino di prodotti finiti di maggiori dimensioni e totalmente automatizzato; *(ii)* la costruzione di uno stabilimento caratterizzato da una maggiore capacità produttiva e da requisiti tecnologici adeguati per l'ottenimento dell'ulteriore certificazione di qualità rilasciata dall'americana FDA, necessaria per avviare la commercializzazione negli Stati Uniti d'America di alcuni prodotti del Gruppo; *(iii)* l'ampliamento degli uffici, per gestire la crescita organica del personale connessa all'espansione delle attività del Gruppo e *(iv)* lo sviluppo di un laboratorio per l'attività di ricerca, sviluppo e riconversione degli spazi adiacenti agli uffici stessi. Tale processo riorganizzativo ha comportato investimenti per complessivi Euro 11.370 migliaia nel triennio 2008-2010 e nel primo semestre 2011.

Nel periodo in esame il Gruppo ha inoltre investito nello sviluppo, produzione e lavorazione di prodotti in Titanio Trabecolare nello stabilimento di Calatafimi - Segesta (TP). Tale operazione ha comportato investimenti per impianti e macchinari nel corso del triennio 2008-2010 e nel primo semestre 2011 per complessivi Euro 4.628 migliaia.

In ultimo, nell'esercizio 2010 il Gruppo ha investito Euro 1.728 migliaia per l'acquisizione di impianti e macchinari, finalizzati, tra l'altro, allo sviluppo dello stampaggio di polimeri impiantabili, attuato nell'ambito del processo di riorganizzazione degli stabilimenti produttivi della Hit Medica. In particolare, la riorganizzazione ha riguardato la creazione di un nuovo stabilimento produttivo a San Marino nel quale sono confluiti: *i)* gli impianti e macchinari per la produzione di prodotti relativi alla Linea Estremità e Trauma, provenienti dallo stabilimento di Forlì ceduto nel corso del 2010, *ii)* gli impianti e macchinari relativi all'attività di confezionamento e sterilizzazione, provenienti dal precedente stabilimento di San Marino, ceduto nel corso del 2010 e *iii)* gli uffici commerciali, provenienti dallo stabilimento di Rimini (*Cfr.* Capitolo V del Documento di Registrazione).

Attività di ricerca e sviluppo (R&D)

L'elemento distintivo dei prodotti commercializzati dal Gruppo Lima è la rilevante componente tecnologica e innovativa, con riferimento ai materiali, al design funzionale, e alle possibilità di applicazione in situazioni chirurgiche particolarmente complesse. La funzione R&D riveste dunque un ruolo determinante nel supportare la costante innovazione necessaria ai fini di una continua crescita (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 del Documento di Registrazione).

Il Gruppo ha sostenuto costi di ricerca e sviluppo per Euro 3.122 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 ed Euro 4.748 migliaia, Euro 4.427 migliaia ed Euro 3.552 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009, 2008, di cui Euro 4.128 migliaia, Euro 4.220 migliaia ed Euro 3.552 migliaia addebitati a conto economico rispettivamente nei suddetti esercizi, nelle voci "Costi per servizi" e "Costi per il personale" (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

A fronte dei suddetti investimenti, il Gruppo ha beneficiato di contributi a fondo perduto e mutui agevolati destinati a progetti specifici. I contributi in oggetto sono riconosciuti nella voce del conto economico separato "Altri proventi" e sono stati pari a Euro 1.730 migliaia, Euro 3.014 migliaia ed Euro 1.003 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009, 2008. Nella circostanza occorre tuttavia rilevare che i contributi in oggetto sono normalmente contabilizzati in

esercizi diversi da quelli in cui sono sostenuti i costi cui afferiscono, in quanto l'autorizzazione all'erogazione degli stesse, e pertanto la relativa contabilizzazione, è subordinato a una verifica preventiva da parte dell'ente erogatore (*Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione).

Grazie all'attività di R&D, una significativa parte dei ricavi del Gruppo negli ultimi esercizi è stata generata da prodotti nuovi. Tale risultato è rilevabile dal cd. "indice di innovazione", che consiste nel calcolo della percentuale di fatturato relativa ai prodotti lanciati nei due anni precedenti l'anno in considerazione. Nell'esercizio 2010, circa il 20% dei ricavi della Linee Anca, Ginocchio e Spalla, e il 12% di quelli relativi alla Linea Estremità e Trauma sono relativi a prodotti lanciati nei precedenti due anni (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 del Documento di Registrazione).

Fattori connessi all'andamento delle valute dei paesi nei quali il Gruppo Lima opera

Il Gruppo Lima opera in diversi paesi ed è pertanto soggetto al rischio delle fluttuazioni del tasso di cambio delle valute diverse dall'Euro. In particolare, nelle seguenti tabelle è riportata la variazione dei ricavi e dell'EBITDA *Adjusted* del Gruppo nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e nel triennio 2010-2008, con indicazione della quota parte di tale variazione riconducibile all'effetto cambio, e la variazione degli utili netti su cambi, voce inclusa tra i proventi e oneri finanziari.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Variazione semestri	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2011-2010**	
Ricavi	**61.003**	**46.913**	**14.090**	**30,0%**
- di cui effetto cambio			*1.200*	
EBITDA *Adjusted* (1)	**15.192**	**10.393**	**4.799**	**46,2%**
- di cui effetto cambio			*234*	
(Perdite)/Utili netti su cambi	**(190)**	**2.051**	**(2.241)**	**-109,3%**

(1) La Società definisce l'EBITDA Adjusted come l'EBITDA (utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse) rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione).

	Esercizio chiuso al 31 dicembre			Variazione esercizi			
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**	**2010-2009**		**2009-2008**	
Ricavi	**95.690**	**70.657**	**55.187**	**25.033**	**35,4%**	**15.470**	**28,0%**
- di cui effetto cambio				*3.110*	*(*)*	*743*	*(*)*
EBITDA *Adjusted* (1)	**20.159**	**14.501**	**10.369**	**5.658**	**39,0%**	**4.132**	**39,8%**
- di cui effetto cambio				*567*	*(*)*	*98*	*(*)*
Utili netti su cambi	**2.254**	**354**	**1.189**	**1.900**	**n.a.**	**(835)**	**-70,2%**

(*) Le vendite verso l'Australia e Nuova Zelanda prima dell'acquisizione dei distributori locali, effettuata nel mese di maggio 2009, erano fatturate in Euro.

(1) La Società definisce l'EBITDA *Adjusted* come l'EBITDA (utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse) rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione).

Conto economico consolidato relativo ai semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010

Nella seguente tabella, sono riportati i conti economici separati consolidati del Gruppo per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 nonché l'EBITDA *Adjusted* per i suddetti semestri.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri	
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**	
Ricavi	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**14.090**	**30,0%**
Altri proventi	1.557	2,6%	2.426	5,2%	(869)	-35,8%
Costi per materie prime e materiali di consumo	(3.650)	6,0%	(3.184)	6,8%	(466)	14,6%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	(5.093)	8,3%	(4.120)	8,8%	(973)	23,6%
Costi per servizi	(20.988)	34,4%	(16.053)	34,2%	(4.935)	30,7%

Costi per il personale	(17.545)	28,8%	(14.432)	30,8%	(3.113)	21,6%
Altri costi operativi	(486)	0,8%	(942)	1,9%	456	-48,4%
Ammortamenti e perdite di valore	(4.132)	6,8%	(6.503)	13,9%	2.371	-36,5%
Utile operativo	**10.666**	**17,5%**	**4.105**	**8,8%**	**6.561**	**n.a.**
Proventi finanziari	1.114	1,8%	2.452	5,2%	(1.338)	-54,6%
Oneri finanziari	(2.516)	4,1%	(990)	2,1%	(1.526)	n.a.
Utile prima delle imposte	**9.264**	**15,2%**	**5.567**	**11,9%**	**3.697**	**66,4%**
Imposte sul reddito	(3.406)	5,6%	(2.399)	5,1%	(1.007)	42,0%
Utile del periodo	**5.858**	**9,6%**	**3.168**	**6,8%**	**2.690**	**84,9%**
EBITDA *Adjusted*	**15.192**	**24,9%**	**10.393**	**22,2%**	**4.799**	**46,2%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Di seguito è riportata l'analisi delle variazioni delle principali grandezze economiche intervenute nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

Ricavi

La voce "Ricavi" si riferisce prevalentemente alla vendita di prodotti relativi alla Linea Anca, Linea Spalla, Linea Ginocchio e Linea Estremità e Trauma. Di seguito si riporta un'analisi di tale voce per settore operativo e per linea di prodotto.

Analisi dei ricavi per settore operativo

Nella seguente tabella, si riporta l'analisi dei ricavi per settore operativo per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri	
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**	
Italia	21.830	35,8%	18.227	38,9%	3.603	19,8%
EMEA	23.427	38,4%	16.796	35,8%	6.631	39,5%
APAC	15.477	25,4%	11.841	25,2%	3.636	30,7%
Americhe	269	0,4%	49	0,1%	220	n.a.
Totale	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**14.090**	**30,0%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Con riferimento all'evoluzione della gestione economica del Gruppo, si evidenzia preliminarmente che nel corso degli anni il Gruppo ha consolidato un'importante quota di mercato in Italia diversamente da altri settori operativi, dove, considerata la presenza più recente, le relative quote di mercato, risultano ancora marginali, seppure in fase di crescita (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3.2 del Documento di Registrazione). Tale circostanza si riflette sui tassi di crescita registrati nei semestri in esame nei diversi settori operativi, che mostrano valori più significativi nei settori diversi dall'Italia, caratterizzati da opportunità di crescita maggiori per il Gruppo.

Italia

Nel primo semestre 2011 i ricavi del settore Italia, pari a Euro 21.830 migliaia, registrano un incremento rispetto al primo semestre 2010 del 19,8%, pari a Euro 3.603 migliaia. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile 1) ad una crescita in tutte le aree italiane in cui opera il Gruppo e 2) all'accesso diretto alla clientela del nord-est d'Italia, grazie all'acquisto del *Backlog* di Dima S.r.l., principale distributore del Gruppo che operava in tale area, avvenuto nel mese di luglio 2010, che ha consentito, tra l'altro, di incrementare i ricavi per Euro 2.757 migliaia, incorporando i margini del distributore.

I volumi di vendita nelle Linee Anca, Ginocchio e Spalla del settore Italia nel primo semestre 2011 registrano un incremento del 2,8% rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente, mentre la Linea Estremità e Trauma registra nel primo semestre 2011 una leggera flessione, pari all'1,9%, principalmente per effetto della risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti per l'artroscopia, segmento ritenuto non strategico dal Gruppo (Artrex e Stille) effettuata nel mese di aprile 2010 (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione).

EMEA

Nel primo semestre 2011 i ricavi del settore EMEA, pari a Euro 23.427 migliaia, registrano un incremento rispetto al primo semestre 2010 del 39,5%, pari a Euro 6.631 migliaia (Euro 6.408 migliaia al netto dell'effetto cambio). Tale variazione è sostanzialmente riconducibile agli investimenti effettuati nelle aree *marketing* e vendite nei paesi nei quali il Gruppo, come precedentemente indicato, ha una contenuta quota di mercato, che pertanto presentano significativi opportunità di crescita. Da segnalare in particolare:

- l'accordo raggiunto nel 2010 con il nuovo Partner Strategico (Waldemar Link), per effetto del quale sono stati realizzati maggiori ricavi nel primo semestre 2011 per Euro 2.794 migliaia, principalmente nella Linea Anca;

- l'incremento dei ricavi nel Regno Unito per Euro 753 migliaia, quale risultato di un maggiore focus su tale paese realizzato, tra l'altro, attraverso l'avvio nei primi mesi del 2010 dell'attività operativa della prima sede commerciale nell'area di Londra per la quale il Gruppo, in precedenza, si avvaleva di un distributore locale.

APAC

Nel primo semestre 2011 i ricavi del settore APAC, pari a Euro 15.477 migliaia, registrano un incremento rispetto al primo semestre 2010 del 30,7%, pari a Euro 3.636 migliaia (Euro 2.659 migliaia al netto dell'effetto cambio). Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto dei seguenti fattori:

- aumento dei ricavi in Australia per Euro 1.658 migliaia, al netto dell'effetto cambio, in particolare per effetto dell'incremento delle vendite in tale paese dei prodotti afferenti alla Linea Anca lanciati per la prima volta nel corso del 2010, che hanno generato maggiori ricavi per Euro 1.042 migliaia.

- aumento dei ricavi in Giappone per Euro 995 migliaia, al netto dell'effetto cambio, con particolare riferimento alla Linea Anca e nello specifico al prodotto Steli Femorali Displasia (MODULUS), particolarmente adatto alle patologie riscontrate in tale paese. Tale incremento risulta in linea con la strategia del Gruppo di incrementare la copertura del mercato attraverso lo sviluppo della forza vendita.

Americhe

Nel primo semestre 2011 i ricavi del settore Americhe, pari a Euro 269 migliaia, registrano un significativo incremento rispetto al primo semestre 2010, pari a Euro 220 migliaia. L'aumento in oggetto deve prevalentemente ricondursi all'accordo OEM con Encore Medical - DJO sottoscritto in data 10 aprile 2009, ma divenuto effettivo nel secondo semestre 2010 per effetto dell'avvenuta registrazione dei prodotti oggetto dell'accordo.

Analisi dei ricavi per linea di prodotto

Nella seguente tabella, si riporta l'analisi dei ricavi per linea di prodotto del Gruppo Lima per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri	
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**	
Linea Anca	36.689	60,1%	26.426	56,3%	10.263	38,8%
Linea Spalla	14.044	23,0%	10.839	23,1%	3.205	29,6%
Linea Ginocchio	4.888	8,0%	4.373	9,3%	515	11,8%
Linea Estremità e Trauma	4.207	6,9%	4.113	8,8%	94	2,3%
Altro	1.175	2,0%	1.162	2,5%	13	1,1%
Totale	**61.003**	**100,0%**	**46.913**	**100,0%**	**14.090**	**30,0%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Linea Anca

Nel primo semestre 2011 la Linea Anca ha generato ricavi per Euro 36.689 migliaia, registrando un incremento rispetto al primo semestre 2010 del 38,8%, pari a Euro 10.263 migliaia. Di seguito si riporta la crescita della Linea Anca per settore operativo:

- maggiori ricavi registrati nel settore Italia nel primo semestre 2011 rispetto al 2010 (+23,7%). In particolare, tale crescita si riscontra su tutto il territorio italiano, grazie alla strategia di sviluppo posta in essere dal Gruppo e all'accesso diretto al canale di vendita, a seguito dell'acquisizione del *Backlog* di Dima S.r.l., precedentemente commentato;

- maggiori ricavi registrati nel settore EMEA nel primo semestre 2011 rispetto al 2010 (+53,7%), grazie alla strategia di crescita posta in essere dal Gruppo nei paesi in cui lo stesso opera, come precedentemente descritto, e alla collaborazione col nuovo Partner Strategico, Waldemar Link;

- maggiori ricavi registrati nel settore APAC nel primo semestre 2011 rispetto al 2010 (+43,0%), principalmente per effetto della crescita dei volumi in Giappone e in Australia.

Linea Spalla

Nel primo semestre 2011 la Linea Spalla ha generato ricavi per Euro 14.044 migliaia, registrando un incremento rispetto al primo semestre 2010 del 29,6%, pari a Euro 3.205 migliaia. Di seguito si riporta la crescita della Linea Spalla per settore operativo:

- incremento dei ricavi nel settore Italia nel primo semestre 2011 rispetto al 2010 (+31,4%). Tale incremento è riconducibile alla crescita registrata in tutte le aree italiane, quale risultato della strategia di sviluppo posta in essere dal Gruppo, e all'acquisizione del *Backlog* di Dima;

- maggiori ricavi della Linea Spalla nel settore EMEA nel primo semestre 2011 rispetto al 2010 (+30,0%), grazie a un aumento generalizzato in tutti i mercati nei quali il Gruppo opera;

- incremento dei ricavi nel settore APAC nel primo semestre 2011 rispetto al 2010 (+28,4%). Tale incremento è principalmente riconducibile al mercato Australiano (+ 27, 6%), nonostante l'elevata quota di mercato già acquisita dal Gruppo (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3.2 del Documento di Registrazione).

Linea Ginocchio

Nel primo semestre 2011 la Linea Ginocchio ha generato ricavi per Euro 4.888 migliaia, registrando un incremento rispetto al primo semestre 2010 dell'11,8%, pari a Euro 515 migliaia.

Tale incremento è principalmente riconducibile alle vendite effettuate in Francia, per effetto del lancio nel 2010 del Prodotto 3D, e in Turchia attraverso le vendite al distributore locale.

Linea Estremità e Trauma

I ricavi della Linea Estremità e Trauma nel primo semestre 2011 risultano sostanzialmente invariati rispetto al primo semestre 2010.

Altri proventi

	Semestre chiuso al 30 giugno		Variazione semestri	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2011-2010**	
Contributi				
- in conto capitale	332	295	37	12,5%
- in conto esercizio	195	737	(542)	-73,5%
- in conto interessi	97	81	16	19,8%
Totale contributi	***624***	***1.113***	***(489)***	***-43,9%***
Servizi e vendite a correlate	365	346	19	5,5%
Altri riaddebiti	336	148	188	127,0%
Plusvalenza da alienazioni di cespiti	92	88	4	4,5%
Proventi diversi	140	731	(591)	-80,8%
Totale	**1.557**	**2.426**	***(869)***	**-35,8%**

La voce "Altri proventi" registra un decremento del 35,8%, passando da Euro 2.426 migliaia per il primo semestre 2010 a Euro 1.557 migliaia per il primo semestre 2011. In particolare:

- la voce "Contributi in conto esercizio" include i contributi ricevuti a fronte di costi sostenuti dall'Emittente per l'attività di ricerca e sviluppo. Si segnala che la contabilizzazione dei contributi è subordinata, tra l'altro, all'esito positivo delle verifiche condotte dall'ente erogante; pertanto, la contabilizzazione in bilancio dei contributi in questione avviene normalmente in esercizi successivi rispetto a quelli in cui sono stati sostenuti i relativi costi (*Cfr*. Capitolo XX del Documento di Registrazione). Nello specifico, nel semestre chiuso al 30 giugno 2010 la voce "Contributi in conto esercizio" include proventi correlati a costi sostenuti in esercizi passati per Euro 532 migliaia, mentre nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 tali proventi risultano per la quasi totalità correlabili ai costi di competenza del semestre;

- La voce "Contributi in conto capitale" include il rilascio a conto economico dei contributi ricevuti a fronte dell'acquisto di immobilizzazioni materiali, effettuato sulla base della vita utile residua dei cespiti cui afferiscono. La voce "Contributi in conto interessi" include il rilascio a conto economico del contributo ricevuto attraverso l'erogazione di finanziamenti a tasso agevolato. In particolare, il differenziale tra il tasso di interesse agevolato e il tasso di mercato alla data di erogazione del finanziamento agevolato, viene rilasciato a conto economico con il metodo del tasso di interesse effettivo;

- la voce "Altri riaddebiti" passa da Euro 148 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 336 migliaia nel primo semestre 2011. Tale incremento è principalmente riconducibile ai maggiori riaddebiti ai clienti per costi connessi alle vendite effettuati da Lima UK nel semestre chiuso al 30 giugno 2011, riaddebiti che nel primo semestre 2010 risultavano limitati in quanto Lima UK è stata costituita nel mese di dicembre 2009 ed è diventata operativa a partire dal mese di marzo 2010;

- la voce "Proventi diversi" include nel primo semestre 2010 Euro 500 migliaia, relativi a un contratto per lo sviluppo di un prodotto della Linea Anca a base di Titanio Trabecolare,

che sarà commercializzato nel mercato giapponese dal Partner Strategico JMM (*Cfr*. Capitolo XXII, Paragrafo 22.1 del Documento di Registrazione).

Costi per materie prime e materiali di consumo

Nella seguente tabella, è riportato il dettagliato della voce "Costi per materie prime e materiali di consumo" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
Acquisti di materie prime	3.241	5,3%	2.665	5,7%	21,6%
Acquisti di materie sussidiarie e di consumo	681	1,1%	691	1,5%	-1,4%
Variazioni delle rimanenze materie prime, sussidiarie di consumo e merci	(272)	-0,4%	(172)	-0,4%	58,1%
Totale	**3.650**	**6,0%**	**3.184**	**6,8%**	**14,6%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

I costi per materie prime e materiali di consumo evidenziano un incremento del 14,6%, passando da Euro 3.184 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 3.650 migliaia nel primo semestre 2011, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" si decrementa di 0,8 punti percentuali rispetto al primo semestre 2010, passando dal 6,8% al 6,0%. Si rileva, in particolare, una crescita meno che proporzionale della voce in oggetto rispetto a quella registrata nei semestri in esame dalla voce "Ricavi", pari al 30,0%, principalmente per effetto dell'aumento delle vendite del Gruppo nei paesi a maggiore marginalità.

Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

Nella seguente tabella, è riportato il dettagliato della voce "Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
Acquisti di prodotti finiti	2.450	4,0%	1.841	3,9%	33,1%
Acquisti di prodotti semilavorati	5.457	8,9%	4.472	9,6%	22,0%
Totale	7.907	12,9%	6.313	13,5%	25,2%
Variazioni delle rimanenze di prodotti finiti	(2.814)	-4,6%	(2.193)	-4,7%	28,3%
Totale	**5.093**	**8,3%**	**4.120**	**8,8%**	**23,6%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Il Gruppo commercializza prodotti di terzi, quali ad esempio (i) Protesi di Ginocchio 3D (prodotto da Encor Medical - DJO) in Italia, Spagna e Francia, (ii) Coppe Acetabolari prodotte da Japan Medical Material Corp. in Giappone, (iii) prodotti della Linea Estremità e Trauma, in Croazia. La commercializzazione di prodotti di terzi si rende necessaria 1) nel caso del prodotto 3D, per ottimizzare la fase di sostituzione della linea Multingen Plus, 2) in Giappone, in attesa dell'ottenimento delle necessarie registrazioni per la commercializzazione dei prodotti del Gruppo sopra citati, 3) in Croazia, per mantenere e accrescere la significativa quota mercato attraverso un ampliamento del portafoglio prodotti che permetta di soddisfare un maggior spettro di esigenze chirurgiche e traumatologiche.

La voce "Acquisti di prodotti finiti" aumenta del 33,1%, passando da Euro 1.841 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 2.450 migliaia nel 2011, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" risulta sostanzialmente in linea, passando dal 3,9% al 4,0%.

La voce "Acquisti di prodotti semilavorati" aumenta del 22,0%, passando da Euro 4.472 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 5.457 migliaia nel primo semestre 2011. L'incremento in oggetto è sostanzialmente riconducibile allo sviluppo delle vendite nel primo semestre 2011 rispetto allo

stesso periodo del 2010 dei nuovi prodotti Delta *Revision* TT, che richiedono l'acquisto di uno specifico semilavorato (stampato di precisione), fornito al Gruppo prevalentemente da HPF S.r.l.

La variazione positiva delle rimanenze per prodotti finiti registrata nei due semestri in esame deve sostanzialmente ricondursi alla crescita del volume d'affari, che richiede un livello di scorta minimo presso i clienti.

Costi per servizi

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Costi per servizi" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
Consulenze e collaboratori esterni	3.908	6,4%	2.376	5,1%	64,5%
Provvigioni per agenti	3.672	6,0%	2.535	5,4%	44,9%
Lavorazioni esterne	3.065	5,0%	2.958	6,3%	3,6%
Congressi, fiere e pubblicità	2.973	4,9%	2.123	4,5%	40,0%
Spese viaggio	1.546	2,5%	1.123	2,4%	37,7%
Utenze	1.441	2,4%	1.194	2,5%	20,7%
Affitti e noleggi	1.231	2,0%	1.191	2,5%	3,4%
Trasporti	969	1,6%	778	1,7%	24,6%
Manutenzione e riparazione e assistenza	574	0,9%	693	1,5%	-17,2%
Assicurazioni	219	0,4%	201	0,4%	9,0%
Royalties	101	0,2%	46	0,1%	119,6%
Altre prestazioni	1.289	2,1%	835	1,8%	54,4%
Totale	**20.988**	**34,4%**	**16.053**	**34,2%**	**30,7%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

La voce "Costi per servizi" aumenta del 30,7%, passando da Euro 16.053 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 20.988 migliaia nel primo semestre 2011, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" risulta sostanzialmente in linea nei semestri in esame, passando dal 34,2% al 34,4%. Per quanto concerne la variazione registrata dalle singole componenti di costo, si segnala:

- maggiori costi per consulenze e collaboratori esterni del 64,5%, pari a Euro 1.532 migliaia, la cui incidenza sui ricavi del Gruppo s'incrementa, passando dal 5,1% al 6,4%. Tale effetto risulta legato principalmente agli oneri non ricorrenti sostenuti dal Gruppo per il processo di quotazione (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione);

- una crescita delle provvigioni per agenti del 44,9%, pari a Euro 1.137 migliaia. La significativa crescita della voce in oggetto deve ricondursi all'intensificarsi dell'attività commerciale nel Regno Unito che ha determinato un incremento dei costi per provvigioni per Euro 362 migliaia, a seguito dell'apertura a fine 2009 della Società Commerciale che opera tramite Agenti con Esclusiva Nazionale. L'incidenza di tali costi sui ricavi generati nel Regno Unito risulta superiore alla media a livello di Gruppo poiché i costi di marketing e promozione sono a carico dell'agenzia (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2 del Documento di Registrazione). Al netto di tale effetto, l'incremento delle provvigioni per agenti risulta sostanzialmente in linea con l'incremento dei ricavi;

- incremento dei costi per lavorazioni esterne del 3,6%, pari a Euro 107 migliaia, inferiore all'incremento dei ricavi del Gruppo, per effetto del maggior ricorso nel primo semestre 2011 all'acquisto diretto di semilavorati da terzi, in particolare da HPF S.r.l.; il Gruppo, infatti, procede all'acquisto diretto dei semilavorati, riducendo quindi il ricorso alle lavorazioni esterne. Da segnalare, inoltre, il maggior ricorso alle lavorazioni esterne nel primo semestre 2010, a causa della riorganizzazione di Hit Medica che ha comportato un fermo di produzione del relativo stabilimento per circa tre mesi;

- maggiori costi per congressi, fiere e pubblicità del 40,0%, pari a Euro 850 migliaia. Tale incremento deve in particolare ricondursi a un'iniziativa commerciale straordinaria svolta in Singapore per sviluppare il mercato della Linea Anca in Giappone, Australia e Regno Unito. Al netto degli oneri sostenuti per la suddetta iniziativa, l'incremento dei costi in oggetto è pari a circa il 23%;

- incremento delle spese viaggio del 37,7%, pari a Euro 423 migliaia, per supportare lo sviluppo dei mercati esteri che presentano maggiori opportunità di crescita.

Costi per il personale

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Costi per il personale" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
Salari e stipendi	11.978	19,6%	10.004	21,3%	19,7%
Oneri sociali	3.040	5,0%	2.603	5,5%	16,8%
Lavoro interinale	729	1,2%	434	0,9%	68,0%
Compensi agli amministratori	544	0,9%	542	1,2%	0,4%
Incentivi a lungo termine	522	0,9%	511	1,1%	2,2%
Quota maturata nell'anno per trattamento di fine rapporto	477	0,8%	317	0,7%	50,5%
Altri costi	255	0,4%	21	0,1%	n.a.
Totale	**17.545**	**28,8%**	**14.432**	**30,8%**	**21,6%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Di seguito si riporta il numero medio dei dipendenti del Gruppo per il primo semestre 2011 e 2010:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in unità)	**2011**	**2010**
Italia		
Dirigenti	8	5
Quadri + Impiegati	163	143
Operai	136	121
Totale Italia	**307**	**269**
Totale Estero (*)	**218**	**187**
Totale	**525**	**456**

(*) Nel totale estero è ricompreso il numero medio dei dipendenti di Hit Medica.

La voce "Costi per il personale" aumenta del 21,6%, passando da Euro 14.432 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 17.545 migliaia nel primo semestre 2011, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" registra una lieve flessione, pari a 2,0 punti percentuali nei semestri in esame, passando dal 30,8% al 28,8%. Si rileva in particolare, una crescita dei costi in oggetto inferiore rispetto alla crescita registrata nei semestri in esame dalla voce "Ricavi", pari al 30,0%, con conseguenti effetti positivi sull'EBITDA *Adjusted*. La variazione della voce in oggetto nei semestri in esame è principalmente connessa a:

- aumento del numero medio del personale estero, che passa da 187 unità nel primo semestre 2010 a 218 unità nel primo semestre 2011, per effetto principalmente del potenziamento della forza vendita in Australia, in seguito all'assunzione di 9 *sales manager*, e in Giappone, in seguito all'assunzione di 3 *sales manager*;

- aumento del numero medio del personale in Italia, che passa da 269 unità nel primo semestre 2010 a 307 unità nel primo semestre 2011, principalmente per supportare i maggiori volumi di vendita;

- ricorso a lavoratori interinali, con l'obiettivo di supportare in maniera flessibile il personale dipendente operante nell'attività produttiva in considerazione alla significativa crescita dei volumi di vendita. Da segnalare, peraltro, che il processo di assunzione nell'ambito delle aree produttive del Gruppo, prevede, in linea generale, l'acquisizione di risorse attraverso le strutture del lavoro interinale; successivamente, qualora ricorrano i presupposti qualitativi e di esigenze di capacità produttiva, le suddette risorse vengono assunte direttamente dal Gruppo.

Altri costi operativi

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Altri costi operativi" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
Imposte e tasse non sul reddito	149	0,2%	123	0,2%	21,1%
Omaggi e liberalità	101	0,2%	80	0,2%	26,3%
Svalutazione crediti	65	0,1%	130	0,3%	-50,0%
Minusvalenze da alienazione su cespiti	40	0,1%	384	0,8%	-89,6%
Altri accantonamenti	26	0,0%	112	0,2%	-76,8%
Altri	105	0,2%	113	0,2%	-7,1%
Totale	**486**	**0,8%**	**942**	**1,9%**	**-48,4%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

La voce "Altri costi operativi" registra un decremento di Euro 456 migliaia, passando da Euro 942 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 486 migliaia nel 2011. Si segnala inoltre una riduzione dell'incidenza percentuale dei costi in oggetto rispetto alla voce "Ricavi", che passa dal 1,9%, per il primo semestre 2010, allo 0,8%, per il primo semestre 2011, con conseguenti effetti positivi sulla marginalità del Gruppo. La variazione della voce in oggetto è principalmente riconducibile a 1) significative minusvalenze da alienazione su cespiti, nel primo semestre 2010 a seguito degli effetti della ristrutturazione dell'attività operativa della Hit Medica che ha generato minusvalenze dalla dismissione di alcuni cespiti a Forlì e San Marino per Euro 345 migliaia (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione), 2) minori svalutazioni crediti per Euro 65 migliaia e 3) minori accantonamenti per Euro 86 migliaia.

EBITDA *Adjusted*

La Società definisce l'EBITDA *Adjusted* come l'EBITDA (utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse) rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione).

Nella seguente tabella è riportato il dettaglio della voce "EBITDA *Adjusted*" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
EBITDA	14.369		10.232		40,4%
Contributi in conto esercizio [1]	(195)		(737)		-73,5%
Oneri ristrutturazione Hit Medica [2]	-		898		-100,0%
Contabilizzazione costi Ipo [3]	868		-		n.a.
Altri oneri non ricorrenti [4]	150		-		n.a.
EBITDA *Adjusted*	**15.192**	**24,9%**	**10.393**	**22,2%**	**46,2%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

(1) Il riconoscimento dei contributi in conto esercizio non ha una diretta correlazione temporale con i costi sostenuti. Inoltre, il riconoscimento degli stessi dipende da incentivi dei quali non esiste la certezza che saranno riconosciuti anche negli esercizi futuri e sono comunque non strettamente connessi all'attività svolta dal Gruppo.

(2) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti per la ristrutturazione di Hit Medica. In particolare la voce include: *i)* per Euro 326 migliaia, costi per servizi (lavorazioni esterne, manutenzione, etc.) connessi al processo di riorganizzazione delle attività; *ii)* per Euro 227 migliaia, costi generati dalla risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti Artrex e Stille (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione) e *iii)* per Euro 345 migliaia, minusvalenze su cespiti generate dalla riorganizzazione produttiva di Hit Medica (Cfr. Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

(3) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti dal Gruppo per il processo di quotazione.

(4) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti per l'interruzione del rapporto di lavoro con un dirigente del settore vendite.

L'EBITDA Adjusted aumenta del 46,2%, passando da Euro 10.393 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 15.192 migliaia nel primo semestre 2011, mentre la marginalità rispetto alla voce "Ricavi" registra una crescita, pari a 2,7 punti percentuali, passando dal 22,2% per il primo semestre 2010 al 24,9% per il primo semestre 2011. Il miglioramento dell'EBITDA *Adjusted,* e in particolare della sua incidenza sulla voce "Ricavi", riflette sostanzialmente *i)* l'incremento delle vendite e del relativo margine che ha permesso un maggior assorbimento dei costi di struttura, *ii)* l'aumento delle vendite del Gruppo nei paesi a maggiore marginalità e *iii)* gli effetti della maggiore efficienza produttiva del Gruppo riflessa nei margini industriali.

Ammortamenti e perdite di valore

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Ammortamenti e perdite di valore" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazione semestri
(in migliaia di euro)	**2011**	**(*)**	**2010**	**(*)**	**2011-2010**
Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	3.275	5,4%	2.961	6,3%	10,6%
Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	857	1,4%	1.158	2,5%	-26,0%
Perdite di valore	-	0,0%	2.384	5,1%	-100,0%
Totale	**4.132**	**6,8%**	**6.503**	**13,9%**	**-36,5%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Nel primo semestre 2011 la voce "Ammortamenti e perdite di valore", pari a Euro 4.132 migliaia, registra un decremento rispetto al primo semestre 2010 del 36,5%, pari a Euro 2.371 migliaia, mentre l'incidenza rispetto alla voce "Ricavi" registra un decremento pari a 7,1 punti percentuali, passando dal 13,9% per il primo semestre 2010 al 6,8% per il primo semestre 2011. Tale variazione è sostanzialmente imputabile alla svalutazione avvenuta nel primo semestre 2010, per Euro 2.384 migliaia, dell'immobilizzazione immateriale, "Contratto di distribuzione", registrata in bilancio a seguito della risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti per l'artroscopia, non strategici per il Gruppo e correlati al business della traumatologia (*Cfr*. Capitolo VI del Documento di Registrazione).

Proventi e oneri finanziari

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Proventi e oneri finanziari" per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno		Variazione semestri	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2011-2010**	
Totale utili su cambi	**1.038**	**2.346**	**(1.308)**	**-55,8%**
Interessi attivi				
- *su conti correnti bancari e clienti*	*25*	*10*	15	n.a.
- *per attualizzazione crediti*	*7*	*21*	(14)	-66,7%
Totale interessi attivi	**32**	**31**	**1**	**3,2%**

Altri proventi	44	75	(31)	-41,3%
Proventi finanziari	**1.114**	**2.452**	**(1.338)**	**-54,6%**
Totale perdite su cambi	**(1.228)**	**(295)**	**(933)**	**n.a.**
Interessi su:				
- debiti bancari a breve termine	*(402)*	*(240)*	(162)	67,5%
- debiti bancari a lungo termine	*(555)*	*(273)*	(282)	103,3%
Totale interessi su debiti bancari	**(957)**	**(513)**	**(444)**	**86,5%**
Interessi passivi su benefici ai dipendenti	(54)	(30)	(24)	80,0%
Commissioni bancarie	(43)	(47)	4	-8,5%
Altri oneri	(234)	(105)	(129)	122,9%
Oneri finanziari	**(2.516)**	**(990)**	**(1.526)**	**n.a.**
(Oneri)/Proventi finanziari netti	**(1.402)**	**1.462**	**(2.864)**	**n.a.**

Nel primo semestre 2011 la voce "Proventi finanziari", pari a Euro 1.114 migliaia, registra un decremento rispetto al primo semestre 2010 pari a Euro 1.338 migliaia. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto degli utili su cambi relativi ai crediti commerciali e finanziari in valuta tra l'Emittente e la Società Commerciale in Giappone a seguito del deprezzamento dell'Euro nei confronti dello Yen registrato nel corso del primo semestre 2010.

Nel primo semestre 2011 la voce "Oneri finanziari", pari a Euro 2.516 migliaia, registra un incremento rispetto al primo semestre 2010 pari a Euro 1.526 migliaia. Tale variazione è riconducibile principalmente all'incremento delle perdite su cambi, registrate nel corso del primo semestre 2011 in seguito all'apprezzamento dell'Euro nei confronti dello Yen e del Dollaro Australiano rispetto al primo semestre 2010 e dei maggiori interessi su debiti bancari in seguito all'accensione avvenuta nel corso del primo semestre 2011 di due nuovi finanziamenti (*Cfr.* Capitolo X del Documento di Registrazione).

Utile prima delle imposte

L'utile prima delle imposte aumenta nel primo semestre 2011, passando da Euro 5.567 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 9.264 migliaia nel primo semestre 2011, registrando un incremento del 66,4%, mentre l'incidenza rispetto alla voce "Ricavi" registra un incremento pari a 3,3 punti percentuali, passando dal 11,9% per il primo semestre 2010 al 15,2% per il primo semestre 2011. In particolare, la variazione nel periodo in esame è sostanzialmente riconducibile all'effetto combinato della crescita dell'EBITDA *Adjusted* e dei costi non ricorrenti relativi alle perdite di valore registrate nel primo semestre 2011, solo parzialmente compensati dal peggioramento della gestione finanziaria.

Imposte sul reddito

La voce "Imposte sul reddito" registra nel primo semestre 2011 un incremento di Euro 1.007 migliaia, passando da Euro 2.399 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 3.406 migliaia nel primo semestre 2011. L'aliquota fiscale effettiva passa dal 43,1% nel primo semestre 2010 al 36,8% nel primo semestre 2011. Nella seguente tabella si riporta la riconciliazione tra aliquota fiscale teorica ed effettiva per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Utile prima delle imposte	**9.264**	**5.567**
Imposte teoriche (*)	(2.566)	(1.587)
Differenze permanenti	(137)	(95)
Imposte anticipate non contabilizzate	(386)	(444)
IRAP	(361)	(308)

Altro	44	35
Carico d'imposta effettivo	**(3.406)**	**(2.399)**

(*) Determinate sulla base dell'aliquota media ponderata delle società del Gruppo

Le imposte differite risultano pari a Euro 1.413 migliaia ed Euro 1.866 migliaia, rispettivamente per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010. Al 30 giugno 2011 le attività per imposte anticipate e le passività per imposte differite del Gruppo sono pari rispettivamente a Euro 7.290 migliaia ed Euro 1.944 migliaia. Si segnala, in particolare, che l'incidenza media delle imposte nei semestri in oggetto è influenzata dalle società che hanno maturato perdite fiscali a fronte delle quali, in via prudenziale, non sono state contabilizzate le relative imposte differite.

Utile del periodo

L'utile del periodo incrementa di Euro 2.690 migliaia nel primo semestre 2011, passando da Euro 3.168 migliaia nel primo semestre 2010 a Euro 5.858 migliaia nel primo semestre 2011, registrando un incremento del 84,9%. In aggiunta a quanto commentato in relazione alla voce "Utile prima delle imposte", tale andamento è caratterizzato dall'effetto delle imposte e in particolare dal decremento dell'aliquota fiscale effettiva passata dal 43,1% al 36,8%, per effetto di quanto riportato nella tabella precedente e nel commento relativo. Nella circostanza è opportuno segnalare che con il crescere dei risultati, l'incidenza delle imposte, così come evidenziato nel primo semestre 2011 rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente, è destinata a ridursi. In particolare, 1) l'incidenza dell'IRAP, presente solo in Italia, si riduce, 2) l'effetto di eventuali differenze permanenti è necessariamente destinato ad avere un impatto sempre meno rilevante e 3) il beneficio dei paesi con una tassazione più bassa aumenta. Da segnalare in ultimo, che le semestrali 2011 e 2010, non beneficiano, come precedentemente indicato, delle imposte differite attive sulle perdite fiscali maturate da alcuni paesi, che, se contabilizzate, avrebbero ridotto ulteriormente il carico fiscale del Gruppo.

Conto economico consolidato relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008

Nella seguente tabella, sono riportati i conti economici separati consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 nonché l'EBITDA *Adjusted* per i suddetti esercizi.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi			
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**		**2009-2008**	
Ricavi	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**	**25.033**	**35,4%**	**15.470**	**28,0%**
Altri proventi	4.477	4,7%	4.301	6,1%	2.961	5,4%	176	4,1%	1.340	45,3%
Costi per materie prime e materiali di consumo	(6.181)	6,5%	(4.943)	7,0%	(4.154)	7,5%	(1.238)	25,0%	(789)	19,0%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	(6.859)	7,2%	(824)	1,2%	(4.036)	7,3%	(6.035)	n.a.	3.212	-79,6%
Costi per servizi	(34.423)	36,0%	(28.198)	39,9%	(20.820)	37,7%	(6.225)	22,1%	(7.378)	35,4%
Costi per il personale	(29.744)	31,1%	(22.646)	32,1%	(17.091)	31,0%	(7.098)	31,3%	(5.555)	32,5%
Altri costi operativi	(2.145)	2,1%	(832)	1,1%	(675)	1,2%	(1.313)	n.a.	(157)	23,3%
Ammortamenti e perdite di valore	(11.643)	12,2%	(6.872)	9,7%	(5.031)	9,1%	(4.771)	69,4%	(1.841)	36,6%
Utile operativo	**9.172**	**9,6%**	**10.643**	**15,1%**	**6.341**	**11,5%**	**(1.471)**	**-13,8%**	**4.302**	**67,8%**
Proventi finanziari	3.400	3,5%	1.183	1,7%	1.881	3,4%	2.217	n.a.	(698)	-37,1%
Oneri finanziari	(2.486)	2,6%	(2.099)	3,0%	(2.731)	5,0%	(387)	18,4%	632	-23,1%
Utile prima delle imposte	**10.086**	**10,5%**	**9.727**	**13,8%**	**5.491**	**9,9%**	**359**	**3,7%**	**4.236**	**77,1%**
Imposte sul reddito	(4.737)	4,9%	(3.419)	4,9%	(1.777)	3,2%	(1.318)	38,5%	(1.642)	92,4%
Utile dell'esercizio	**5.349**	**5,6%**	**6.308**	**8,9%**	**3.714**	**6,7%**	**(959)**	**-15,2%**	**2.594**	**69,8%**
EBITDA *Adjusted*	**20.159**	**21,1%**	**14.501**	**20,5%**	**10.369**	**18,8%**	**5.756**	**39,7%**	**4.132**	**39,8%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Di seguito è riportata l'analisi delle variazioni delle principali grandezze economiche intervenute negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Ricavi

La voce "Ricavi" si riferisce prevalentemente alla vendita di prodotti relativi alla Linea Anca, Linea Spalla, Linea Ginocchio e Linea Estremità e Trauma. Di seguito si riporta un'analisi di tale voce per settore operativo e per linea di prodotto.

Analisi dei ricavi per settore operativo

Nella seguente tabella, si riporta l'analisi dei ricavi per settore operativo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

(in migliaia di euro)	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi			
	2010	(*)	2009	(*)	2008	(*)	2010-2009		2009-2008	
Italia	35.738	37,3%	31.120	44,0%	27.281	49,4%	4.618	14,8%	3.839	14,1%
EMEA	34.571	36,1%	23.959	34,0%	18.869	34,2%	10.612	44,3%	5.090	27,0%
APAC	25.013	26,1%	15.575	22,0%	9.023	16,4%	9.438	60,6%	6.552	72,6%
Americhe	368	0,5%	3	n.a.	14	n.a.	365	n.a.	(11)	-78,6%
Totale	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**	**25.033**	**35,4%**	**15.470**	**28,0%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Come precedentemente indicato, ai fini dell'analisi dell'andamento delle principali grandezze economiche del Gruppo, occorre preliminarmente evidenziare che nel corso degli ultimi anni, il Gruppo ha consolidato un'importante quota di mercato in Italia diversamente da altri settori operativi, dove, considerata la presenza più recente, le relative quote di mercato, risultano ancora marginali, seppure in fase di crescita. Tale circostanza si riflette sui tassi di crescita registrati nel triennio in esame nei diversi settori operativi, che mostrano valori più significativi nei settori diversi dall'Italia, caratterizzati da opportunità di crescita maggiori per il Gruppo.

Italia

2009 vs 2010

Nell'esercizio 2010 i ricavi del settore Italia, pari a Euro 35.738 migliaia, registrano un incremento rispetto all'esercizio 2009 del 14,8%, pari a Euro 4.618 migliaia, a fronte di una crescita media del mercato Italia, pari al 3,4%. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto dei seguenti fattori:

- crescita dei volumi del 13,4% con conseguenti maggiori ricavi per Euro 3.433 migliaia, principalmente nell'area centro e sud dell'Italia, che ha beneficiato degli effetti della riorganizzazione commerciale avviata nel corso dell'esercizio 2009, anche attraverso l'apertura di una sede operativa a Roma. La crescita è stata supportata in particolare 1) dalla Linea Anca, grazie alla commercializzazione dei nuovi prodotti a base di Titanio Trabecolare e Steli Femorali della famiglia HMAX, e 2) dalla Linea Ginocchio, a seguito dell'introduzione del prodotto 3D[66], commercializzato nella prospettiva di ottimizzare la fase di sostituzione della linea Multigen Plus, in attesa del lancio del nuovo prodotto LKS in via di sviluppo (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 del Documento di Registrazione). Inoltre, l'introduzione di diversi specialisti di prodotto ha consentito di meglio supportare i clienti acquisiti e la gestione di attività di marketing territoriale;

[66] Il lancio di tale prodotto è il risultato dell'accordo sottoscritto con Encore Medical L.P. per la distribuzione del prodotto Encore Medical da parte dell'Emittente sul mercato italiano, francese e spagnolo.

- accesso diretto alla clientela del nord-est d'Italia, grazie all'acquisto del *Backlog* di Dima S.r.l., principale distributore del Gruppo che operava in tale area, che ha consentito, tra l'altro, di incrementare i ricavi per Euro 1.602 migliaia, incorporando i margini del distributore.

2008 vs 2009

Nell'esercizio 2009 i ricavi del settore Italia, pari a Euro 31.120 migliaia, registrano un incremento rispetto all'esercizio 2008 del 14,1%, pari a Euro 3.839 migliaia, a fronte di una crescita media del mercato Italia, pari al 3,1%. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto dei seguenti fattori:

- riorganizzazione della forza vendita in Italia attraverso l'introduzione di 4 area manager, che ha permesso di migliorare la gestione dei venditori;

- crescita dei volumi di vendita con conseguenti maggiori ricavi per Euro 2.604 migliaia, principalmente della Linea Anca, e in particolare del prodotto Coppe Acetabolari Delta *Revision* TT;

- Hit Medica ha contribuito ai ricavi del Gruppo dal 10 aprile 2008, data di acquisizione. In particolare, i ricavi in oggetto sono stati pari a Euro 7.351 migliaia nell'esercizio 2009 ed Euro 5.798 migliaia per l'esercizio 2008.

EMEA

2009 vs 2010

Nell'esercizio 2010 i ricavi del settore EMEA, pari a Euro 34.571 migliaia, registrano un incremento rispetto all'esercizio 2009 del 44,3%, pari a Euro 10.612 migliaia (Euro 10.288 migliaia al netto dell'effetto cambio). Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto dei seguenti fattori:

- incremento dei ricavi nel Regno Unito per Euro 1.637 migliaia, quale risultato di un maggiore focus su tale paese realizzato, tra l'altro, attraverso l'apertura della prima sede operativa nell'area di Londra;

- riorganizzazione della struttura commerciale in Austria, attraverso la sostituzione della forza vendita, con conseguenti maggiori ricavi nel 2010 per Euro 1.058 migliaia;

- potenziamento delle funzioni commerciali delle società controllate e lancio commerciale di nuovi prodotti nella Linea Anca (Steli Femorali HMAX e Coppe Acetabolari Delta *Revision* TT);

- accordo raggiunto nel 2010 con un nuovo Partner Strategico (Waldemar Link), per effetto del quale sono stati realizzati maggiori ricavi per Euro 3.115 migliaia, principalmente nella Linea Anca. Si segnala che Link può vendere i prodotti Lima in tutti i paesi, fatta eccezione l'Italia e gli Stati Uniti d'America; pertanto, i ricavi realizzati con il Partner Strategico, classificati nel settore EMEA per la nazionalità tedesca dello stesso, potrebbero essere in parte riferibili ad altri settori operativi, se considerati rispetto all'utilizzatore finale dei prodotti venduti.

2008 vs 2009

Nell'esercizio 2009 i ricavi del settore EMEA, pari a Euro 23.959 migliaia, registrano un incremento rispetto all'esercizio 2008 del 27,0%, pari a Euro 5.090 migliaia (Euro 5.275 migliaia al

netto dell'effetto cambio). Tale variazione è sostanzialmente riconducibile al rafforzamento della struttura commerciale in tutti i paesi in cui opera il Gruppo, che ha consentito di incrementare le vendite dirette, incorporando il margine d'intermediazione altrimenti riconosciuto ai distributori e, nel complesso, di registrare una crescita organica significativamente superiore a quella del mercato (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3.2 del Documento di Registrazione).

APAC

2009 vs 2010

Nell'esercizio 2010 i ricavi del settore APAC, pari a Euro 25.013 migliaia, registrano un incremento rispetto all'esercizio 2009 del 60,6%, pari a Euro 9.438 migliaia (Euro 6.652 migliaia al netto dell'effetto cambio). Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto dei seguenti fattori:

- acquisizione nel mese di maggio 2009 dei rami d'azienda dei distributori precedentemente utilizzati in Australia e Nuova Zelanda. Tali acquisizioni hanno consentito un accesso diretto alla clientela che, insieme a una riorganizzazione dell'approccio commerciale e in particolare al rafforzamento della forza vendita, ha determinato un incremento dei volumi di vendita in tali paesi del 20,6%, con un conseguente contributo ai ricavi del Gruppo pari a Euro 4.625 migliaia, al netto dell'effetto cambio;

- aumento dei ricavi in Giappone per Euro 2.178 migliaia, al netto dell'effetto cambio, prevalentemente riconducibile all'incremento del 32,9% dei volumi di vendita, con particolare riferimento alla Linea Anca e nello specifico al prodotto Steli Femorali Displasia (MODULUS). Nella circostanza, si evidenzia che l'ingresso con successo del Gruppo in Giappone nel 2004 è stato possibile, anche, grazie all'unicità del prodotto MODULUS rispetto alle patologie riscontrate in tale paese. La validità di tale prodotto ha consentito una veloce affermazione del *brand* del Gruppo, facilitando la penetrazione in tale mercato anche con gli altri prodotti e, in generale, una crescita dei ricavi superiore a quella media registrata da tale mercato.

2008 vs 2009

Nell'esercizio 2009 i ricavi del settore APAC, pari a Euro 15.575 migliaia, registrano un incremento rispetto all'esercizio 2008, del 72,6% pari a Euro 6.552 migliaia (Euro 5.624 migliaia al netto dell'effetto cambio). Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto dei seguenti fattori:

- acquisizione dei rami d'azienda dei distributori utilizzati in Australia e Nuova Zelanda nel mese di maggio 2009 e riorganizzazione dell'approccio commerciale precedentemente commentato, che hanno generato un incremento dei ricavi per Euro 4.223 migliaia nell'esercizio 2009 al netto dell'effetto cambio;

- aumento dei ricavi in Giappone per Euro 1.499 migliaia, al netto dell'effetto cambio, prevalentemente riconducibile all'incremento del 49,1% dei volumi di vendita, con particolare riferimento alla Linea Anca, precedentemente commentato.

Americhe

2009 vs 2010

Le vendite registrate negli Stati Uniti d'America nel 2010 sono state pari a Euro 368 migliaia, in seguito alla firma di un accordo OEM con Encore Medical - DJO avvenuto in data 10 aprile 2009 che prevede la vendita del prodotto *Revision* della Linea Anca tramite la rete DJO. Le vendite del 2010 sono essenzialmente state effettuate durante gli ultimi 3 mesi dell'anno, in quanto il processo di registrazione dei prodotti rilevanti negli Stati Uniti d'America è terminato solo nella

seconda parte dell'anno. La strategia globale del Gruppo prevede, tra l'altro, lo sviluppo nei prossimi esercizi del mercato statunitense, che rappresenta circa il 50% del mercato mondiale di riferimento per valore di vendite (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3.2 del Documento di Registrazione).

Analisi dei ricavi per linea di prodotto

Nella seguente tabella, si riporta l'analisi dei ricavi per linea di prodotto del Gruppo Lima per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi			
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**		**2009-2008**	
Linea Anca	56.008	58,5%	40.680	57,6%	33.584	60,9%	15.328	37,7%	7.096	21,1%
Linea Spalla	21.962	23,0%	13.712	19,4%	8.044	14,6%	8.250	60,2%	5.668	70,5%
Linea Ginocchio	7.695	8,0%	6.684	9,5%	6.344	11,5%	1.011	15,1%	340	5,4%
Linea Estremità e Trauma	8.261	8,6%	8.373	11,9%	6.286	11,4%	(112)	-1,3%	2.087	33,2%
Altro	1.764	1,9%	1.208	1,6%	929	1,6%	556	46,0%	279	30,0%
Totale	**95.690**	**100,0%**	**70.657**	**100,0%**	**55.187**	**100,0%**	**25.033**	**35,4%**	**15.470**	**28,0%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

2009 vs 2010

Linea Anca

Nell'esercizio 2010 la Linea Anca ha generato ricavi per Euro 56.008 migliaia, registrando un incremento rispetto all'esercizio 2009 del 37,7%, pari a Euro 15.328 migliaia. In particolare, si segnala che la crescita delle vendite realizzate dal Gruppo nel biennio in esame dalla Linea Anca risulta significativamente superiore alla *performance* realizzata dal mercato a livello mondiale (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3.1.1 del Documento di Registrazione). Tale crescita è sostanzialmente ottenuta grazie ai prodotti differenziati, quali Coppa con Titanio Trabecolare cresciuto del 81%, Stelo *Revision* cresciuto del 47% e Stelo MODULUS cresciuto del 38%, ma anche grazie all'ampio portafoglio prodotti del Gruppo che ha consentito di soddisfare le molteplici esigenze del mercato. Da segnalare in particolare il lancio commerciale di nuove Coppe Acetabolari a base di Titanio Trabecolare e dei nuovi Steli Femorali per il trattamento dell'Artrosi Primaria d'anca (HMAX). Di seguito si riporta la crescita della Linea Anca per settore operativo:

- maggiori ricavi registrati dal settore Italia nel 2010 rispetto al 2009 (+17,7%), principalmente per effetto della crescita dei volumi di vendita e dell'accesso diretto al canale di vendita, a seguito dell'acquisizione del *Backlog* di Dima S.r.l., precedentemente commentato;

- maggiori ricavi registrati dal settore EMEA nel 2010 rispetto al 2009 (+62,2%), principalmente grazie alla collaborazione col nuovo Partner Strategico, Waldemar Link;

- maggiori ricavi registrati dal settore APAC nel 2010 rispetto al 2009 (+43,6%), principalmente per effetto della crescita dei volumi di vendita in Giappone delle Steli Femorali Displasia (MODULUS) e del lancio della Linea Anca nel mercato australiano e neozelandese.

Linea Spalla

Nell'esercizio 2010 la Linea Spalla ha generato ricavi per Euro 21.962 migliaia, registrando un incremento rispetto al 2009 del 60,2%, pari a Euro 8.250 migliaia. Il Gruppo ha una significativa quota di mercato della Linea Spalla in Italia e Australia (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.3.2 del Documento di Registrazione) grazie a una gamma di impianti capace di rispondere a un ampio

spettro di esigenze per il trattamento delle patologie specifiche della spalla. Di seguito si riporta la crescita della Linea Spalla per settore operativo:

- incremento dei ricavi nel settore Italia nel 2010 rispetto al 2009 (+36,8%), principalmente per effetto 1) del rafforzamento dei *product specialist* per una maggiore assistenza ai chirurghi in sala operatoria, 2) del cambiamento del mix di prodotto dalla "spalla anatomica" alla "spalla inversa" (prodotto SMR) e 3) di un mercato caratterizzato da tassi di crescita più elevati rispetto alle altre linee di prodotto;

- maggiori ricavi della Linea Spalla nel settore EMEA nel 2010 rispetto al 2009 (+44,1%), principalmente grazie ai buoni risultati commerciali ottenuti in Germania, Regno Unito e Austria;

- incremento dei ricavi nel settore APAC nel 2010 rispetto al 2009 (+89,1%), principalmente grazie alla presenza diretta nei paesi Australia e Nuova Zelanda, che ha consentito un incremento dei volumi di vendita e un beneficio sui prezzi di vendita.

Linea Ginocchio

Nel 2010 la Linea Ginocchio ha generato ricavi per Euro 7.695 migliaia, registrando un incremento rispetto al 2009 del 15,1%, pari a Euro 1.011 migliaia, principalmente nel settore Italia, grazie all'introduzione del nuovo prodotto 3D.

Linea Estremità e Trauma

Durante il periodo in esame la Linea Estremità e Trauma ha subito una riorganizzazione che ha portato 1) alla sostituzione di alcuni distributori con forza vendita diretta, 2) alla vendita dei prodotti della Linea Estremità e Trauma attraverso le Società Commerciali del Gruppo e 3) alla convergenza in un unico sito dei precedenti stabilimenti produttivi. I ricavi della Linea Estremità e Trauma nel 2010 registrano una leggera flessione rispetto al 2009, principalmente per effetto della risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti per l'artroscopia, segmento ritenuto non strategico dal Gruppo (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione). Al netto di tali prodotti i ricavi della Linea Estremità e Trauma sono cresciuti di circa il 3% nel biennio in esame.

2008 vs 2009

Linea Anca

Nell'esercizio 2009 la Linea Anca ha generato ricavi per Euro 40.680 migliaia, registrando un incremento rispetto al 2008 del 21,1%, pari a Euro 7.096 migliaia. Di seguito si riporta la crescita della Linea Anca per settore operativo:

- maggiori ricavi registrati dal settore Italia nel 2009 rispetto al 2008 (+13,0%), principalmente grazie ai prodotti tecnologicamente innovativi quali le Coppe Acetabolari e Delta *Revision* TT;

- maggiori ricavi nel settore EMEA nel 2009 rispetto al 2008 (+22,7%), per effetto dell'aumento dei volumi di vendita prevalentemente in Francia e Slovacchia. Da segnalare inoltre il minore ricorso a distributori esterni al Gruppo, che ha permesso di incorporare il margine d'intermediazione altrimenti riconosciuto ai distributori stessi;

- incremento dei ricavi nel settore APAC nel 2009 rispetto al 2008 (+38,9%), principalmente per effetto della crescita dei volumi di vendita in Giappone delle Steli Femorali Displasia (MODULUS).

Linea Spalla

Nell'esercizio 2009 la Linea Spalla ha generato ricavi per Euro 13.712 migliaia, registrando un incremento rispetto al 2008 del 70,5%, pari a Euro 5.668 migliaia. Di seguito si riporta la crescita della Linea Spalla per settore operativo:

- il settore EMEA ha registrato maggiori ricavi nel 2009 rispetto al 2008 (+52,2%), grazie alla maggiore crescita organica in Germania per effetto del potenziamento dell'organizzazione commerciale;
- nel settore APAC i ricavi sono aumenti nel 2009 rispetto al 2008, segnando un incremento superiore al 100%, principalmente per effetto dell'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda, precedentemente commentato.

Linea Ginocchio

Nell'esercizio 2009 la Linea Ginocchio ha generato ricavi per Euro 6.684 migliaia, registrando un incremento rispetto al 2008 del 5,4%, pari a Euro 340 migliaia. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'incremento dei ricavi nel settore EMEA.

Linea Estremità e Trauma

Nell'esercizio 2009 i ricavi della linea Trauma, pari a Euro 8.373 migliaia, registrano un incremento rispetto al 2008 del 33,2%, pari a Euro 2.087 migliaia. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'acquisizione della Hit Medica, effettuata nell'aprile 2008.

Altri proventi

La voce "Altri proventi" si riferisce prevalentemente ai contributi ricevuti per l'attività di ricerca e sviluppo, a riaddebiti di servizi a società consociate e a plusvalenze da alienazioni di cespiti. Nella seguente tabella, si riporta in dettaglio della voce in oggetto per il triennio 2008-2010:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre			Variazione esercizi			
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**	**2010-2009**		**2009-2008**	
Contributi							
- in conto esercizio	921	2.359	497	(1.438)	-60,9%	1.862	n.a.
- in conto capitale	617	574	459	43	7,5%	115	25,1%
- in conto interessi	192	81	47	111	137,0%	34	72,3%
Totale contributi	***1.730***	***3.014***	***1.003***	***(1.284)***	***-42,6%***	***2.011***	***n.a.***
Servizi e vendite a consociate	651	507	978	144	28,4%	(471)	-48,2%
Plusvalenza da alienazioni di cespiti	241	257	353	(16)	-6,2%	(96)	-27,2%
Altri riaddebiti	451	340	518	111	32,6%	(178)	-34,4%
Proventi diversi	1.404	183	109	1.221	n.a.	74	67,9%
Totale	**4.477**	**4.301**	**2.961**	**176**	**4,1%**	**1.340**	**45,3%**

2009 vs 2010

La voce "Altri proventi" registra un aumento del 4,1%, passando da Euro 4.301 migliaia per l'esercizio 2009 a Euro 4.477 migliaia per l'esercizio 2010. In particolare:

- la voce "Contributi in conto esercizio" include i contributi ricevuti a fronte di costi sostenuti dall'Emittente per l'attività di ricerca e sviluppo. Si segnala che la contabilizzazione dei contributi è subordinata, tra l'altro, all'esito positivo delle verifiche condotte dall'ente erogante; pertanto, la contabilizzazione in bilancio dei contributi in questione avviene normalmente in esercizi successivi rispetto a quelli in cui sono stati sostenuti i relativi costi (*Cfr*. Capitolo XX del Documento di Registrazione). Per quanto concerne la significativa

variazione registrata nel biennio in esame (-Euro 1.438 migliaia) si segnala che nell'esercizio 2009 sono stati iscritti crediti di imposta per Euro 1.048 migliaia connessi alle agevolazioni previste dal Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico n. 76 del 28 marzo 2008 in relazione ai costi sostenuti per i progetti di sviluppo che il Gruppo ha attuato nel corso del triennio 2008-2010.

- La voce "Contributi in conto capitale" include il rilascio a conto economico dei contributi ricevuti a fronte dell'acquisto di immobilizzazioni materiali, effettuato sulla base della vita utile residua dei cespiti cui afferiscono. La voce "Contributi in conto interessi" include il rilascio a conto economico del contributo ricevuto attraverso l'erogazione di finanziamenti a tasso agevolato. In particolare, il differenziale tra il tasso di interesse agevolato e il tasso di mercato alla data di erogazione del finanziamento agevolato, viene rilasciato a conto economico con il metodo del tasso di interesse effettivo;

- la voce "Proventi diversi" include nell'esercizio 2010 Euro 1.000 migliaia, relativi a un contratto per lo sviluppo di un prodotto della Linea Anca a base di Titanio Trabecolare, che sarà commercializzato nel mercato giapponese dal Partner Strategico JMM (*Cfr*. Capitolo XXII, Paragrafo 22.1 del Documento di Registrazione).

2008 vs 2009

La voce "Altri proventi" aumenta del 45,3%, passando da Euro 2.961 migliaia per l'esercizio 2008 a Euro 4.301 migliaia per l'esercizio 2009. In particolare:

- i contributi in conto esercizio ammontano a Euro 2.359 migliaia per l'esercizio 2009, mentre nell'esercizio 2008 tali contributi ammontano a Euro 497 migliaia. Per quanto concerne la significativa variazione registrata nel biennio in esame (+Euro 1.862 migliaia), si segnala l'iscrizione dei crediti di imposta per Euro 1.048 migliaia descritti nel precedente paragrafo, non presenti nell'esercizio 2008;

- la voce "Servizi e vendite a consociate" include i proventi per la vendita di materie prime e l'affitto dello stabilimento di Flagogna (Forgaria – UD), incluso il riaddebito dei costi per utenze, a HPF S.r.l. (società consociata). La riduzione dei proventi in oggetto nell'esercizio 2009 rispetto al 2008, pari a Euro 471 migliaia, è sostanzialmente riconducibile alla vendita per Euro 406 migliaia di materie prime relative all'attività metalmeccanica, ceduta nel corso del 2008 (*Cfr.* Capitolo XIX del Documento di Registrazione).

Costi per materie prime e materiali di consumo

Nella seguente tabella, è riportato il dettagliato della voce "Costi per materie prime e materiali di consumo" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**	**2009-2008**
Acquisti di materie prime	5.433	5,7%	4.280	6,1%	5.370	9,7%	26,9%	-20,3%
Acquisti di materie sussidiarie e di consumo	1.468	1,5%	1.128	1,6%	790	1,4%	30,1%	42,8%
Variazioni delle rimanenze materie prime, sussidiarie di consumo e merci	(720)	-0,7%	(465)	-0,7%	(2.006)	-3,6%	54,8%	-76,8%
Totale	**6.181**	**6,5%**	**4.943**	**7,0%**	**4.154**	**7,5%**	**25,0%**	**19,0%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

2009 vs 2010

I costi per materie prime e materiali di consumo evidenziano un incremento del 25,0%, passando da Euro 4.943 migliaia nel 2009 a Euro 6.181 migliaia nel 2010, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" si decrementa di 0,5 punti percentuali nel biennio in esame, passando dal 7,0% al 6,5%. L'approvvigionamento di materie prime (principalmente titanio, acciaio inossidabile, leghe in cromo e polietilene) avviene generalmente sulla base di ordini singoli di fornitura, al fine di poter cogliere le offerte maggiormente competitive sul piano economico e tecnologicamente più evolute. Si rileva, in particolare, una crescita meno che proporzionale della voce in oggetto rispetto a quella registrata nel biennio in esame dalla voce "Ricavi", pari al 35,4%, grazie a una accurata gestione degli ordini che ha consentito di cogliere la leggera flessione del prezzo di mercato del titanio e dell'acciaio inossidabile.

2008 vs 2009

I costi per materie prime e materiali di consumo evidenziano un incremento del 19,0%, passando da Euro 4.154 migliaia nel 2008 a Euro 4.943 migliaia nel 2009, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" si decrementa di 0,5 punti percentuali nel biennio in esame, passando dal 7,5% al 7,0%. Tale variazione meno che proporzionale rispetto alla crescita rilevata nel biennio in esame dalla voce "Ricavi", pari al 28,0%, è sostanzialmente riconducibile alla flessione registrata dai prezzi delle materie prime, in particolare titanio e acciaio inossidabile, a seguito della nota crisi economica mondiale che ha determinato un calo della domanda e conseguentemente del prezzo delle materie prime impiegate dal Gruppo.

Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

Nella seguente tabella, è riportato il dettagliato della voce "Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	2010	(*)	2009	(*)	2008	(*)	2010-2009	2009-2008
Acquisti di prodotti finiti	5.389	5,7%	3.285	4,6%	2.147	3,9%	64,0%	53,0%
Acquisti di prodotti semilavorati	9.510	9,9%	4.778	6,8%	4.862	8,8%	99,0%	-1,7%
Totale	14.899	15,6%	8.063	11,4%	7.009	12,7%	84,8%	15,0%
Variazioni delle rimanenze di prodotti finiti	(8.040)	-8,4%	(7.239)	-10,2%	(2.973)	-5,4%	11,1%	143,5%
Totale	**6.859**	**7,2%**	**824**	**1,2%**	**4.036**	**7,3%**	**n.a.**	**-79,6%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

Il Gruppo commercializza prodotti di terzi, quali ad esempio (i) Protesi di Ginocchio 3D (prodotto da Encore Medical - DJO) in Italia, Spagna e Francia, (ii) Coppe Acetabolari prodotte da Japan Medical Material Corp. in Giappone e (iii) prodotti della Linea Estremità e Trauma, in Croazia. La commercializzazione di prodotti di terzi si rende necessaria 1) nel caso del prodotto 3D, per ottimizzare la fase di sostituzione della linea Multingen Plus, 2) in Giappone, in attesa dell'ottenimento delle necessarie registrazioni per la commercializzazione dei prodotti del Gruppo e 3) in Croazia, per mantenere e accrescere la significativa quota mercato attraverso un ampliamento del portafoglio prodotti che permetta di soddisfare un maggior spettro di esigenze chirurgiche e traumatologiche. L'andamento dei costi per l'acquisto di prodotti finiti, pertanto, non è immediatamente confrontabile con la relativa crescita dei ricavi totali del Gruppo, in quanto costituiscono una parte marginale del business totale.

2009 vs 2010

La voce "Acquisti di prodotti finiti" aumenta del 64,0%, passando da Euro 3.285 migliaia nel 2009 a Euro 5.389 migliaia nel 2010, prevalentemente per effetto dell'acquisto del prodotto 3D e per l'acquisto del magazzino della Dima S.r.l., a seguito dell'acquisizione del *Backlog* facente capo a quest'ultima, precedentemente commentato.

La voce “Acquisti di semilavorati” aumenta del 99,0%, passando da Euro 4.778 migliaia nel 2009 a Euro 9.510 migliaia nel 2010. L’incremento in oggetto è sostanzialmente riconducibile 1) ai costi della ceramica utilizzata come semilavorato principalmente nella produzione di prodotti della Linea Anca, i cui volumi di vendita sono cresciuti nel 2010 del 28,6%, 2) alla sostituzione di altre materie prime, come ad esempio il cobalto cromo, precedentemente utilizzate nel processo di produzione con la ceramica e 3) ai nuovi prodotti Delta *Revision* TT, la cui commercializzazione è iniziata a fine 2009, che richiedono l’acquisto di uno specifico semilavorato (stampato di precisione), fornito al Gruppo prevalentemente da HPF S.r.l.

La variazione positiva delle rimanenze per prodotti finiti deve sostanzialmente ricondursi alla crescita del volume d’affari, che richiede un livello di scorta minimo presso i clienti. In particolare, occorre segnalare l’apertura della società commerciale nel Regno Unito e l’accesso diretto alla clientela del nord-est d’Italia precedentemente commentato, che hanno richiesto una integrazione delle rimanenze di magazzino.

2008 vs 2009

La voce “Acquisti di prodotti finiti” aumenta del 53,0%, passando da Euro 2.147 migliaia nel 2008 a Euro 3.285 migliaia nel 2009, principalmente per effetto delle acquisizioni delle Protesi di Ginocchio 3D, dell’incremento degli acquisti di prodotti relativi alla Linea Estremità e Trauma in Croazia e dell’incremento degli acquisti delle Coppe Acetobolari in Giappone; tali variazioni sono in linea con l’incremento delle vendite di prodotti di terzi registrato nel biennio in esame.

La voce “Acquisti di semilavorati” registra una leggera flessione dell’1,7%, passando da Euro 4.862 migliaia nel 2008 a Euro 4.778 migliaia nel 2009, principalmente riconducibile alla riduzione degli acquisti di ceramica, passati da Euro 3.223 migliaia nel 2008 a Euro 2.825 migliaia nel 2009, per effetto dell’utilizzo di tale semilavorato in magazzino nel periodo precedente.

La variazione positiva delle rimanenze per prodotti finiti deve sostanzialmente ricondursi alla crescita del volume d’affari, che richiede un livello di scorta minimo presso i clienti. In particolare, occorre segnalare l’apertura nel 2009 della società commerciale in Australia e Nuova Zelanda, che ha richiesto una integrazione delle rimanenze di magazzino.

Costi per servizi

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce “Costi per servizi” per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**	**2009-2008**
Lavorazioni esterne	6.128	6,4%	5.181	7,3%	4.494	8,1%	18,3%	15,3%
Provvigioni per agenti	5.629	5,9%	4.017	5,7%	2.792	5,1%	40,1%	43,9%
Consulenze e collaboratori esterni	4.834	5,1%	3.918	5,5%	2.768	5,0%	23,4%	41,5%
Congressi, fiere e pubblicità	4.412	4,6%	3.441	4,9%	2.729	4,9%	28,2%	26,1%
Spese viaggio	2.762	2,9%	1.926	2,7%	1.272	2,3%	43,4%	51,4%
Utenze	2.639	2,8%	2.068	2,9%	1.700	3,1%	27,6%	21,6%
Affitti e noleggi	2.412	2,5%	1.738	2,5%	1.096	2,0%	38,8%	58,6%
Trasporti	1.694	1,8%	1.254	1,8%	823	1,5%	35,1%	52,4%
Manutenzione e riparazione e assistenza	1.385	1,4%	1.378	2,0%	956	1,7%	0,5%	44,1%
Assicurazioni	394	0,4%	402	0,6%	303	0,5%	-2,0%	32,7%
Royalties	203	0,2%	1.192	1,7%	864	1,6%	-83,0%	38,0%
Altre prestazioni	1.931	2,0%	1.683	2,3%	1.023	1,9%	14,7%	64,5%
Totale	**34.423**	**36,0%**	**28.198**	**39,9%**	**20.820**	**37,7%**	**22,1%**	**35,4%**

(*) % sulla voce “Ricavi”.

In linea generale occorre evidenziare come che l'andamento dei costi operativi sia influenzato dall'impostazione della strategia di crescita del Gruppo che ha comportato, nel biennio 2008-2009 un aumento dei costi superiore allo sviluppo del *business*, in particolare con riferimento alle provvigioni per agenti, alle consulenze, alle spese di viaggio e trasporti e ai costi di affitto delle sedi operative del Gruppo. Tale impegno economico ha manifestato i primi risultati, in termini di incremento dei ricavi già nel 2010 con conseguenti effetti positivi sulla marginalità del Gruppo.

2009 vs 2010

La voce "Costi per servizi" aumenta del 22,1%, passando da Euro 28.198 migliaia nel 2009 a Euro 34.423 migliaia nel 2010, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" si riduce di 3,9 punti percentuali nel biennio in esame, passando dal 39,9% al 36,0%. Si rileva in particolare, una crescita meno che proporzionale rispetto a quella registrata nel biennio in esame dalla voce "Ricavi", pari al 35,4%, delle principali componenti di costo della voce in oggetto grazie principalmente alla minore esternalizzazione di alcuni servizi (lavorazione in conto terzi) e alla minor incidenza sui ricavi di consulenze e spese commerciali. Inoltre, si segnala la riduzione dei costi per *royalties* per Euro 989 migliaia (-83,0%), a seguito dell'interruzione del contatto di gestione da parte di terzi del marchio del Gruppo. Per quanto concerne la variazione registrata dalle singole componenti di costo, si segnala:

- incremento dei costi per lavorazioni esterne del 18,3%, pari a Euro 947 migliaia, inferiore all'incremento dei ricavi del Gruppo, per effetto del maggior ricorso nel 2010 all'acquisto diretto di semilavorati da terzi, in particolare da HPF S.r.l.;

- crescita delle provvigioni per agenti del 40,1%, pari a Euro 1.612 migliaia. La significativa crescita della voce in oggetto deve ricondursi all'impegno commerciale nel Regno Unito, a seguito dell'apertura a fine 2009 della Società Commerciale che opera tramite Agenti con Esclusiva Nazionale i cui costi per provvigioni ammontano a Euro 631 migliaia. L'incidenza di tali costi sui ricavi generati nel Regno Unito risulta superiore alla media a livello di Gruppo poiché i costi di marketing e promozione sono a carico dell'agenzia (*Cfr*. Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.2 del Documento di Registrazione). Al netto di tale effetto l'incremento delle provvigioni per agenti, principalmente in Italia e Giappone, risulta sostanzialmente in linea con la crescita dei ricavi;

- maggiori costi per consulenze e collaboratori esterni del 23,4%, pari a Euro 916 migliaia, la cui incidenza sui ricavi del Gruppo passa dal 5,5% al 5,1%. In particolare, da un lato sono aumentati i costi connessi agli sviluppatori di nuovi prodotti e dall'altro si è ridotta l'incidenza delle consulenze ricorrenti;

- maggiori costi per congressi, fiere e pubblicità del 28,2%, pari a Euro 971 migliaia, per effetto dell'intensificata politica di *marketing* implementata dal Gruppo;

- incremento delle spese viaggio del 43,4%, pari a Euro 836 migliaia, per supportare lo sviluppo dei mercati esteri, coerentemente con la strategia commerciale, precedentemente descritta, volta a sviluppare i mercati esteri che presentano maggiori opportunità di crescita;

- incremento dei costi per affitti e noleggi del 38,8%, pari a Euro 674 migliaia, a seguito della ristrutturazione dell'attività operativa della Hit Medica e ai maggiori costi connessi all'affitto delle sedi operative delle Società Commerciali in Australia e Nuova Zelanda per le quali il Gruppo ha sostenuto il relativo costo per l'intero esercizio nel 2010 e solo per sei mesi nel 2009, e della sede operativa della Società Commerciale in Regno Unito, entrata in esercizio nel corso del 2010;

- incremento dei costi per trasporto del 35,1%, pari a Euro 440 migliaia, per effetto della crescita del volume d'affari del Gruppo all'estero;

- decremento dei costi per *royalties* del 83,0%, pari a Euro 989 migliaia, a seguito dell'interruzione del contatto di gestione da parte di terzi del marchio del Gruppo.

2008 vs 2009

La voce "Costi per servizi" aumenta del 35,4%, passando da Euro 20.820 migliaia nel 2008 a Euro 28.198 migliaia nel 2009, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" si incrementa di 2,2 punti percentuali nel biennio in esame, passando dal 37,7% al 39,9%. Si rileva in particolare, una crescita più che proporzionale rispetto a quella registrata nel biennio in esame dalla voce "Ricavi", pari al 28,0%, delle principali componenti di costo della voce in oggetto, principalmente per effetto di una maggior incidenza sui ricavi delle provvigioni per agenti, la cui variazione in Italia risulta più che proporzionale all'incremento dei ricavi in considerazione del fatto che il *business* si è sviluppato maggiormente nel canale agenzia rispetto alla distribuzione e ai venditori diretti, delle spese viaggio, coerentemente con lo sviluppo delle Società Commerciali in *start-up*, e delle consulenze. Per quanto concerne la variazione registrata dalle singole componenti di costo, si segnala:

- maggiori provvigioni per agenti del 43,9%, pari a Euro 1.225 migliaia, principalmente per effetto dell'incremento delle vendite attraverso agenti, principalmente in Italia (Euro 493 migliaia), come menzionato precedentemente, e in Giappone (Euro 386 migliaia), la cui variazione risulta in linea con l'incremento dei ricavi generati dal Gruppo in tale paese;

- incremento dei costi legati a consulenze e collaboratori esterni del 41,5%, pari a Euro 1.150 migliaia, che riflette la strategia del Gruppo di accrescere lo sviluppo della rete di vendita e di nuovi prodotti. In particolare le consulenze tecnico-commerciali relative allo sviluppo del mercato e all'apertura di nuove filiali sono incrementate per Euro 729 migliaia e le consulenze scientifiche prestate da chirurghi relative alla ricerca e sviluppo di nuovi prodotti sono incrementate per Euro 203 migliaia;

- incremento delle spese viaggio del 51,4%, per Euro 654 migliaia, coerentemente con la strategia del Gruppo, mirata a un maggiore sviluppo dei mercati esteri, in particolare Australia e Giappone;

- incremento dei costi per affitti e noleggi del 58,6%, pari a Euro 642 migliaia, principalmente per effetto dei maggiori costi sostenuti nel 2009 per l'affitto delle sedi operative in Australia e Nuova Zelanda.

- incremento delle altre prestazioni del 64,5%, pari a Euro 660 migliaia, principalmente per effetto dei maggiori costi per rappresentanza sostenuti nel 2009, in linea con l'intensificata politica di sviluppo dell'immagine del Gruppo implementata nel corso del 2009.

Costi per il personale

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Costi per il personale" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	2010	(*)	2009	(*)	2008	(*)	2010-2009	2009-2008
Salari e stipendi	20.485	21,4%	15.561	22,0%	11.395	20,6%	31,6%	36,6%
Oneri sociali	5.148	5,4%	3.642	5,2%	3.351	6,1%	41,4%	8,7%
Compensi agli amministratori	1.084	1,1%	1.163	1,6%	993	1,8%	-6,8%	17,1%
Lavoro interinale	1.067	1,1%	370	0,5%	130	0,2%	n.a.	n.a.

Incentivi a lungo termine	1.058	1,1%	1.015	1,4%	390	0,7%	4,2%	n.a.
Quota maturata nell'anno per trattamento di fine rapporto	830	0,9%	694	1,0%	682	1,2%	19,6%	1,8%
Altri costi	72	0,1%	201	0,4%	150	0,4%	-64,2%	34,0%
Totale	**29.744**	**31,1%**	**22.646**	**32,1%**	**17.091**	**31,0%**	**31,3%**	**32,5%**

Di seguito si riporta il numero medio dei dipendenti del Gruppo per il triennio 2008-2010:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in unità)	**2010**	**2009**	**2008**
Italia			
Dirigenti	5	4	5
Quadri + Impiegati	146	127	111
Operai	126	110	99
Totale Italia	**277**	**241**	**215**
Totale Estero	**199**	**150**	**86**
Totale	**476**	**391**	**301**

2009 vs 2010

La voce "Costi per il personale" aumenta del 31,3%, passando da Euro 22.646 migliaia nel 2009 a Euro 29.744 migliaia nel 2010, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" registra una lieve flessione, pari a 1 punto percentuale nel biennio in esame, passando dal 32,1% al 31,1%, principalmente riconducibile agli effetti positivi sui ricavi del potenziamento della forza vendita attivata nel corso dell'esercizio 2009. Si rileva in particolare, una crescita dei costi in oggetto inferiore rispetto alla crescita registrata nel biennio in esame dalla voce "Ricavi", pari al 35,4%, con conseguenti effetti positivi sull'EBITDA *Adjusted*. La variazione della voce in oggetto nel biennio in esame è principalmente connessa a:

- aumento del numero medio del personale estero, che passa da 150 unità nel 2009 a 199 unità nel 2010, per effetto principalmente dell'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda, il cui costo del personale ha impattato solo il secondo semestre nel 2009 e del potenziamento della forza vendita del Gruppo principalmente in Giappone. In particolare, la suddetta acquisizione ha comportato, tra l'altro l'assunzione di 33 Unità, che hanno determinato un maggiore costo per l'esercizio 2009 pari a Euro 1.558 migliaia, a fronte del relativo costo contabilizzato per l'esercizio 2010 pari a Euro 3.213 migliaia;

- aumento del numero medio del personale in Italia, che passa da 241 unità nel 2009 a 277 unità nel 2010, principalmente per effetto delle nuove assunzioni effettuate per potenziare l'attività di marketing e di ricerca e sviluppo, nonché per supportare i maggiori volumi di vendita;

- ricorso a lavoratori interinali, con l'obiettivo di supportare in maniera flessibile il personale dipendente operante nell'attività produttiva in considerazione alla significativa crescita dei volumi di vendita avvenuta nel corso del 2010.

2008 vs 2009

La voce "Costi per il personale" aumenta del 32,5%, passando da Euro 17.091 migliaia nel 2008 a Euro 22.646 migliaia nel 2009, mentre l'incidenza sulla voce "Ricavi" registra un lieve incremento, pari a 1.1 punto percentuale nel biennio in esame, passando dal 31,0% al 32,1%, principalmente riconducibile alla strategia di rafforzamento della forza vendita attivata nel corso del biennio in esame, soprattutto all'estero. Si rileva in particolare una crescita dei costi in oggetto superiore alla crescita registrata nel biennio in esame dalla voce "Ricavi", pari al 28,0%, con conseguenti effetti sull'EBITDA *Adjusted*. La variazione in oggetto nel biennio in esame è sostanzialmente riconducibile a:

- aumento del numero medio del personale estero, che passa da 86 unità nel 2008 a 150 unità nel 2009, per effetto principalmente dell'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda, avvenuta nel corso del 2009, che ha incrementato il numero di dipendenti di 33 unità, e della crescita organica del personale connessa al potenziamento dell'organizzazione commerciale in Giappone, Portogallo e Svizzera;

- aumento del numero medio del personale in Italia, che passa da 215 unità nel 2008 a 241 unità nel 2009, principalmente impiegati e operai, per effetto dell'incremento dell'attività produttiva connessa all'espansione del Gruppo;

- maggiori costi relativi al bonus di lungo termine legato alla *performance* del Gruppo, riconosciuto all'amministratore delegato dell'Emittente, assunto nel mese di agosto 2008. In particolare, il bonus in oggetto ha determinato un costo pari a Euro 1.015 migliaia ed Euro 390 migliaia, rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2009 e 2008 (*Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione).

Altri costi operativi

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Altri costi operativi" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**	**2009-2008**
Minusvalenze da alienazione su cespiti	611	0,6%	130	0,2%	130	0,2%	n.a.	0,0%
Imposte e tasse non sul reddito	573	0,6%	166	0,2%	143	0,3%	n.a.	16,1%
Svalutazione crediti	450	0,5%	90	0,1%	151	0,3%	n.a.	-40,4%
Omaggi e liberalità	187	0,2%	180	0,3%	109	0,2%	3,9%	65,1%
Altri accantonamenti	156	0,1%	110	0,1%	-	0,0%	41,8%	n.a.
Altri	168	0,1%	156	0,2%	142	0,2%	7,7%	9,9%
Totale	**2.145**	**2,1%**	**832**	**1,1%**	**675**	**1,2%**	**n.a.**	**23,3%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

2009 vs 2010

La voce "Altri costi operativi" aumenta di Euro 1.313 migliaia, passando da Euro 832 migliaia nel 2009 a Euro 2.145 migliaia nel 2010. La variazione della voce in oggetto è principalmente connessa a:

- minusvalenze da alienazione su cespiti realizzate nel corso del 2010, a seguito principalmente della ristrutturazione dell'attività operativa della Hit Medica che ha generato minusvalenze dalla dismissione di alcuni cespiti a Forlì e a San Marino per Euro 465 migliaia (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione);

- incremento delle imposte e tasse indirette, principalmente a seguito dell'imposta di registro pagata nel 2010 in relazione all'acquisizione del *Backlog* e delle altre attività della Dima S.r.l.;

- maggiori accantonamenti per svalutazioni crediti per Euro 360 migliaia, relativi all'apprezzamento del rischio di insolvenza di alcune posizioni creditorie con strutture sanitarie private prevalentemente in Italia;

2008 vs 2009

La voce "Altri costi operativi" aumenta del 23,3%, passando da Euro 675 migliaia nel 2008 a Euro 832 migliaia nel 2009.

EBITDA *Adjusted*

La Società definisce l'EBITDA *Adjusted* come l'EBITDA (utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse) rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione).

Nella seguente tabella è riportato il dettaglio della voce "EBITDA *Adjusted*" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**	**2009-2008**
EBITDA	20.006		16.860		10.866		18,7%	55,2%
Contributi in conto esercizio (1)	(921)		(2.359)		(497)		-60,9%	n.a.
Oneri ristrutturazione Hit Medica (2)	1.074		-		-		n.a.	n.a.
EBITDA *Adjusted*	**20.159**	**21,1%**	**14.501**	**20,5%**	**10.369**	**18,8%**	**39,0%**	**39,8%**

(*) % sulla voce "Ricavi".

(1) Il riconoscimento dei contributi in conto esercizio non ha una diretta correlazione temporale con i costi sostenuti. Inoltre, il riconoscimento degli stessi dipende da incentivi dei quali non esiste la certezza che saranno riconosciuti anche negli esercizi futuri e sono comunque non strettamente connessi all'attività svolta dal Gruppo.

(2) La voce in oggetto rappresenta gli oneri sostenuti per la ristrutturazione di Hit Medica. In particolare la voce include: *i)* per Euro 382 migliaia, costi per servizi (lavorazioni esterne, manutenzione, etc.) connessi al processo di riorganizzazione delle attività; *ii)* per Euro 227 migliaia, costi generati dalla risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti Artrex e Stille (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione) e *iii)* per Euro 465 migliaia, minusvalenze su cespiti generate dalla riorganizzazione produttiva di Hit Medica (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

2009 vs 2010

L'EBITDA *Adjusted* aumenta del 39,0%, passando da Euro 14.501 migliaia nel 2009 a Euro 20.159 migliaia nel 2010, mentre la marginalità rispetto alla voce "Ricavi" registra una lieve crescita, pari a 0,6 punti percentuali, passando dal 20,5% per l'esercizio 2009 al 21,1% per l'esercizio 2010. Il miglioramento dell'EBITDA *Adjusted* e in particolare della sua incidenza sulla voce "Ricavi", riflette sostanzialmente gli effetti della strategia commerciale di crescita precedentemente commentata.

2008 vs 2009

L'EBITDA *Adjusted* aumenta del 39,9%, passando da Euro 10.369 migliaia nel 2008 a Euro 14.501 migliaia nel 2009, mentre la marginalità rispetto alla voce "Ricavi" registra una lieve crescita, pari a 1,7 punti percentuali, passando dal 18,8% per l'esercizio 2008 al 20,5% per l'esercizio 2009. Il miglioramento dell'EBITDA *Adjusted* e in particolare della sua incidenza sulla voce "Ricavi" è sostanzialmente riconducibile ai fenomeni commentati nei precedenti paragrafi.

Ammortamenti e perdite di valore

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce "Ammortamenti e perdite di valore" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazione esercizi	
(in migliaia di euro)	**2010**	**(*)**	**2009**	**(*)**	**2008**	**(*)**	**2010-2009**	**2009-2008**
Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	6.325	6,6%	5.025	7,1%	4.398	8,0%	25,9%	14,3%
Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	2.934	3,1%	1.847	2,6%	633	1,2%	58,9%	n.a.
Perdite di valore	2.384	2,5%	-	0,0%	-	0,0%	n.a.	n.a.
Totale	**11.643**	**12,2%**	**6.872**	**9,7%**	**5.031**	**9,2%**	**69,4%**	**36,6%**

(*) % sulla voce “Ricavi”.

2009 vs 2010

Nell’esercizio 2010 la voce ”Ammortamenti e perdite di valore”, pari a Euro 11.643 migliaia, registra un incremento rispetto al 2009 del 69,4%, pari a Euro 4.771 migliaia, mentre l’incidenza rispetto alla voce “Ricavi” registra una crescita, pari a 2,5 punti percentuali, passando dal 9,7% per l’esercizio 2009 al 12,2% per l’esercizio 2010, sostanzialmente imputabile alla svalutazione contabilizzata nel 2010 e agli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali rivenienti dall’acquisizione dei rami d’azienda in Australia e Nuova Zelanda, di seguito commentata. In particolare, la variazione della voce in oggetto nel biennio in esame è sostanzialmente riconducibile all’effetto combinato dei seguenti fattori:

- incremento degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali per Euro 1.300 migliaia, riconducibile agli investimenti entrati in funzione nel corso dell’esercizio 2010 o negli ultimi mesi del 2009, relativi principalmente alla riorganizzazione degli stabilimenti di San Daniele del Friuli (UD) e di Segesta-Calatafimi (TP) (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione);

- incremento degli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali per Euro 1.087 migliaia, principalmente per effetto dell’acquisizione dei Rami d’azienda in Australia e Nuova Zelanda effettuata nel mese di maggio 2009, e del *Backlog* acquistato da Dima S.r.l. nel corso del 2010 (*Cfr*. Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione);

- svalutazione per Euro 2.384 migliaia dell’immobilizzazione immateriale, “Contratto di distribuzione”, registrata in bilancio a seguito della risoluzione dei contratti di distribuzione relativi ai prodotti per l’artroscopia, non strategici per il Gruppo e correlati al business della traumatologia (*Cfr.* Capitolo VI del Documento di Registrazione).

2008 vs 2009

Nell’esercizio 2009 la voce “Ammortamenti e perdite di valore”, pari a Euro 6.872 migliaia, registra un incremento rispetto al 2008 del 36,6%, pari a Euro 1.841 migliaia, mentre l’incidenza rispetto alla voce “Ricavi” registra una crescita, pari a 0,5 punti percentuali, passando dal 9,2% per l’esercizio 2009 al 9,7% per l’esercizio 2010, per effetto delle immobilizzazioni immateriali acquisite nell’esercizio 2009, di seguito commentate. In particolare, la variazione della voce in oggetto nel biennio in esame è sostanzialmente riconducibile all’effetto combinato dei seguenti fattori:

- incremento degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali per Euro 627 migliaia, riconducibile agli investimenti entrati in funzione nel corso dell’esercizio 2009, relativi principalmente alla riorganizzazione produttiva dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD) (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione);

- incremento degli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali per Euro 1.214 migliaia, connesso principalmente alle voci “*Backlog*” e “Contratto distribuzione”, identificate in seguito all’acquisizione dei Rami d’azienda delle società di distribuzione in Australia e Nuova Zelanda effettuata nel maggio 2009 (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

Proventi e oneri finanziari

Nella seguente tabella, è riportato il dettaglio della voce “Proventi e oneri finanziari” per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre	Variazione esercizi

(in migliaia di euro)	2010	2009	2008	2010-2009		2009-2008	
Totale utili su cambi	**3.200**	**824**	**1.425**	**2.376**	**n.a.**	**(601)**	**-42,2%**
Interessi attivi							
- *su conti correnti bancari e clienti*	*32*	*48*	*129*	(16)	-33,3%	(81)	-62,8%
- *per attualizzazione crediti*	*27*	*144*	*100*	(117)	-81,3%	44	44,0%
Totale interessi attivi	**59**	**192**	**229**	**(133)**	**-69,3%**	**(37)**	**n.a.**
Altri proventi	141	167	227	(26)	-15,6%	(60)	-26,4%
Proventi finanziari	**3.400**	**1.183**	**1.881**	**2.217**	**n.a.**	**(698)**	**-37,1%**
Totale perdite su cambi	**(946)**	**(470)**	**(236)**	**(476)**	**101,3%**	**(234)**	**99,2%**
Interessi su:							
- *debiti bancari a breve termine*	*(608)*	*(618)*	*(1.113)*	10	-1,6%	495	-44,5%
- *debiti bancari a lungo termine*	*(518)*	*(818)*	*(1.286)*	300	-36,7%	468	-36,4%
Totale interessi su debiti bancari	**(1.126)**	**(1.436)**	**(2.399)**	**310**	**-21,6%**	**963**	**-40,1%**
Interessi passivi su benefici ai dipendenti	(115)	(79)	(64)	(36)	45,6%	(15)	23,4%
Commissioni bancarie	(125)	(66)	(25)	(59)	89,4%	(41)	n.a.
Altri oneri	(174)	(48)	(7)	(126)	n.a.	(41)	n.a.
Oneri finanziari	**(2.486)**	**(2.099)**	**(2.731)**	**(387)**	**18,4%**	**632**	**-23,1%**
Oneri finanziari netti	**914**	**(916)**	**(850)**	**1.830**	**n.a.**	**(66)**	**7,8%**

2009 vs 2010

Nell'esercizio 2010 la voce "Proventi finanziari", pari a Euro 3.400 migliaia, registra un incremento rispetto all'esercizio 2009 pari a Euro 2.217 migliaia. Tale variazione è sostanzialmente riconducibile all'effetto degli utili su cambi relativi ai crediti commerciali e finanziari in valuta tra l'Emittente e le Società Commerciali a seguito del deprezzamento dell'Euro nei confronti dello Yen, del Dollaro Australiano e del Franco Svizzero registrata nel corso del 2010.

Nell'esercizio 2010 la voce "Oneri finanziari", pari a Euro 2.486 migliaia, registra un incremento rispetto all'esercizio 2008 del 18,4%, pari a Euro 387 migliaia. Tale variazione è riconducibile principalmente all'incremento delle perdite su cambi, registrate sui debiti finanziari in valuta a seguito del deprezzamento dell'Euro nei confronti dello Yen e del Dollaro Australiano, parzialmente compensato dal decremento della voce "Interessi su debiti bancari", che beneficia del decremento dei tassi di interesse registrato fra il 2009 e il 2010. In particolare, al 31 dicembre 2010 e 2009 l'indebitamento finanziario del Gruppo Lima è rappresentato rispettivamente per il 95,9% e il 95,0% da finanziamenti a tasso variabile, generalmente legato all'Euribor 3 mesi diminuito dall'1,2% nel 2009 allo 0,8% nel 2010.

2008 vs 2009

Nell'esercizio 2009 la voce "Proventi finanziari" registra una riduzione del 37,1%, pari a Euro 698 migliaia, passando da Euro 1.881 migliaia nel 2008 a Euro 1.183 migliaia nel 2009. Tale variazione è riconducibile principalmente a minori utili su cambi sui crediti commerciali e finanziari espressi in Yen, a seguito della rivalutazione di tale valuta nel confronto dell'Euro. Nell'esercizio 2009, gli utili su cambi, pari a Euro 824 migliaia, sono principalmente riconducibili all'andamento del Dollaro Australiano nei confronti dell'Euro.

La voce "Oneri finanziari" registra nel 2009 un decremento del 23,1%, pari a Euro 632 migliaia, passando da Euro 2.731 migliaia nel 2008 a Euro 2.099 migliaia nel 2009. Tale variazione è riconducibile principalmente alla voce "Interessi su debiti bancari", che beneficia del decremento dei tassi di interesse registrato fra il 2008 e il 2009. In particolare, al 31 dicembre 2009 e 2008 l'indebitamento finanziario del Gruppo Lima è rappresentato rispettivamente per il 95,0% e il 97,8% da finanziamenti a tasso variabile, generalmente legato all'Euribor 3 mesi diminuito dall'4,6% nel 2008 al 1,2% nel 2009.

Utile prima delle imposte

2009 vs 2010

L'utile prima delle imposte aumenta nell'esercizio 2010, passando da Euro 9.727 migliaia nel 2009 a Euro 10.086 migliaia nel 2010, registrando un incremento del 3,7%, mentre l'incidenza rispetto alla voce "Ricavi" registra una riduzione pari a 3,3 punti percentuali, passando dal 13,8% per l'esercizio 2009 al 10,5% per l'esercizio 2010, principalmente riconducibile ai maggiori ammortamenti effettuati sulle immobilizzazioni immateriali a seguito delle acquisizioni effettuate e alla perdita di valore pari a Euro 2.384 migliaia contabilizzata nell'esercizio 2010. In particolare, la variazione nel periodo in esame è sostanzialmente riconducibile all'effetto combinato della crescita dell'EBITDA *Adjusted* e della gestione finanziaria, più che compensato dalla crescita degli ammortamenti sulle immobilizzazioni immateriali e della suddetta perdita di valore.

2008 vs 2009

L'utile prima delle imposte aumenta nell'esercizio 2009, passando da Euro 5.491 migliaia nel 2008 a Euro 9.727 migliaia nel 2009, mentre l'incidenza rispetto alla voce "Ricavi" registra una crescita pari a 3,9 punti percentuali, passando dal 9,9% per l'esercizio 2008 al 13,8% per l'esercizio 2009, principalmente riconducibile alla crescita registrata nell'EBITDA *Adjusted*.

Imposte sul reddito

2009 vs 2010

La voce "Imposte sul reddito" registra nell'esercizio 2010 un incremento di Euro 1.318 migliaia, passando da Euro 3.419 migliaia nel 2009 a Euro 4.737 migliaia nel 2010. L'aliquota fiscale effettiva passa dal 35,1% nel 2009 al 47,0% nel 2010. Nella seguente tabella si riporta la riconciliazione tra aliquota fiscale teorica ed effettiva per gli esercizi 2009 e 2010.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre	
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**
Utile prima delle imposte	**10.086**	**9.727**
Imposte teoriche (*)	(3.284)	(2.605)
Imposte anticipate non contabilizzate	(231)	(313)
Differenze permanenti	(191)	194
IRAP	(1.031)	(695)
Carico d'imposta effettivo	**(4.737)**	**(3.419)**

(*) Determinate sulla base dell'aliquota media ponderata delle società del Gruppo.

2008 vs 2009

La voce "Imposte sul reddito" registra nell'esercizio 2009 un incremento di Euro 1.642 migliaia, passando da Euro 1.777 migliaia nel 2008 a Euro 3.419 migliaia nel 2009. L'aliquota fiscale effettiva passa dal 32,4% nel 2008 al 35,1% nel 2009. Nella seguente tabella si riporta la riconciliazione tra aliquota fiscale teorica ed effettiva per gli esercizi 2008 e 2009.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre	
(in migliaia di euro)	**2009**	**2008**
Utile prima delle imposte	**9.727**	**5.491**
Imposte teoriche (*)	(2.605)	(1.570)
Imposte anticipate non contabilizzate	(313)	(234)

Imposte anticipate relative ad anni precedenti	-	408
Differenze permanenti	194	148
IRAP	(695)	(529)
Carico d'imposta effettivo	**(3.419)**	**(1.777)**

(*) Determinate sulla base dell'aliquota media ponderata delle società del Gruppo.

Utile dell'esercizio

2009 vs 2010

L'utile dell'esercizio diminuisce di Euro 959 migliaia nel 2010, passando da Euro 6.308 migliaia nell'esercizio 2009 a Euro 5.349 migliaia nell'esercizio 2010, registrando un decremento del 15,2%. In aggiunta a quanto commentato in relazione alla voce "Utile prima delle imposte", tale andamento è caratterizzato dall'effetto delle imposte e in particolare dall'incremento dell'aliquota fiscale effettiva passata dal 35,1% al 47,0%.

2008 vs 2009

L'utile dell'esercizio aumenta nel 2009 passando da Euro 3.714 migliaia nel 2008 a Euro 6.308 migliaia nel 2009, registrando un incremento del 69,8%. In aggiunta a quanto commentato in relazione alla voce "Utile prima delle imposte", tale andamento è caratterizzato dall'incremento dell'aliquota fiscale effettiva passata dal 32,4% nel 2008 al 35,1% nel 2009.

9.2.2 Variazioni sostanziali delle vendite o delle entrate nette

Con riguardo alle variazioni sostanziali delle vendite e delle entrate nette, si rinvia al Capitolo IX, Paragrafo 9.2.1 del Documento di Registrazione.

9.2.3. Informazioni riguardanti politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale, monetaria o politica che abbiano avuto, o potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull'attività dell'Emittente

Il Gruppo Lima svolge la propria attività in un settore disciplinato da numerose disposizioni normative che regolano sia la fase di sperimentazione e validazione clinica dei nuovi prodotti, sia la fase della loro produzione e quella della loro immissione in commercio nei diversi paesi dove essi vengono distribuiti. (*Cfr.* Capitolo IV, Fattori di Rischio, Paragrafo B del Documento di Registrazione).

CAPITOLO X - RISORSE FINANZIARIE

Nel presente capitolo è riportata l'analisi della situazione finanziaria del Gruppo Lima al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, nonché dei flussi di cassa per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Tali informazioni sono state estratte:

- dal Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011;
- dal Bilancio Consolidato del Gruppo Lima per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; e
- da elaborazioni del *management* effettuate sulla base delle risultanze della contabilità generale e gestionale.

10.1 RISORSE FINANZIARIE DELL'EMITTENTE

Nella seguente tabella, si riporta l'Indebitamento Finanziario Netto del Gruppo Lima, determinato conformemente a quanto previsto dal paragrafo 127 delle raccomandazioni contenute nel documento ESMA/2011/81 implementative del Regolamento CE 809/2004 al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008:

	Al 30 giugno	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Cassa	(45)	(50)	(49)	(31)
Depositi bancari e postali	(5.129)	(6.344)	(4.514)	(3.154)
Liquidità	**(5.174)**	**(6.394)**	**(4.563)**	**(3.185)**
Crediti finanziari correnti	**(2.286)**	**(2.344)**	**(2.662)**	**(2.848)**
Debiti bancari a breve termine	8.953	17.929	15.740	17.717
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	23.006	9.779	17.760	13.256
Quota corrente debiti bancari a lungo termine	11.724	8.164	4.273	4.009
Altri debiti correnti	-	9.418	2.168	-
Obbligazioni	-	-	-	6.200
Indebitamento finanziario corrente	**43.683**	**45.290**	**39.941**	**41.182**
Indebitamento finanziario corrente netto	**36.223**	**36.552**	**32.716**	**35.149**
Debiti bancari a lungo termine	25.474	21.548	13.630	11.093
Indebitamento finanziario non corrente	**25.474**	**21.548**	**13.630**	**11.093**
Indebitamento Finanziario Netto	**61.697**	**58.100**	**46.346**	**46.242**

Al 30 giugno 2011 il Gruppo ha in essere linee di credito deliberate per complessivi Euro 43.640 migliaia, di seguito dettagliate:

- Euro 33.332 migliaia deliberati da diversi istituti di credito e relativi ad anticipazioni su fatture e scoperti in conto corrente;
- Euro 10.308 migliaia relativi a finanziamenti a tasso variabile in valuta con durata annuale e con possibilità di rinnovo a scadenza.

A fronte di tali linee di credito, il saldo utilizzato al 30 giugno 2011 è pari a Euro 31.959 migliaia.

Nella seguente tabella, si riportano i principali indicatori finanziari utilizzati dal Gruppo per monitorare l'andamento del proprio indebitamento finanziario, con evidenza del relativo criterio di calcolo:

	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno		Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2010**	**2009**	**2008**
Indebitamento Finanziario Netto	61.697	n.a.	58.100	46.346	46.242
Totale patrimonio netto	42.682	n.a.	40.582	39.345	27.039
EBITDA *Adjusted* (1)	15.192	10.393	20.159	14.501	10.369
Oneri finanziari	2.516	990	2.486	2.099	2.731
Flusso di cassa generato dall'attività operativa	4.715	1.744	6.427	9.930	1.829
EBITDA *Adjusted* (1)/Oneri Finanziari	**6,0 x**	**10,5 x**	**8,1 x**	**6,9 x**	**3,8 x**
Indebitamento Finanziario Netto/Totale patrimonio netto	**1,4 x**	**n.a.**	**1,4 x**	**1,2 x**	**1,7 x**
Indebitamento Finanziario Netto/EBITDA *Adjusted*	**4,1 x**	**n.a.**	**2,9 x**	**3,2 x**	**4,5 x**

(1) La Società definisce l'EBITDA *Adjusted* come l'EBITDA (utile netto, rettificato delle imposte, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali e delle perdite di valore e dei proventi da contributi in conto capitale e interesse) rettificato degli oneri e proventi non ricorrenti (*Cfr.* Capitolo III, Paragrafo 3.2 del Documento di Registrazione).

Di seguito è descritto il contenuto delle principali voci che compongono l'Indebitamento Finanziario Netto al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Crediti finanziari correnti

La voce "Crediti finanziari correnti" al 30 giugno 2011 è pari a Euro 2.286 migliaia (Euro 2.344 migliaia, Euro 2.662 migliaia ed Euro 2.848 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008) e si riferisce a crediti per contributi pubblici ricevuti per i quali l'incasso è stimato entro il 30 giugno 2012 .

Debiti bancari a breve termine

La voce al 30 giugno 2011 è pari a Euro 8.953 migliaia (Euro 17.929 migliaia, Euro 15.740 migliaia ed Euro 17.717 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008). In particolare, la voce in oggetto include al 30 giugno 2011:

- finanziamenti a breve termine, generalmente a sei mesi, per Euro 1.703 migliaia (Euro 3.736 migliaia, Euro 6.657 migliaia ed Euro 3.064 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008), con tassi di interessi variabili legati all'Euribor, aumentati di uno *spread* compreso tra 70 e 80 punti base;

- scoperti di conto corrente esigibili su richiesta per Euro 7.250 migliaia (Euro 9.255 migliaia, Euro 2.552 migliaia ed Euro 6.653 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008) con tassi di interessi variabili legati all'Euribor, aumentati di uno *spread* compreso tra 60 e 235 punti base.

La variazione al 30 giugno 2011 della voce "Debiti bancari a breve termine" rispetto al 31 dicembre 2010 è inoltre legata alla circostanza per la quale la quota residua a lungo termine del finanziamento contratto con la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, pari a Euro 3.321 migliaia, era classificata al 31 dicembre 2010 a breve, a causa del mancato rispetto di alcuni *covenants* finanziari previsti contrattualmente. Nel mese di aprile 2011 la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia ha comunicato alla Società la rinuncia al proprio diritto di far valere la suddetta violazione dei *covenants* con riferimento all'esercizio 2010, ferma restando l'applicazione dei medesimi *covenants* per gli esercizi 2011 e 2012, così come originariamente previsto dal contratto di finanziamento (*Cfr.* Capitolo XX, Paragrafo 22.2 del Documento di Registrazione); pertanto, la quota a lungo di tale finanziamento, pari a Euro 2.505 migliaia al 30 giugno 2011, è

stata riclassificata nella voce "Debiti Bancari" a lungo termine. A tale proposito, occorre segnalare che è in corso con la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia la condivisione di nuovi *covenants* coerenti con le caratteristiche del Gruppo e la finalità del finanziamento. In particolare, la modifica più rilevante riguarda la determinazione dei *covenants* sulla base del bilancio consolidato del Gruppo, anziché sul bilancio separato dell'Emittente.

Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture

La voce "Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture" al 30 giugno 2011 è pari a Euro 23.006 migliaia (Euro 9.779 migliaia Euro 17.760 migliaia ed Euro 13.256 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008). Tali finanziamenti maturano interessi determinati in base all'Euribor, aumentato di uno *spread* compreso tra 60 e 145 punti base.

Altri debiti correnti

La voce "Altri debiti correnti", pari a Euro 9.418 migliaia al 31 dicembre 2010 è relativa, quanto a Euro 7.738 migliaia, al debito infruttifero nei confronti di Dima S.r.l. per l'acquisizione del suo *Backlog*, rimborsato nel mese di maggio 2011 (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione), e quanto a Euro 1.680 migliaia, al finanziamento erogato nel corso dell'esercizio 2010 dalla controllante AMIL S.r.l. a favore dell'Emittente; tale finanziamento matura interessi semestrali al tasso Euribor 3 mesi, aumentato di uno *spread* di 50 punti base*,* ed è stato integralmente rimborsato nel mese di aprile 2011.

La voce "Altri debiti correnti" al 31 dicembre 2009, pari a Euro 2.168 migliaia, è relativa al residuo debito infruttifero assunto per l'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda. Tale debito è stato estinto nel mese di maggio 2010 (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

Obbligazioni

La voce "Obbligazioni", pari a Euro 6.200 migliaia al 31 dicembre 2008, si riferisce a un prestito obbligazionario emesso nel corso dell'esercizio 2006, con tasso d'interesse Euribor 6 mesi più uno *spread* di 125 punti base. Nel corso dell'esercizio 2009, il suddetto prestito obbligazionario, il cui valore non ha subito modifiche dal momento della sua emissione fino alla sua estinzione, è stato rimborsato in contanti per Euro 620 migliaia e per la parte residua, pari a Euro 5.580 migliaia, è stato utilizzato dagli azionisti della Società, sottoscrittori delle obbligazioni, per la sottoscrizione di azioni ordinarie emesse in seguito all'aumento di capitale dell'Emittente deliberato nel 2009 (*Cfr.* Capitolo XIX del Documento di Registrazione); pertanto, al 31 dicembre 2009 la voce "Obbligazioni" risulta pari a zero.

Debiti bancari a lungo termine

Nelle seguenti tabelle, sono riportati i dettagli dei debiti bancari a lungo termine, inclusa la relativa quota corrente al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, con indicazione del tasso di interesse applicato, fisso o variabile, e dei periodi di rimborso previsti contrattualmente:

(in migliaia di euro)	Saldo contabile	Valore nozionale	Quota corrente valore nozionale	Quota valore nozionale con scadenza tra		
				1 e 2 anni	2 e 5 anni	oltre 5 anni
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	27.740	**27.740**	*9.598*	*7.914*	*10.228*	-
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	7.489	**7.921**	*1.584*	*1.181*	*3.324*	*1.832*
- tasso fisso	1.969	**2.095**	*690*	*564*	*841*	-

Saldo al 30 giugno 2011	**37.198**	**37.756**	***11.872***	***9.659***	***14.393***	***1.832***
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	19.653	**19.653**	*5.899*	*5.157*	*8.537*	*60*
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	7.743	**8.272**	*1.721*	*1.197*	*3.609*	*1.745*
- tasso fisso	2.316	**2.473**	*690*	*627*	*944*	*212*
Saldo al 31 dicembre 2010	**29.712**	**30.398**	***8.310***	***6.981***	***13.090***	***2.017***
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	11.357	**11.357**	*3.223*	*3.619*	*4.401*	*114*
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	4.144	**4.478**	*360*	*896*	*1.611*	*1.611*
- tasso fisso	2.402	**2.617**	*567*	*571*	*1.199*	*280*
Saldo al 31 dicembre 2009	**17.903**	**18.452**	***4.150***	***5.086***	***7.211***	***2.005***
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	12.970	**12.970**	*3.392*	*3.116*	*6.462*	*-*
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	1.080	**1.078**	*360*	*359*	*359*	*-*
- tasso fisso	1.052	**1.153**	*288*	*250*	*557*	*58*
Saldo al 31 dicembre 2008	**15.102**	**15.201**	***4.040***	***3.725***	***7.378***	***58***

Debiti verso banche

Nella seguente tabella, sono riassunte le principali caratteristiche contrattuali dei finanziamenti in oggetto:

Data sottoscrizione	Data scadenza	Tasso	Saldo contabile al 30 giugno 2011	Saldo contabile al 31 dicembre 2010	2009	2008
Principali finanziamenti:				**(in migliaia di euro)**		
settembre-08	settembre-13	Euribor 6M + 0,65%	4.134	-	-	-
settembre-08	settembre-13	Euribor 3M + 0,90%	2.441	2.938	3.890	4.785
giugno-10	giugno-15	Euribor 3M + 1,50%	4.042	4.524	-	-
dicembre-10	dicembre-15	Euribor 3M + 1,60%	1.843	2.000	-	-
dicembre-10	dicembre-15	Euribor 3M + 1,50%	4.528	5.000	-	-
aprile-11	marzo-16	Euribor 3M + 1,15%	4.750	-	-	-
aprile-11	aprile-13	Euribor 3M + 1,50%	2.000	-	-	-
			23.738	**14.462**	**3.890**	**4.785**
Altri finanziamenti:						
2006 - 2010	2011 - 2016	Euribor 3M-Euribor 6M + 0,5%-3,0%	3.969	5.136	7.246	7.694
Debiti per leasing			33	55	221	491
Saldo contabile			**27.740**	**19.653**	**11.357**	**12.970**

Si segnala che alcuni dei finanziamenti di cui alla precedente tabella prevedono l'obbligo per il Gruppo Lima al rispetto di taluni parametri finanziari. Il mancato rispetto di tali parametri attribuisce la facoltà agli istituti finanziatori di richiedere l'estinzione anticipata dei relativi finanziamenti. I parametri in oggetto sono *indebitamento finanziario netto/EBITDA, indebitamento*

finanziario netto/Patrimonio Netto, EBITDA/Oneri finanziari. Si segnala che alla data del 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 i parametri in oggetto relativi ai finanziamenti inclusi nella voce "Debiti bancari a lungo termine" risultano rispettati. Per quanto concerne il finanziamento erogato dalla Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, che al 30 giugno 2011 presenta un saldo complessivo pari a Euro 4.134 migliaia, si segnala che lo stesso era stato classificato nel triennio 2010-2008 tra i debiti a breve a causa del mancato rispetto di alcuni *covenants* previsti contrattualmente. Nel mese di aprile 2011 la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia ha comunicato alla Società la rinuncia al proprio diritto di far valere la suddetta violazione dei *covenants* con riferimento all'esercizio 2010, ferma restando l'applicazione dei medesimi *covenants* per gli esercizi 2011 e 2012, così come originariamente previsto dal contratto di finanziamento (*Cfr.* Capitolo XX, Paragrafo 22.2 del Documento di Registrazione); pertanto, la quota a lungo di tale finanziamento, pari a Euro 2.505 migliaia al 30 giugno 2011, è stata riclassificata nella voce "Debiti Bancari" a lungo termine.

La voce "Debiti verso banche", pari a Euro 27.740 migliaia al 30 giugno 2011, include il debito residuo relativo ai seguenti due nuovi finanziamenti accesi dal Gruppo nel primo semestre 2011 in particolare per consentire il pagamento del debito residuo relativo all'acquisizione del *Backlog* di Dima S.r.l. (*Cfr*. Capitolo X, Paragrafo 10.2 del Documento di Registrazione):

- finanziamento erogato nel mese di aprile da Banca Nazionale del Lavoro per un importo complessivo pari a Euro 5.000 migliaia, che matura un interesse pari all'Euribor 3 mesi, aumentato di uno spread di 115 punti base; e

- finanziamento erogato nel mese di aprile da Banca Popolare di Verona per un importo complessivo pari a Euro 2.000 migliaia, che matura un interesse pari all'Euribor 3 mesi, aumentato di uno spread di 150 punti base.

Debiti agevolati verso banche

La voce in oggetto si riferisce esclusivamente a finanziamenti agevolati erogati da alcuni istituti di credito nell'ambito di programmi di incentivi alle imprese, anche per investimenti in attività di ricerca e sviluppo. Tali finanziamenti maturano interessi a tasso fisso, compreso fra 0,50% e 1,0%, e a tassi variabili legati a una frazione dell'Euribor.

Indebitamento finanziario per valuta

Nella seguente tabella, si riporta l'indebitamento finanziario del Gruppo Lima per valuta in gli stessi finanziamenti sono denominati, al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008:

	Al 30 giugno	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**	**2009**	**2008**
Euro	63.776	57.929	50.083	50.666
Yen giapponese	3.258	4.463	1.316	1.609
Dollaro australiano	2.121	4.446	1.948	-
Dollaro neozelandese	2	-	224	-
Indebitamento finanziario corrente e non corrente	**69.157**	**66.838**	**53.571**	**52.275**

10.2 INDICAZIONE DELLE FONTI E DEGLI IMPIEGHI E DESCRIZIONE DEI FLUSSI DI CASSA

Flussi di cassa relativi ai semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010

Nella seguente tabella, sono riportate alcune informazioni estratte dal rendiconto finanziario del Gruppo con riferimento ai semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

(in migliaia di euro)	Semestre chiuso al 30 giugno 2011	2010
Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa	**4.715**	**1.744**
Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento	**(12.379)**	**(5.399)**
Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria	**6.444**	**10.955**
Variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	**(1.220)**	**7.300**
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti all'inizio del periodo	6.394	4.563
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti alla fine del periodo	**5.174**	**11.863**

I flussi di cassa complessivi sono negativi per Euro 1.220 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 e positivi per Euro 7.300 migliaia nel semestre chiuso al 30 giugno 2010. Di seguito sono brevemente descritti i principali fenomeni sottostanti i flussi di cassa generati/assorbiti nei suddetti semestri.

Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa

(in migliaia di euro)	Semestre chiuso al 30 giugno 2011	2010
Utile prima delle imposte	**9.264**	**5.567**
Rettifiche per:		
Ammortamenti e perdite di valore	4.132	6.503
Accantonamenti ai fondi rischi ed oneri e TFR e altri benefici ai dipendenti	1.014	1.053
Oneri finanziari netti	1.994	617
Altri elementi non monetari	483	220
Flusso di cassa generato dall'attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto	**16.887**	**13.960**
Variazione delle rimanenze	(4.817)	(4.782)
Variazione dei crediti commerciali	(7.301)	(9.433)
Variazione dei debiti commerciali	3.140	2.267
Variazione delle altre attività/passività	(598)	1.100
Pagamento benefici ai dipendenti	(215)	(431)
Interessi passivi e altri oneri finanziari pagati	(1.165)	(580)
Imposte pagate	(1.216)	(357)
Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa	**4.715**	**1.744**

L'attività operativa ha generato cassa per Euro 4.715 migliaia ed Euro 1.744 migliaia, rispettivamente nel primo semestre 2011 e 2010. La suddetta variazione positiva è sostanzialmente riconducibile all'incremento registrato nel primo semestre 2011 nell'EBITDA *Adjusted,* commentato nel Capitolo IX, Paragrafo 9.2.1 del Documento di Registrazione. Il flusso di cassa assorbito dal capitale circolante netto è pari a Euro 12.172 migliaia ed Euro 12.216 migliaia, rispettivamente nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 e 2010. Con particolare riferimento alle variazioni del capitale circolante netto si evidenzia:

- un incremento delle rimanenze, quale naturale conseguenza dell'incremento del volume di affari;

- variazione dei crediti commerciali, che risulta comunque inferiore alla crescita dei ricavi nei semestri in oggetto grazie, da un lato, alla crescente incidenza dei crediti maturati nei paesi caratterizzati da tempi medi di incasso più brevi e, dall'altro, al ricorso allo strumento del factoring per una gestione sempre più efficiente della tesoreria. In particolare, nel corso del primo semestre 2011 e 2010 sono stati ceduti con la formula pro-soluto crediti commerciali relativi ad aziende sanitarie e ospedaliere italiane per un importo rispettivamente pari a Euro 7.953 migliaia ed Euro 3.638 migliaia;

- variazione dei debiti commerciali, pari a Euro 16.372 migliaia al 30 giugno 2011, che hanno generato maggiore cassa nel primo semestre 2011 rispetto al corrispondente periodo nel 2010 per Euro 873 migliaia, per effetto principalmente dei maggiori acquisti effettuati dal Gruppo nel primo semestre 2011 per supportare l'incremento del volume di affari;

- variazione delle altre attività e passività correnti e non correnti che hanno assorbito maggiore cassa nel primo semestre 2011 per Euro 1.698 migliaia, principalmente per effetto dei maggiori tributi pagati nel corso del semestre.

- maggiori interessi passivi e altri oneri finanziari pagati nel primo semestre 2011 rispetto al corrispondente periodo nel 2010 per Euro 585 migliaia, per effetto dell'aumento dell'indebitamento finanziario del Gruppo;

- maggiori imposte pagate nel primo semestre 2011 rispetto al corrispondente periodo nel 2010 per Euro 859 migliaia, per effetto principalmente dei maggiori risultati registrati nell'esercizio 2010 rispetto al 2009 (*Cfr*. Capitolo IX, Paragrafo 9.2.1 del Documento di Registrazione). Il debito per imposte sul reddito del Gruppo al 30 giugno 2011 è pari a Euro 5.989 migliaia e risulta incrementato rispetto al 31 dicembre 2010 per effetto della crescita dei risultati dal Gruppo. Tale variazione, comunque, non ha effetti sui flussi di cassa.

Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Investimenti		
Investimenti in immobilizzazioni materiali	(3.400)	(4.215)
Investimenti in immobilizzazioni immateriali	(9.168)	(272)
Investimenti in Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda	-	(2.390)
Dismissioni		
Dismissioni di immobilizzazioni	189	1.478
Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento	**(12.379)**	**(5.399)**

L'attività di investimento ha assorbito cassa per Euro 12.379 migliaia ed Euro 5.399 migliaia rispettivamente nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010. Di seguito si descrivono le principali attività di investimento e disinvestimento effettuate nel corso dei semestri in oggetto (*Cfr*. Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

Semestre 2011

- Investimenti in immobilizzazioni materiali per Euro 3.400 migliaia, di cui *(i)* Euro 1.055 migliaia in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso, prevalentemente per lo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), *(ii)* Euro 1.348 migliaia, relativi agli impianti e macchinari acquistati per lo stabilimento di Calatafimi - Segesta (TP) e per la ristrutturazione dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD) e *(iii)* Euro 997 migliaia, per attrezzature e altre immobilizzazioni.

- Investimenti in immobilizzazioni immateriali per Euro 9.168 migliaia, relativi principalmente a *(i)* il corrispettivo pari a Euro 6.894 migliaia, pagato nel mese di maggio 2011 e relativo all'acquisizione del *Backlog* di Dima S.r.l. e *(ii)* l'acquisizione da Aequos di alcuni brevetti relativi alle protesi del ginocchio (*Cfr.* Capitolo XX, Paragrafo 20.2 del Documento di Registrazione).

- Cessione di immobilizzazioni materiali per Euro 189 migliaia.

Semestre 2010

- Investimenti in immobilizzazioni materiali per Euro 4.215 migliaia, di cui *(i)* Euro 958 migliaia in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso, prevalentemente per lo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), *(ii)* Euro 2.188 migliaia, relativi agli impianti e macchinari acquisiti per gli stabilimenti di Calatafimi - Segesta (TP) e di San Daniele del Friuli (UD), e *(iii)* Euro 1.069 migliaia, per attrezzature e altre immobilizzazioni.

- Investimenti in immobilizzazioni immateriali per Euro 272 migliaia, relativi principalmente alla licenza acquisita per lo sviluppo del nuovo *software* contabile (*Cfr.* Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

- Pagamento della terza rata relativa all'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda, che ha comportato un esborso di cassa pari a Euro 2.390 migliaia.

- Cessione di immobilizzazioni materiali per Euro 1.478 migliaia, principalmente per la vendita di Strumentari.

Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Nuove emissioni di finanziamenti a lungo termine	7.593	5.938
Rimborsi di finanziamenti a lungo termine	(5.238)	(2.410)
Incremento di finanziamento a breve	7.799	7.427
Distribuzione dividendi	(3.710)	-
Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria	**6.444**	**10.955**

L'attività finanziaria ha generato cassa per Euro 6.444 migliaia ed Euro 10.955 migliaia, rispettivamente nel primo semestre 2011 e 2010. Di seguito si descrivono le principali attività finanziarie effettuate nei semestri in esame.

Semestre 2011

- Emissione di nuovi finanziamenti a lungo termine per Euro 7.593 migliaia, di cui Euro 7.000 migliaia relativi a due finanziamenti erogati da Banca Nazionale del Lavoro e Banca Popolare di Verona nel mese di aprile 2011 (*Cfr.* Capitolo X, Paragrafo 10.1 del Documento di Registrazione).

- Rimborso di finanziamenti a lungo termine per complessivi Euro 5.238 migliaia.

- Incremento netto di finanziamenti a breve termine per complessivi Euro 7.799 migliaia.

- Distribuzione di dividendi per Euro 3.710 migliaia.

Semestre 2010

- Emissione di nuovi finanziamenti a lungo termine per Euro 5.938 migliaia.

- Rimborso di finanziamenti a lungo termine per complessivi Euro 2.410 migliaia.

- Incremento netto di finanziamenti a breve termine per complessivi Euro 7.427 migliaia. Il tiraggio di tali finanziamenti nel corso del primo semestre 2010 è stato utilizzato dal Gruppo, in particolare, per la distribuzione dei dividendi relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009, pari a Euro 3.027 migliaia, avvenuto nel mese di luglio 2010 e per l'acquisizione di

quote di pertinenza di terzi relativi alla Società Commerciale in Croazia, che ha comportato un esborso di cassa pari a Euro 900 migliaia nel secondo semestre 2010.

Flussi di cassa relativi agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008

Nella seguente tabella, sono riportate alcune informazioni estratte dal rendiconto finanziario del Gruppo con riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa	**6.427**	**9.930**	**1.829**
Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento	**(8.750)**	**(14.132)**	**(15.268)**
Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria	**4.154**	**5.580**	**10.048**
Variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti	**1.831**	**1.378**	**(3.391)**
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti all'inizio dell'esercizio	4.563	3.185	6.576
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti alla fine dell'esercizio	**6.394**	**4.563**	**3.185**

I flussi di cassa complessivi sono positivi per Euro 1.831 migliaia, Euro 1.378 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009, e negativi per Euro 3.391 migliaia nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008. Di seguito sono brevemente descritti i principali fenomeni sottostanti i flussi di cassa generati/assorbiti nei suddetti esercizi.

Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Utile prima delle imposte	**10.086**	**9.727**	**5.491**
Rettifiche per:			
Ammortamenti e perdite di valore	11.643	6.872	5.031
Accantonamenti ai fondi rischi e oneri e TFR e altri benefici ai dipendenti	2.839	2.364	1.607
(Proventi)/Oneri finanziari netti	(1.085)	1.087	980
Altri elementi non monetari	(394)	(782)	(729)
Flusso di cassa generato dall'attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto	**23.089**	**19.268**	**12.380**
Variazione delle rimanenze	(6.703)	(7.500)	(4.742)
Variazione dei crediti commerciali	(7.351)	(1.000)	1.394
Variazione dei debiti commerciali	2.066	2.286	(224)
Variazione delle altre attività/passività	2.577	2.545	(1.373)
Pagamento benefici ai dipendenti	(1.069)	(950)	(735)
Interessi passivi e altri oneri finanziari pagati	(1.224)	(1.810)	(1.874)
Imposte pagate	(4.958)	(2.909)	(2.997)
Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa	**6.427**	**9.930**	**1.829**

2010 vs 2009

L'attività operativa ha generato cassa, rispettivamente, per Euro 6.427 migliaia ed Euro 9.930 migliaia negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009. La variazione è prevalentemente riconducibile al maggior assorbimento di cassa del capitale circolante netto nel 2010, parzialmente compensata dall'incremento registrato nell'EBITDA *Adjusted*, commentato nel Capitolo IX, Paragrafo 9.2.1 del Documento di Registrazione. In particolare, il capitale circolante netto ha assorbito cassa per Euro 16.662 migliaia e per Euro 9.338 migliaia, rispettivamente nel 2010 e 2009. Tale andamento è principalmente riconducibile ai seguenti fenomeni:

- variazione dei crediti commerciali che hanno assorbito maggiore cassa per Euro 6.351 migliaia, prevalentemente per effetto della crescita del volume d'affari. La crescita dei crediti commerciali negli esercizi 2010 e 2009 risulta comunque inferiore alla crescita registrata nei ricavi in tali esercizi, grazie, da un lato, alla crescente incidenza dei crediti maturati nei paesi caratterizzati da tempi medi di incasso più brevi e, dall'altro, al ricorso

allo strumento del *factoring* per una gestione sempre più efficiente della tesoreria. In particolare, nel corso del 2010 e 2009 sono stati ceduti con la formula pro-soluto crediti commerciali relativi ad aziende sanitarie e ospedaliere italiane per un importo rispettivamente pari a Euro 10.356 migliaia ed Euro 4.919 migliaia;

- maggiori imposte pagate nel 2010 rispetto al 2009 per Euro 2.049 migliaia, per effetto principalmente dei maggiori risultati registrati nel 2009 rispetto al 2008 (*Cfr.* Capitolo IX, Paragrafo 9.2.1 del Documento di Registrazione).

2009 vs 2008

L'attività operativa ha generato cassa rispettivamente per Euro 9.930 migliaia ed Euro 1.829 migliaia negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2009 e 2008. Tale andamento è prevalentemente riconducibile all'incremento registrato nell'EBITDA *Adjusted*, commentato nel Capitolo IX, Paragrafo 9.2.1 del Documento di Registrazione e al minor assorbimento di cassa dal capitale circolante netto nel 2009. In particolare, il capitale circolante netto ha assorbito cassa per Euro 9.338 migliaia e per Euro 10.551 migliaia, rispettivamente nel 2009 e 2008. Tale andamento è principalmente riconducibile a:

- variazione dei crediti commerciali che hanno assorbito più cassa per Euro 2.394 migliaia, prevalentemente per effetto della crescita del volume d'affari. La crescita dei crediti commerciali nell'esercizio 2009 risulta comunque inferiore alla crescita registrata nei ricavi in tali esercizi, grazie da un lato alla crescente incidenza dei crediti maturati nei paesi caratterizzati da tempi medi di incasso più brevi, e dall'altro al ricorso allo strumento del *factoring*, precedentemente commentato. In particolare, nel corso del 2009 e 2008 sono stati ceduti con la formula pro-soluto crediti commerciali relativi ad aziende sanitarie e ospedaliere italiane per un importo rispettivamente pari a Euro 4.919 migliaia ed Euro 625 migliaia;

- incremento dei debiti commerciali per effetto della crescita dei costi operativi;

- variazione delle rimanenze che hanno assorbito maggiore cassa per Euro 2.758 migliaia, principalmente per effetto della crescita del volume d'affari, che richiede un livello minimo di scorta presso i clienti.

- variazione positiva delle altre attività e passività per Euro 3.918 migliaia, principalmente grazie ai maggiori incassi per contributi registrati nel 2009 rispetto al 2008.

Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Investimenti			
Investimenti in immobilizzazioni materiali	(6.972)	(10.033)	(5.372)
Investimenti in immobilizzazioni immateriali	(1.070)	(645)	(951)
Investimenti in Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda	(2.390)	(4.469)	-
Investimenti nel gruppo Hit Medica	-	-	(9.744)
Dismissioni			
Dismissioni di immobilizzazioni	1.682	1.015	799
Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento	**(8.750)**	**(14.132)**	**(15.268)**

L'attività di investimento ha assorbito cassa per Euro 8.750 migliaia, Euro 14.132 migliaia ed Euro 15.268 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Di seguito si descrivono le principali attività di investimento e disinvestimento effettuate nel corso dell'esercizio in oggetto (*Cfr*. Capitolo V, Paragrafo 5.2 del Documento di Registrazione).

Esercizio 2010

- Investimenti in immobilizzazioni materiali per Euro 6.972 migliaia, di cui *(i)* Euro 1.139 migliaia in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso, prevalentemente per lo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), *(ii)* Euro 3.578 migliaia, relativi agli impianti e macchinari acquistati per lo stabilimento di Calatafimi - Segesta (TP), per il nuovo stabilimento produttivo di San Marino e per la ristrutturazione dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD) e *(iii)* Euro 2.255 migliaia, per attrezzature e altre immobilizzazioni.

- Investimenti in immobilizzazioni immateriali per Euro 1.070 migliaia, relativi principalmente all'attività di sviluppo di nuovi prodotti della Linea Ginocchio e all'acquisizione di licenze di *software*.

- Pagamento della terza rata relativa all'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda, che ha comportato un esborso di cassa pari a Euro 2.390 migliaia.

- Cessione di immobilizzazioni materiali per Euro 1.682 migliaia, principalmente a seguito della riorganizzazione produttiva degli stabilimenti della Hit Medica.

Esercizio 2009

- Investimenti in immobilizzazioni materiali per Euro 10.033 migliaia, di cui *(i)* Euro 4.541 migliaia in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso, prevalentemente per lo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), *(ii)* Euro 3.197 migliaia, relativi agli impianti e macchinari acquisiti per gli stabilimenti di Calatafimi - Segesta (TP) e di San Daniele del Friuli (UD), e *(iii)* Euro 2.295 migliaia, per attrezzature e altre immobilizzazioni.

- Investimenti in immobilizzazioni immateriali per Euro 645 migliaia, relativi principalmente all'acquisto di licenze software e l'attività di sviluppo di nuovi prodotti a base Titanio Trabecolare.

- Acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda, che ha comportato un esborso di cassa per le prime due rate pari a Euro 4.469 migliaia.

- Cessione di immobilizzazioni materiali per Euro 1.015 migliaia, principalmente per la vendita di Strumentari.

Esercizio 2008

- Investimenti in immobilizzazioni materiali per Euro 5.372 migliaia, di cui *(i)* Euro 2.639 migliaia in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso, prevalentemente per lo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), *(ii)* Euro 2.070 migliaia, per l'acquisto di impianti e macchinari, e *(iii)* Euro 663 migliaia, per attrezzature e altre immobilizzazioni.

- Investimenti in immobilizzazioni immateriali per Euro 951 migliaia, principalmente per l'acquisto di licenze *software*.

- Acquisizione della Hit Medica, che ha comportato un esborso di cassa per Euro 9.744 migliaia.

- Cessione di immobilizzazioni materiali per Euro 799 migliaia, principalmente per la vendita di Strumentari, impianti e macchinari.

Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**

Nuove emissioni di finanziamenti a lungo termine	17.498	7.515	13.000
Rimborsi di finanziamenti a lungo termine	(7.109)	(6.279)	(5.198)
(Decremento)/Incremento di finanziamento a breve	(2.308)	4.024	4.801
Distribuzione dividendi	(3.027)	(1.998)	(2.555)
Acquisizione quote di pertinenza terzi	(900)	-	-
Aumento di capitale sociale	-	2.318	-
Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria	**4.154**	**5.580**	**10.048**

L'attività finanziaria ha generato cassa per Euro 4.154 migliaia, Euro 5.580 migliaia ed Euro 10.048 migliaia, rispettivamente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Di seguito si descrivono le principali attività finanziarie effettuate nel triennio in esame.

Esercizio 2010

- Emissione di nuovi finanziamenti a lungo termine per Euro 17.498 migliaia.
- Rimborso di finanziamenti a lungo termine per complessivi Euro 7.109 migliaia.
- Decremento netto di finanziamenti a breve termine per complessivi Euro 2.308 migliaia.
- Distribuzione di dividendi per Euro 3.027 migliaia.
- Acquisizione di quote di pertinenza terzi relativi alla Società Commerciale in Croazia per Euro 900 migliaia.

Esercizio 2009

- Emissione di nuovi finanziamenti a lungo termine per Euro 7.515 migliaia.
- Aumento di capitale sociale che ha generato cassa per Euro 2.318 migliaia.
- Incremento netto di finanziamenti a breve termine per complessivi Euro 4.024 migliaia.
- Rimborso di finanziamenti a lungo termine per complessivi Euro 6.279 migliaia.
- Distribuzione di dividendi per Euro 1.998 migliaia.

Esercizio 2008

- Emissione di nuovi finanziamenti a lungo termine per Euro 13.000 migliaia.
- Incremento netto di finanziamenti a breve termine per complessivi Euro 4.801 migliaia.
- Rimborso di finanziamenti a lungo termine per complessivi Euro 5.198 migliaia.
- Distribuzione di dividendi per Euro 2.555 migliaia.

10.3 LIMITAZIONE ALL'USO DELLE RISORSE FINANZIARIE

Relativamente alle risorse finanziarie in essere alla Data del Documento di Registrazione non vi sono significative limitazioni all'uso delle stesse, oltre a quanto descritto nel Capitolo IV, Fattori di Rischio, e Capitolo X, Paragrafo 10.1 del Documento di Registrazione.

10.4 FONTI PREVISTE DI FINANZIAMENTO

Il Gruppo Lima ritiene che i principali fabbisogni finanziari futuri saranno prevalentemente relativi agli investimenti per incrementare la capacità produttiva, ai costi per l'attività di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie e prodotti, al pagamento degli interessi sui finanziamenti, al rimborso delle relative quote capitale e alla copertura del capitale circolante connesso all'espansione delle attività del Gruppo. Tali fabbisogni saranno tendenzialmente coperti tramite i flussi di cassa generati dalla gestione operativa e, laddove questi ultimi flussi di cassa non dovessero risultare sufficienti, attraverso l'accesso a fonti esterne di finanziamento a disposizione del Gruppo, incluse le linee di credito disponibili.

CAPITOLO XI - RICERCA E SVILUPPO, BREVETTI E LICENZE

11.1 RICERCA E SVILUPPO

Il Gruppo Lima dispone di una funzione di ricerca e sviluppo che occupa, al 30 giugno 2011, n. 32 risorse (pari circa al 6% del totale) distribuite tra gli stabilimenti di San Daniele del Friuli (UD) e di San Marino.

Oltre alle risorse interne appositamente dedicate (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.12.1(A) del Documento di Registrazione) il Gruppo si avvale per l'attività di ricerca e sviluppo di collaborazioni di natura tecnico-scientifica con professionisti esterni (ricercatori, professori universitari, chirurghi e medici specialistici, dirigenti presso istituti medici ed ospedalieri, anche stranieri).

L'attività di ricerca e sviluppo del Gruppo a tal riguardo si svolge attraverso (i) contratti stipulati con gli istituti sanitari pubblici (ed inseriti nei progetti di ricerca finanziati), (ii) contratti di consulenza tecnico-scientifica stipulati con professionisti che hanno maturato una significativa esperienza nel settore della chirurgia ortopedica e (iii) studi clinici (tendenzialmente cd. "*post marketing*"), utilizzati per verificare l'efficacia di un prodotto sul mercato.

Gli accordi di consulenza tecnico-scientifica con i professionisti assumono particolare rilevanza per il Gruppo e vengono realizzati sulla base di uno *standard* contrattuale secondo cui il committente affida al professionista l'incarico di svolgere attività di consulenza tecnico – scientifica nel settore (i) dello sviluppo e dell'impianto di protesi ortopediche, (ii) dell'adeguamento dei prodotti protesici esistenti agli *standard* fissati nell'ambito delle istituzioni sanitarie e (iii) della sistematizzazione, elaborazione ed illustrazione scritta, anche a scopo di pubblicazione, su base individuale o in collaborazione con altri colleghi, della più significativa casistica operatoria.

Normalmente i contratti prevedono che, qualora nel corso del rapporto il committente, anche tramite l'attività del professionista, attui un'invenzione suscettibile di costituire oggetto di brevetto ovvero sviluppi un insieme organico di informazioni ovvero realizzi un elaborato, sia la titolarità del brevetto e lo sfruttamento patrimoniale dello stesso, sia la titolarità delle informazioni (*know-how*), che il diritto di utilizzo dell'opera spettano in via esclusiva al committente. Tali accordi possono prevedere altresì il riconoscimento di *royalties* o altre forme di remunerazione.

Negli esercizi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 il Gruppo ha investito in attività di ricerca e sviluppo e sperimentazione clinica rispettivamente Euro 4.748 migliaia nell'esercizio 2010, Euro 4.427 migliaia nell'esercizio 2009 e Euro 3.552 migliaia nell'esercizio 2008; alla data di chiusura del primo semestre del 2011, gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo sono stati pari a Euro 3.121 migliaia; in particolare, nel 2010, la spesa in ricerca e sviluppo ha rappresentato circa il 5% del fatturato della Società e oltre il 5% dello stesso al 30 giugno 2011.

11.2 BREVETTI, LICENZE E MODELLI INDUSTRIALI

11.2.1 Brevetti e licenze

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo è titolare, a livello nazionale ed internazionale, dei seguenti brevetti o domande di brevetto:

Brevetto	Titolarità	Estensione	Status
Coppa acetabolare dell'anca (nome prodotto: Coppa revisione con stelo)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Germania, Spagna, Francia, Italia)	Brevetto concesso
Protesi femorale per l'articolazione dell'anca (nome prodotto: Rivestimento)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Protesi femorale per l'articolazione dell'anca	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Svizzera,	Brevetto concesso

(nome prodotto: Rivestimento)		Litchtenstein, Germania, Spagna, Francia, Gran Bretagna, Italia)	
Protesi femorale per l'articolazione dell'anca (nome prodotto: Rivestimento)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA	In corso di concessione
Protesi femorale di rivestimento per l'articolazione dell'anca (nome prodotto: MRS)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Protesi per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR Convertibilità)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Protesi per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR Convertibilità)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Germania, Francia, Spagna, Italia)	Brevetto concesso (5)
Protesi inversa per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR Cono - Sfera - Glenoide)	Limacorporate S.p.A.	STATI UNITI	Brevetto concesso
Protesi inversa per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR Cono - Sfera - Glenoide)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Germania, Spagna, Francia, Italia)	Brevetto concesso
Elemento di prova per protesi inversa della spalla (nome prodotto: SMR Glenofresa)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Protesi inversa per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR Anello)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Protesi inversa per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR Bussola)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Elemento di fissaggio aggiuntivo per una protesi per l'articolazione della spalla (nome prodotto: Glenoide Revisione)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Elemento di fissaggio per una protesi per l'articolazione della spalla (nome prodotto: Glenoide Revisione)	Limacorporate S.p.A.	STATI UNITI	Brevetto concesso
Inserto per una coppa acetabolare (nome prodotto: Inserto Delta con anello)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Inserto per una coppa acetabolare (nome prodotto: Inserto Delta con anello)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA	In corso di concessione
Inserto per una coppa acetabolare (nome prodotto: Inserto Delta con anello)	Limacorporate S.p.A.	STATI UNITI	In corso di concessione
Protesi omerale per l'articolazione della spalla (nome prodotto: SMR-R rivestimento)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Elemento protesico e relativo procedimento di realizzazione (nome prodotto: Cotile Delta TT – Trabecular Titanium)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Elemento protesico e relativo procedimento di realizzazione (nome prodotto: Cotile Delta TT - Trabecular Titanium)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA	In corso di concessione
Elemento protesico e relativo procedimento di realizzazione (nome prodotto: Cotile Delta TT - Trabecular Titanium)	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	In corso di concessione
Elemento protesico e relativo procedimento di realizzazione (nome prodotto: Cotile Delta TT - Trabecular Titanium)	Limacorporate S.p.A.	STATI UNITI	In corso di concessione
Protesi omerale (nome prodotto: SMR inversa rotante)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Protesi omerale (nome prodotto: SMR inversa rotante)	Limacorporate S.p.A.	USA	In corso di concessione
Protesi omerale (nome prodotto: SMR inversa rotante)	Limacorporate S.p.A.	EUROPA	In corso di concessione
Protesi omerale (nome prodotto: SMR inversa rotante)	Limacorporate S.p.A.	AUSTRALIA	In corso di concessione
Elemento di protesi per una protesi omerale (nome prodotto: SMR Resurfacing)	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	In corso di concessione

Supporto glenoideo per protesi di spalla	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	In corso di concessione
Elemento protesico integrato	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	In corso di concessione
Protesi per l'articolazione della spalla	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	In corso di concessione
Materiale composito per uso biomedico e procedimento per la sua realizzazione	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	In corso di concessione
Dispositivo endomidollare per la chiodatura di ossa lunghe (nome prodotto: EXP CHIODI)	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso
N-Metil-Ammidi di Carbossimetilcellulosa acido alginico o carbossimetilamido	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
N-Metil-Ammidi di Carbossimetilcellulosa acido alginico o carbossimetilamido	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Germania, Francia, Spagna)	Brevetto concesso
Leghe di titanio nanostrutturate per l'uso come biomateriali per la preparazione di dispositivi medico chirurgici	Limacorporate S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso
Artificial joint (Knie I)([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint (Knie I)([4])	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint (Knie I)([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint (Knie I)([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Svizzera, Germania, Francia, Gran Bretagna)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint (Laterales Kniegelenk)([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint (Laterales Kniegelenk)([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Svizzera, Germania, Spagna, Francia, Italia, Gran Bretagna)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint to replace the human patella([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint to replace the human patella([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint to replace the human patella([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Svizzera, Germania, Francia, Gran Bretagna)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint, in particular endoprosthesis for replacing natural joints (Raumliches Kniegelenk)([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint, in particular endoprosthesis for replacing natural joints (Raumliches Kniegelenk)([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Svizzera, Germania, Francia, Gran Bretagna, Italia)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint, in particular endoprosthesis for replacing natural joints (Raumliches Knie)([4])	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint, in particular endoprosthesis for replacing natural joints (Raumliches Knie)([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint particularly suitable for use as an endoprosthesis for a human knee joint([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (I Paesi europei designati verranno precisati solo se il brevetto verrà concesso)	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Artificial joint particularly suitable for use as an endoprosthesis for a human knee joint([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint particularly suitable for use as	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	Brevetto concesso

an endoprosthesis for a human knee joint ([4])			In corso di trascrizione([1])
Artificial joint particularly suitable for use as an endoprosthesis for a human knee joint ([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint (Schrumpfung Tibia)([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Austria, Svizzera, Germania, Spagna, Francia, Gran Bretagna, Italia, Olanda)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Joint replacement for a tibial plate([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Joint replacement for a tibial plate([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Joint replacement for a tibial plate([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (I Paesi europei designati verranno precisati solo se il brevetto verrà concesso)	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Device and process for determining and adjusting the optimum position of a functional surface and implant components for a prosthetic joints prepared accordingly([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Device and process for determining and adjusting the optimum position of a functional surface and implant components for a prosthetic joints prepared accordingly([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (I Paesi europei designati verranno precisati solo se il brevetto verrà concesso)	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Device and process for determining and adjusting the optimum position of a functional surface and implant components for a prosthetic joints prepared accordingly([4])	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Device and process for determining and adjusting the optimum position of a functional surface and implant components for a prosthetic joints prepared accordingly([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Joint([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Joint([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Austria, Svizzera, Germania, Francia, Gran Bretagna, Italia, Olanda)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Joint([4])	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Joint([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Artificial joint and a joint part for this purpose([4])	Limacorporate S.p.A.	GERMANIA	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Artificial joint and a joint part for this purpose([4])	Limacorporate S.p.A.	EUROPA (Paesi non ancora specificati)	Brevetto concesso In corso di trascrizione([1])
Artificial joint and a joint part for this purpose([4])	Limacorporate S.p.A.	GIAPPONE	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Artificial joint and a joint part for this purpose([4])	Limacorporate S.p.A.	USA	Domanda pendente In corso di trascrizione([1])
Dispositivo per la riduzione di frammenti ossei, rime osteotomiche e simili	Hit Medica S.p.A.	ITALIA	Brevetto concesso([2])
Dispositivo per individuare il posizionamento delle viti di bloccaggio di un chiodo endomidollare	Hit Medica S.p.A.	EUROPA (Germania, Spagna, Francia, Italia)	Brevetto concesso([2])
Dispositivo per individuare il posizionamento delle viti di bloccaggio di un chiodo	Hit Medica S.p.A.	USA	Brevetto concesso([2])

endomidollare			
Dispositivo per il posizionamento di una vite da associare ed un chiodo endomidollare infisso nel canale midollare del femore	Hit Medica S.p.A.	EUROPA (Svizzera, Liechtenstein, Spagna, Italia)	Brevetto concesso([2])
Sistema placche per osteosintesi con viti pluriassiali a stabilità angolare in materiale polimerico	Hit Medica S.p.A.	SAN MARINO	In corso di concessione
Dispositivo per la sintesi di fratture ossee	Hit Medica S.p.A.	MONDIALE (PCT)	In corso di concessione
Dispositivo di osteosintesi e procedimento per la sua realizzazione	Hit Medica S.p.A.	SAN MARINO	In corso di concessione
Sintesi a viti divergenti per la sintesi delle fratture di collo femore	Hit Medica S.p.A.	ITALIA	In corso di concessione([3])
Derivati fosfatati o bifosfonati di polisaccaridi carbossilasi eventualmente reticolati, loro preparazione e usi biomedicali	Biosuma S.r.l.	EUROPA	In corso di concessione

(1) Brevetto ceduto all'Emittente da Aequos Endoprothetik GmbH con atto di cessione del 28 gennaio 2011 ed in corso di trascrizione.
(2) Brevetto conferito da Hit Medica S.r.l. in Hit Medica S.p.A. (già Osteomedik S.A.) con atto in data 15 dicembre 2009 ed ancora registrato a nome Hit Medica S.r.l.
(3) Domanda di brevetto per modello di utilità ceduta a Hit Medica S.r.l. dal Prof. Paolo Palombi in data 22 febbraio 2007 ed ancora pendente a suo nome.
(4) Titolo italiano non disponibile.
(5) Brevetto soggetto ad opposizione da parte di Roche Patents e Smith&Nephew Orthopaedics A.G. di fronte allo European Patent Office (*Cfr*. Capitolo XX, Paragrafo 20.6 del Documento di Registrazione).

Per quanto concerne i brevetti in corso di concessione, si segnala che nelle more di tale procedura, il brevetto può essere utilizzato facendo valere le relative domande, in presenza di valide ragioni di urgenza, anche ai fini delle eventuali richieste di misure cautelari. Una volta ottenuta la concessione del brevetto, questa avrà efficacia retroattiva e cioè dalla data di presentazione della domanda.

Con riferimento, invece, ai brevetti in corso di trascrizione a seguito del trasferimento della relativa proprietà a favore dell'Emittente, si evidenzia che tale trascrizione in alcuni Paesi (e.g. Italia) ha una funzione di mera pubblicità dichiarativa mentre in altre giurisdizioni potrebbe configurare elemento costitutivo per il pieno trasferimento della proprietà del brevetto stesso.

L'attività produttiva del Gruppo non dipende dall'utilizzo di brevetti di terzi.

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente ha in essere due contratti di licenza per l'utilizzo di *know how* non brevettato, impiegato nell'attività di rivestimento di Coppe Acetabolari per due modelli di Protesi Impiantabili.

11.2.2 Modelli industriali

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente è titolare di un modello comunitario di tipo multiplo, dal titolo "*PROTESI (parte di-)*" (nome prodotto: Cotile Delta TT - *Trabecular Titanium*).

La protezione conferita dal modello si estende a tutta l'area della Comunità Europea.

11.3 MARCHI

Ove ritenuto opportuno, il Gruppo ha registrato il propri marchi nei paesi e per le classi merceologiche in cui opera.

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo è titolare, o ha provveduto a depositare la domanda di registrazione, a livello nazionale ed internazionale, dei seguenti marchi, famiglie di marchi o domande di marchio:

Marchio	Tipologia	Titolarità	Estensione	Status	Classi
LIMACORPORATE	Denominativo	Limacorporate S.p.A.	Italia, Unione Europea	In corso di registrazione	10, 42
			USA ([4])		
LIMA-LTO	Denominativo	Limacorporate S.p.A.	Irlanda, Internazionale (Australia, Cina, Comunità Europea, Croazia, Russia, Turchia, Giappone, Corea) ([5])	Registrato([1])	10, 42
LIMA con traslitterazione in caratteri cinesi	Denominativo	Limacorporate S.p.A.	Repubblica Popolare Cinese	In corso di registrazione([2])	10, 42
LIMA in caratteri cinesi	Denominativo	Limacorporate S.p.A.	Repubblica Popolare Cinese	Registrato([1])	10, 42
ARROW HEAD DESIGN (Logo)	Figurativo	Limacorporate S.p.A.	Irlanda, Internazionale (Australia, Svizzera, Cina, Comunità Europea, Croazia, Norvegia, Russia, Turchia, Giappone, Corea) ([6])	Registrato([1])	10, 42
TRABECULAR TITANIUM	Denominativo e figurativo	Limacorporate S.p.A.	Irlanda, Internazionale (Australia, Svizzera, Cina, Comunità Europea, Croazia, Giappone, Corea, Norvegia, Russia, Turchia) ([7])	Registrato([1])	10
HIT MEDICA	Denominativo e figurativo	Hit Medica S.p.A.	Unione Europea, Giappone	Registrato([3])	10
FEM-LOCK	Denominativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10
SPHERI-LOCK	Denominativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10
PORO-LOCK	Denominativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10
SUPERSCREWS	Denominativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10
SUPERNAIL	Denominativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10
RSB	Denominativo e figurativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10
TI-OX	Denominativo	Hit Medica S.p.A.	Italia	Registrato([3])	10

(1) Marchio registrato a nome di I-CAP Exploitation Ireland Ltd. e ceduto all'Emittente in data 3 giugno 2010.
(2) Domanda di registrazione depositata a nome di I-CAP Exploitation Ireland Ltd. e ceduta all'Emittente in data 3 giugno 2010.
(3) Marchio conferito da Hit Medica S.r.l. in Hit Medica S.p.A. (già Osteomedik S.A.) con atto in data 15 dicembre 2009 ed ancora registrato a nome Hit Medica S.r.l.
(4) L'Ufficio Brevetti e Marchi statunitense ha opposto un rifiuto provvisorio alla registrazione del marchio per presenza di un marchio simile anteriore; l'Emittente ha tempo 6 mesi dalla data di comunicazione di rifiuto provvisorio (i.e. 10 dicembre 2011) per presentare proprie deduzioni. In caso di rifiuto provvisorio la protezione del marchio è la medesima di quella riconosciuta ad una domanda di marchio debitamente depositata.
(5) Nei paesi Giappone e Corea la lista di prodotti e servizi all'interno delle classi 10 e 42 è limitata.
(6) In Corea la lista di prodotti e servizi all'interno delle classi 10 e 42 è limitata.
(7) Nei paesi Giappone, Corea e Cina la lista di prodotti e servizi all'interno della classe 10 è limitata.

Classi Merceologiche (Accordo Internazionale di Nizza del 15 giugno 1957):
Classe 10: Apparecchi e strumenti chirurgici, medici, dentari e veterinari, membra, occhi e denti artificiali; articoli ortopedici; materiale di sutura;
Classe 42: Servizi scientifici e tecnologici e servizi di ricerca e progettazione ad essi relativi; servizi di analisi e di ricerche industriali; progettazione e sviluppo di hardware e software.

L’attività del Gruppo non dipende dall’utilizzo di marchi di terzi.

CAPITOLO XII - INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

12.1 LE TENDENZE PIÙ SIGNIFICATIVE MANIFESTATESI RECENTEMENTE NELL'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE, DELLE VENDITE E DELLE SCORTE E NELL'EVOLUZIONE DEI COSTI E DEI PREZZI DI VENDITA DALLA CHIUSURA DELL'ULTIMO ESERCIZIO FINO ALLA DATA DEL DOCUMENTO DI REGISTRAZIONE

Salvo quanto indicato nel Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato (*Cfr*. Capitolo XX del Documento di Registrazione) e nel Documento di Registrazione, non vi sono tendenze significative manifestatesi nell'andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita dalla chiusura dell'ultimo esercizio alla Data del Documento di Registrazione.

12.2 INFORMAZIONI SU TENDENZE, INCERTEZZE, RICHIESTE, IMPEGNI O FATTI NOTI CHE POTREBBERO RAGIONEVOLMENTE AVERE RIPERCUSSIONI SIGNIFICATIVE SULLE PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE ALMENO PER L'ESERCIZIO IN CORSO.

Salvo quanto indicato nel Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato (*Cfr*. Capitolo XX del Documento di Registrazione) e nei "Fattori di rischio", non vi sono tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente e del Gruppo nell'esercizio in corso.

CAPITOLO XIII - PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI

Nel Documento di Registrazione non è inclusa alcuna previsione o stima di utili.

CAPITOLO XIV - ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI

14.1 MEMBRI DEGLI ORGANI SOCIALI

Il presente Paragrafo 14.1 fa riferimento allo statuto sociale approvato dall'Assemblea straordinaria degli azionisti del 16 aprile 2011, statuto che entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente sul MTA (lo "**Statuto Sociale**").

14.1.1. Il Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'articolo 17 dello Statuto Sociale, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da un minimo di cinque ad un massimo di nove membri, anche non soci.

I membri del Consiglio di Amministrazione durano in carica per il periodo stabilito all'atto della loro nomina – comunque non superiore a tre esercizi – e sono rieleggibili.

Con delibera in data 16 aprile 2011, l'Assemblea ordinaria della Società ha nominato un Consiglio di Amministrazione composto da 5 membri nelle persone di: Gabriele Lualdi, in qualità di Presidente, Ivan Cleani, Stefano Alfonsi, Adalberto Miani e Tommaso Lualdi, per i quali la nomina ha avuto efficacia immediata.

La medesima Assemblea ha inoltre deliberato di aumentare sino al numero di 7 i Consiglieri subordinatamente alla, e a far tempo dalla, data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, nominando nella medesima riunione Michaela Castelli e rinviando ad altra assemblea la decisione relativamente al secondo Consigliere la cui nomina è preordinata al processo di quotazione.

Con deliberazione in data 29 luglio 2011, l'Assemblea ordinaria della Società ha individuato e nominato il settimo Consigliere di Amministrazione nella persona di Gian Franco Oliviero Mattei, la cui nomina avrà efficacia subordinatamente alla, e a far tempo dalla, data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA.

Pertanto, a seguito dell'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente sarà così composto:

Carica	Nome e cognome	Luogo e data di nascita
Presidente esecutivo	Gabriele Lualdi	Codroipo (UD), 4 gennaio 1944
Vice Presidente	Tommaso Lualdi[1]	Udine, 13 maggio 1971
Amministratore Delegato	Stefano Alfonsi	Padova, 16 settembre 1964
Consigliere con deleghe	Ivan Cleani	Udine, 15 novembre 1966
Consigliere	Adalberto Miani[1]	Torino, 17 settembre 1938
Consigliere	Michaela Castelli[2]	Roma, 7 settembre 1970
Consigliere	Gian Franco Oliviero Mattei[2]	Pavia, 1 settembre 1945

(1) Amministratore non esecutivo.
(2) Amministratore non esecutivo e indipendente ex artt. 147-ter, comma 4, e 148, comma 3, del TUF e del Codice di Autodisciplina.

Tutti i Consiglieri, ivi inclusi i Consiglieri la cui carica è subordinata all'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, rimarranno in carica fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2013. I Consiglieri sono tutti domiciliati per la carica presso la sede legale della Società.

Si segnala che Tommaso Lualdi è figlio del Presidente Consiglio di Amministrazione e che nessun

altro dei membri del Consiglio di Amministrazione ha rapporti di parentela con gli altri componenti del Consiglio, i componenti del Collegio Sindacale o con i principali dirigenti della Società indicati nel Documento di Registrazione.

I componenti del Consiglio di Amministrazione della Società sono in possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'Articolo 148, comma 4, del TUF.

Inoltre, i Consiglieri Michaela Castelli e Gian Franco Oliviero Mattei possiedono i requisiti di indipendenza di cui agli articoli 147-*ter*, comma 4, e 148, comma 3, del TUF e del Codice di Autodisciplina, non trovandosi nelle condizioni di cui all'articolo 2382 del codice civile, non avendo rapporti di parentela con amministratori di società controllate dall'Emittente, della sua controllante ovvero di società sottoposte a comune controllo e non intrattenendo rapporti professionali con L'Emittente e/o società del Gruppo Lima tali da comprometterne l'indipendenza.

Alla Data del Documento di Registrazione, il Consiglio di Amministrazione della Società non ha istituito il comitato esecutivo.

Di seguito sono riassunte le informazioni più significative circa l'esperienza professionale dei componenti il Consiglio di amministrazione:

Gabriele Lualdi: è nato a Codroipo il 4 gennaio 1944. E' il fondatore del Gruppo Lima. Attualmente è il socio di riferimento e Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, e sin dalla costituzione del Gruppo ha contribuito allo sviluppo alla diversificazione ed all'internazionalizzazione delle attività del medesimo. Per il suo ruolo nell'ambito del Gruppo, e quello precedentemente ricoperto nelle aziende di famiglia, Gabriele Lualdi ha maturato un'esperienza professionale ed imprenditoriale ultraquarantennale nel settore della meccanica di precisione ed aerospaziale, prima, e, successivamente, nel settore dell'ortopedia.

Tommaso Lualdi: è nato a Udine il 13 maggio 1971. Ha maturato una ventennale esperienza nel settore metalmeccanico, sviluppando competenze che spaziano dalla gestione aziendale ai processi di stampaggio a caldo dei metalli, alle lavorazioni meccaniche, alla generazione d'energia, sino ad arrivare allo sviluppo di prodotti e processi industriali soprattutto nel settore medicale, aeronautico e meccanico generale. Nel 1990 inizia la sua attività lavorativa presso l'ufficio tecnico dell'Emittente, con la mansione di disegnatore al tecnigrafo nel reparto stamperia e successivamente si specializza nel disegno di protesi ortopediche e componenti per strumentari presso la divisione protesi ortopediche. Dopo una serie di esperienze nello sviluppo di nuovi prodotti per il settore medicale dell'Emittente e per altre società di implantologia dentale e maxillofacciale, assume la responsabilità dell'area commerciale "clienti critici" e successivamente dello sviluppo dei processi logistici di Lima. Nel 1998 entra a far parte del Consiglio di Amministrazione. A partire dal 2001 assume l'incarico di Amministratore Delegato in talune società del gruppo. Nel 2007 ricopre la carica di Amministratore Delegato di HPF S.r.l., società che opera nel settore dell'energia, dell'ortopedia e del settore aeronautico.

Stefano Alfonsi: è nato a Padova il 16 settembre 1964. Nel 1992 ha conseguito la Laurea in Ingegneria Meccanica presso l'Università di Padova; nel 1997 un Master in Biomateriali presso il Centro Interuniversitario di Ricerca sui Biomateriali per l'Ingegneria del Politecnico di Milano; nel 1999 un MBA presso il Centro di Formazione Manageriale e Gestione d'Impresa della Camera di Commercio di Bologna. Dal 1991 al 1999 ha svolto il ruolo di Direttore Tecnico per un'azienda italiana operante nel campo della realizzazione di materiali biomedici impiantabili. A partire dal 1999 ha proseguito la carriera nel Regno Unito, prima, e negli Stati Uniti d'America, poi, presso una delle aziende *leader* nel settore dello sviluppo e della produzione di materiali ortopedici impiantabili sportivi, da ultimo assumendo la posizione di *Worldwide Vice President* per uno dei prodotti di punta della società. Dal 2007 fino al 2008, si sposta in Svizzera, a Zurigo, ove ricopre la carica di *Vice President Marketing* presso una società *leader* mondale nel settore medico.

Ivan Cleani: è nato a Udine il 15 novembre 1966. Nel 1993 ha conseguito la laurea in Scienze Economiche e Bancarie presso l'Università degli studi di Udine. Dopo un iniziale periodo di collaborazione con uno studio professionale udinese, dal 1995 ha costituito uno studio professionale in proprio occupandosi principalmente di consulenza fiscale, gestionale, contabile, finanziaria e societaria con particolare specializzazione in operazioni straordinarie sia nazionali sia internazionali. Ricopre ed ha ricoperto il ruolo di consigliere di amministratore anche con funzioni delegate in numerose società. È sindaco e revisore legale in numerose società ed è stato nominato arbitro in molteplici giudizi arbitrali. È iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Udine. È iscritto nell'elenco dei Periti del Tribunale e dei Consulenti Tecnici del Giudice presso il Tribunale di Udine nonché nell'elenco degli arbitri presso la Camera Arbitrale di Udine.

Adalberto Miani: è nato a Torino il 17 settembre 1938. Inizia la sua carriera negli anni '50 ricoprendo il ruolo di Vice Direttore di una primaria banca commerciale italiana per il settore borsa. Negli anni '70 viene inviato nel Principato di Monaco per la costituzione di una filiale di detta banca commerciale, ricoprendo il ruolo di Direttore Centrale. Negli anni '90 fonda un primario istituto finanziario nel Principato di Monaco ricoprendo il ruolo di Presidente ed Amministratore Delegato. È attualmente socio e Presidente della società di investimento Nice Finance S.A.

Michaela Castelli: è nata a Roma il 7 settembre 1970. Nel 1994 ha conseguito la Laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli studi di Milano. Dal 1997 è abilitata alla professione di Avvocato e ha svolto continuativamente, fino al 2001, attività di consulenza giudiziale e stragiudiziale in materia di diritto societario, operazioni straordinarie, contrattualistica e antitrust presso studi legali milanesi di primario rilievo, dopo alcune esperienze in materia di diritto penale commerciale e presso il dipartimento Capital Market della *branch* londinese di un'importante banca italiana. Nel 2001 entra in Borsa Italiana, ove ha maturato un'esperienza di oltre nove anni sino a ricoprire il ruolo di responsabile del dipartimento *Legal Affairs-Listing*. Nel corso degli anni ha svolto diversi corsi di *continuous education* in materia di diritto societario e dei mercati finanziari, sia in Italia che all'estero, tenendo anche lezioni presso varie università milanesi nonché partecipando a numerosi convegni in qualità di relatore. Oltre ad aver contribuito a varie pubblicazioni in tema di società quotate, con particolare attenzione al Sistema di Controllo Interno, è stata membro della redazione scientifica del Comitato per la *Corporate Governance* di Borsa Italiana che ha curato la nuova edizione del Codice di Autodisciplina per le società quotate del marzo 2006. Attualmente è membro del collegio sindacale di una società di capitali e svolge la libera professione in qualità di *of counsel*.

Gian Franco Oliviero Mattei: è nato a Pavia l'1 settembre 1945. Nel 1970 ha conseguito la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università La Sapienza di Roma. Dal 1970 al 1998 ha lavorato presso Istituto Mobiliare Italiano, divenendo nel 1985 Direttore Responsabile del Servizio Finanza e nel 1993 Direttore Centrale, Responsabile della Direzione Finanza e Direttore Generale di IMI International. Ha continuato la sua esperienza professionale, dal 1998 al 2003, presso SanPaolo IMI come Responsabile dell'*Investment Banking* e Vice Presidente Esecutivo e, successivamente, come Presidente di Banca IMI, Presidente di IMI Bank (Lussemburgo), IMI Securities New York e IMIWeb Bank. Dal 2003 al 2006 ha lavorato presso The Royal Bank of Scotland come *Global Banking & Markets Managing Director*, responsabile della filiale di Roma e componente del *Senior Management Team* dell'Italia. Dal 2006 al 2009 ha lavorato presso Credit Suisse, inizialmente come *Investment Banking Managing Director*, responsabile della filiale di Roma, e successivamente come *Investment Banking, Senior Advisor*. Da maggio 2009 è Amministratore Indipendente nonché Presidente del Comitato di Controllo Interno e del Comitato per le Remunerazioni di Prada S.p.A.

Nella tabella che segue sono indicate le principali cariche ricoperte dai membri del Consiglio di Amministrazione negli ultimi cinque anni precedenti alla Data del Documento di Registrazione, nonché le società in cui gli stessi siano stati o siano ancora soci a tale data.

Nome e cognome	Società	Ruolo rivestito	Stato della carica / partecipazione alla Data del Documento di Registrazione
Gabriele Lualdi	Limacorporate S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
		Socio	In essere
	AMIL S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
		Socio	In essere
	Lima Implantes S.L.U.	Amministratore Unico	In carica
	Lima Implantes, Portugal Lda	Amministratore Unico	In carica
	Lima France Sas	Amministratore Unico	In carica
	Lima 0.I. d.o.o.	Amministratore	In carica
	Lima Japan K.K.	Amministratore	In carica
	Lima Deutschland GmbH	Amministratore	In carica
	Lima CZ Sro	Amministratore	In carica
	Lima SK s.r.o.	Amministratore Unico	In carica
	Lima Netherlands B.V.	Amministratore Unico	In carica
	Hit Medica S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Plan 1 Health S.r.l.	Consigliere Delegato	Cessata
	Weissenfels S.p.A. - In Liquidazione (*)	Vice Presidente del Consiglio di Amministratore	Cessata
	Società Friulana Del Golf S.r.l.	Socio	In essere
Adalberto Miani	Limacorporate S.p.A.	Vice Presidente del Consiglio di Amministratore	In carica
	Nice Finance S.A.	Amministratore	In carica
		Socio	In essere
Stefano Alfonsi	Limacorporate S.p.A.	Consigliere Delegato	In carica
	Hit Medica Italia S.r.l.	Amministratore Unico	In carica
	Lima Austria GmbH	Amministratore	In carica
	Lima Switzerland S.A.	Amministratore	In carica
	Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd.	Amministratore	In carica
	Lima Orthopaedics New Zealand Pty Ltd.	Amministratore	In carica
	Lima Orthopaedics UK Ltd.	Amministratore	In carica
	Hit Medica S.p.A.	Amministratore	In carica
Ivan Cleani	Limacorporate S.p.A.	Consigliere Delegato	In carica
	Biosuma S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Lima Japan K.K.	Amministratore	In carica
	Lima Austria GmbH	Amministratore	In carica
	Lima Switzerland S.A.	Amministratore	In carica

	Lima Orthopaedics UK Ltd.	Amministratore	In carica
	Hit Medica S.p.A.	Amministratore	In carica
	E & D s.a.s. di Zinutti Tiziana e C.	Socio Accomandante	In essere
	Next Consulting S.r.l.	Amministratore Unico	In carica
		Socio	In essere
	Pietro Buffa Eredi di Buffa Paolo & C. S.a.s.	Socio Accomandante	In essere
	Atomat Holding S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Atomat S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Officine M.T.M. S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Società Italiana per lo Sviluppo dell'Elettronica S.p.A.	Revisore Unico	In carica
	T.A.D.I. S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	C.T.I. S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Plan 1 Health S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Weissenfels S.p.A. - In Liquidazione (*)	Consigliere	Cessata
Tommaso Lualdi	Limacorporate S.p.A.	Consigliere	In carica
		Socio	In essere
	AMIL S.r.l.	Consigliere	In carica
	HPF S.r.l.	Consigliere Delegato	In carica
		Amministratore Unico	Cessata
	Manutech S.r.l.	Amministratore Unico	In carica
Michaela Castelli	River Holding S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
Gian Franco Oliviero Mattei	Accretion Corporate Consulting S.p.A.	Presidente Consiglio di Amministrazione	In carica
	Officine CST S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Prada S.p.A.	Consigliere	In carica
	Quorum SGR S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Value Investments S.p.A.	Consigliere	In carica
	Accretion Corporate Consulting S.p.A.	Socio	In essere
	Cantoni I.T.C. S.p.A.	Socio	In essere
	R.A.T.I.G.I. S.r.l.	Usufruttuario	In essere
	Scaint S.r.l.	Usufruttuario	In essere
	Value Investments S.p.A.	Socio	In essere

(*) Società in concordato preventivo dal 17 dicembre 2009 omologato il 6 maggio 2010.

Alla Data del Documento di Registrazione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno dei componenti il Consiglio di Amministrazione della Società:

(a) ha subito condanne in relazione a reati di frode nei cinque anni precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione;

(b) è stato dichiarato fallito o sottoposto a procedure concorsuali o è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione nel corso dei cinque anni precedenti;

(c) ha subito incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né interdizione da parte di un tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o vigilanza della Società o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente nei cinque anni precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione.

Per le modalità di funzionamento e i poteri del Consiglio di amministrazione, *Cfr*. Capitolo XXI, Paragrafo 21.2.2 del Documento di Registrazione.

In data 16 aprile 2011, il Consiglio di Amministrazione della Società ha deliberato una struttura dei poteri delegati che vede l'Amministratore Delegato Stefano Alfonsi come principale responsabile della gestione sociale. A tale fine sono stati attribuiti allo stesso una serie di poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione da esercitarsi con firma singola entro predeterminati limiti di valore.

Al fine di garantire però elasticità nella gestione sociale, per il compimento di alcune operazioni il cui valore sia superiore ai limiti stabiliti per l'Amministratore Delegato, si è ritenuto opportuno delegare i relativi poteri, in via congiunta, all'Amministratore Delegato e al Presidente del Consiglio di Amministrazione, fissando nel contempo un ulteriore limite di valore, superato il quale l'operazione dovrà in ogni caso essere sottoposta alla valutazione del Consiglio di Amministrazione in composizione collegiale.

In particolare il Consiglio di Amministrazione del 16 aprile 2011 ha attribuito all'Amministratore Delegato, Stefano Alfonsi, e al Presidente del Consiglio di Amministraizone, Gabriele Lualdi, i seguenti poteri:

(i) a Stefano Alfonsi

- presentazione del budget e del *business plan* annuale e poteri generali in ordine all'attuazione delle linee di indirizzo strategico deliberate dal Consiglio;
- poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione, a firma singola, con specifici limiti di spesa per singola operazione non preventivamente autorizzata in sede di budget pari ad Euro 1.000.000 (per i nuovi investimenti); Euro 2.000.000 (per l'indebitamento finanziario); Euro 150.000 (per contratti di consulenza) ovvero Euro 1.000.000 (per le spese operative).
- poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione a firma congiunta con il Presidente in relazione a singole operazioni non preventivamente autorizzate in sede di *budget* e non ricomprese nei poteri a firma singola che tuttavia non superino il valore di Euro 2.000.000 (per nuovi investimenti); Euro 4.000.000 (per l'indebitamento finanziario) ovvero Euro 1.000.000 (per contratti di consulenza);

(ii) al Presidente del Consiglio di Amministrazione, Gabriele Lualdi, in aggiunta ai poteri che gli derivano statutariamente dalla carica di Presidente:

- definizione delle linee di indirizzo strategico da sottoporre all'approvazione del Consiglio di Amministrazione;
- poteri di ordinaria e straordinaria amministrazione a firma congiunta con l'Amministratore Delegato Stefano Alfonsi come sopra individuati.

Infine, sempre con delibera in data 16 aprile 2011, il Consiglio di Amministrazione ha altresì attribuito al Consigliere, Ivan Cleani poteri in materia di pianificazione e struttura societaria e fiscale nella gestione delle strategie di espansione del Gruppo Lima, rappresentanza con istituti di credito e autorità fiscali e stipula di contratti di consulenza, a firma singola, fino al limite di spesa massimo di Euro 20.000.

14.1.2. Il Collegio Sindacale

Ai sensi dell'articolo 28 dello Statuto Sociale, il Collegio Sindacale dell'Emittente è costituito da tre sindaci effettivi e da due sindaci supplenti, nominati dall'assemblea ordinaria della Società.

Il Collegio Sindacale della Società in carica alla Data del Documento di Registrazione è stato nominato dall'assemblea ordinaria del 16 aprile 2011 e rimarrà in carica per tre esercizi, e precisamente fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2013.

I componenti del Collegio Sindacale in carica alla Data del Documento di Registrazione sono indicati nella seguente tabella.

Carica	Nome e cognome	Luogo e data di nascita	Indirizzo
Presidente	Claudio Siciliotti	Udine, 28 luglio 1952	Via Giusti 2, Udine
Sindaco effettivo	Andrea Zuliani	Udine, 27 ottobre 1954	Via Girardini 11, Udine
Sindaco effettivo	Michele Del Fabbro	Udine, 19 luglio 1967	Piazza della Repubblica 3, Udine
Sindaco supplente	Massimo Troppina	Udine, 14 gennaio 1967	Viale dei Patriarchi 97, Campoformido (UD), frazione Loc. Villa Primavera
Sindaco supplente	Stefano Zenerola	Udine, 14 luglio 1967	Via Giovanni Paolo II 3, Udine

Nessuno dei componenti del Collegio Sindacale ha rapporti di parentela con gli altri componenti del Collegio, con i membri del Consiglio di Amministrazione o con i principali dirigenti della Società indicati nel Documento di Registrazione.

I componenti del Collegio Sindacale della Società possiedono i requisiti di indipendenza di cui all'Articolo 148, comma 3, del TUF, non trovandosi nelle condizioni di cui agli articoli 2382 e 2399 del codice civile, non avendo rapporti di parentela con amministratori di società controllate dall'Emittente, della sua controllante ovvero di società sottoposte a comune controllo e non intrattenendo rapporti professionali con società del Gruppo Lima tali da comprometterne l'indipendenza.

Inoltre, i componenti del Collegio Sindacale della Società sono in possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'articolo 148, comma 4, del TUF e rispettano i limiti previsti dall'art. 148-*bis* del TUF sul numero degli incarichi di amministrazione e controllo che i sindaci possono ricoprire in altre società.

Di seguito sono riassunte le informazioni più significative circa l'esperienza professionale dei membri del Collegio Sindacale.

Claudio Siciliotti: è nato a Udine nel 1952. Nel 1977 ha conseguito la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano. E' iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti, presso il Registro dei Revisori Contabili e all'Albo dei Consulenti Tecnici del Giudice del Tribunale di Udine. Dal 1988 ad oggi ha ricoperto diverse cariche istituzionali in organismi rappresentativi di categoria, sia regionali che nazionali, tra cui quelle di Consigliere dell'Ordine dei Dottori Commercialisti della Provincia di Udine; Segretario della Conferenza Permanente tra gli Ordini dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie; Segretario, prima, e Vicepresidente, poi, del Consiglio

Nazionale dei Dottori Commercialisti. Ha partecipato al processo di riforma dell'ordinamento professionale che ha condotto alla formazione, a partire dal 2008, del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, di cui è stato eletto Presidente, ricoprendo a tutt'oggi tale ruolo. Dal 2001 è Vice Presidente del CILEA – Comitato d'Integrazione Latino Europa America; nonché componente del comitato ristretto Consiglio di Sorveglianza dell'OIC. Svolge attività come Amministratore e Sindaco di numerose società di capitali, anche quotate.

Andrea Zuliani: è nato ad Udine il 27 ottobre del 1954. Nel 1977 ha conseguito la Laurea in Scienze Politiche con Indirizzo Economico presso l'Università di Padova e, nel 1980, un Master presso il "CUOA" di Vicenza. E' iscritto all'Albo dei Revisori dei Conti e all'Albo dei Promotori Finanziari. Dal 1980 al 1987 ha svolto attività di consulenza aziendale, in particolare nel settore della finanza e controllo, dell'organizzazione e dello sviluppo dei sistemi informativi. Dopo aver svolto attività dirigenziale in società operanti nei settori della distribuzione alimentare nonché in quello bancario e finanziario, nel 1997 diviene Amministratore Delegato e poi Presidente di un primario gruppo italiano operante nel settore della distribuzione all'ingrosso. Dal 2001 al 2004 ha svolto attività di consulenza presso Ernst & Young con specializzazione in finanza strategica e M&A. E' attualmente Sindaco del Comune di Campoformido (UD), nonché Presidente della'Autorità di Ambito Territoriale Ottimale (AATO), consorzio dei 137 Comuni della provincia di Udine per la gestione del Ciclo Idrico Integrato. Dal 2004 svolge l'attività di Sindaco Effettivo del Consorzio Produttori di vini di Codroipo (UD). A partire dallo stesso anno è Sindaco dell'Emittente ove ha ricoperto anche l'incarico di Presidente del Collegio Sindacale.

Michele Del Fabbro: è nato a Udine il 19 luglio del 1967. Nel 1991 ha conseguito la Laurea in Scienze Economiche Bancarie presso l'Università di Udine. E' iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Udine. Si è occupato professionalmente di consulenza contabile sino ad assumere, nel 2001, la qualifica di associato presso uno studio professionale. E' stato relatore in numerosi incontri su tematiche di natura professionale organizzati sia dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Udine, sia dalla sede locale di Confindustria. Ha svolto l'attività di Sindaco e di Presidente del Consiglio di Sorveglianza presso numerose società di capitali; ha pubblicato, nel corso della sua carriera professionale, numerosi articoli presso riviste specializzate nei settori della contabilità e del diritto tributario, nonché una serie di volumi in tema di fiscalità e di operazioni di finanza straordinaria. E' docente al corso praticanti Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili organizzato dagli Ordini del Friuli Venezia Giulia.

Massimo Troppina: é nato a Udine il 14 gennaio 1967. Nel 1993 ha conseguito la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Trieste. Nel 1995 ottiene l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista e all'attività di revisore contabile. E' iscritto nell'elenco dei Periti del Tribunale e dei Consulenti Tecnici del Giudice presso il Tribunale di Udine. Dopo aver avviato uno studio professionale e aver partecipato alla costituzione di una società di consulenza, ha svolto continuativamente la professione, anche collaborando con un noto studio legale internazionale milanese, occupandosi principalmente di consulenza e assistenza contrattualistica, societaria, finanziaria e fiscale, di riorganizzazione societarie, di finanza straordinaria e di assistenza in procedure concorsuali. Attualmente è membro del Consiglio di Amministrazione di alcune società di capitali ed enti, nonché Sindaco Effettivo numerose società di capitali.

Stefano Zenerola: è nato a Udine il 14 luglio 1967. Nel 1992 ha conseguito la Laurea in Scienze Economiche e Bancarie presso l'Università di Udine. E' iscritto all'ordine dei Dottori Commercialisti e dei Revisori dei Conti. A partire dal 1995 ha svolto il ruolo di Sindaco di varie società di capitali, nonché di Consigliere di Amministrazione di alcune società per azioni. Socio fondatore di uno studio professionale di commercialisti, nel 2010 apre uno studio autonomo per lo svolgimento della professione.

Nella tabella che segue sono indicate le principali cariche ricoperte dai membri del Collegio Sindacale negli ultimi cinque anni precedenti alla Data del Documento di Registrazione, nonché le

società in cui gli stessi siano stati o siano ancora soci a detta data.

Nome e cognome	Società	Ruolo rivestito	Stato della carica / partecipazione alla Data del Documento di Registrazione
Claudio Siciliotti	Limacorporate S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Giustidue S.r.l.	Socio	In essere
	Pro Net S.r.l.	Socio	In essere
		Consigliere	Cessata
	Proibitas S.r.l.	Socio	In essere
	Siciliotti e Associati Società Semplice	Socio Amministratore	In carica
	Cirano S.r.l.	Amministratore Unico	In carica
		Socio	In essere
	Congress S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Delta Erre S.p.A.	Consigliere	Cessata
		Socio	In essere
	Hypo Alpe-Adria-Finance S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Koinos Cooperativa Informatica Organizzazione Servizi dei Dottori Commercialisti	Consigliere	In carica
	Lextel S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Advanced Global Solution A.G.S. S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	BP Sedie S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	C.O.A.S. - Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Cefin S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Concast Tecnhologies S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	E.F. FIM S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Elveca S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Eurotech S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Finanziaria 2008 S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Friulanagas S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Friulanagas S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Germacar Auto S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Germacar di Cesaro Sergio S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Germacar Immobiliare S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Germacar Udine S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	GIA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Prestitalia S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Rizzani De Eccher S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	RTH Group S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Sager S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Sartogo S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	SMS Concast Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Stark S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica

	Tardivello Gregorio & C. S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Thermokey S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Valagro S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Amato RE S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Edil Friuli S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Trastec – Società Consortile per Azioni – In Liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	VSIX Società Consortile a Responsabilità Limitata – In Liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Bertaccini S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Chemidro S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Compumania S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Effezeta S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Friulmac S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Geber S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Invec S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Leasing '79 S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Neuricam S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Noveco S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Pittini S.a.s. di Giulio Pittini & C.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Press S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Redifin S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Registro Revisori Legali S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Strip Cotone S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Tonon & S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Certicomm – Autorità Nazionale di Certificazione – In Liquidazione	Consigliere	Cessata
	Iniziative Commerciali Padova S.p.A. – In Liquidazione	Sindaco Effettivo	Cessata
	Microled S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Fidelis Trust Company S.r.l.	Presidente Consiglio di Amministrazione	In carica
	Mangiarotti S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
Andrea Zuliani	Limacorporate S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Cantina Produttori Di Codroipo Società Cooperativa Agricola	Sindaco Effettivo	In carica
	Fintex S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Newscomit S.p.A.– In Liquidazione	Sindaco Supplente	In carica
	Smit S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	Brovedani Group S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	C.T.I. S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	CAFC S.p.A.	Consigliere	Cessata
	S.I.A.T.I. Società Internazionale Attività Turistiche Immobiliari S.r.l.	Consigliere	Cessata
Michele Del Fabbro	Limacorporate S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica

	Consulta S.p.A.	Socio	In essere
		Presidente del Consiglio di Sorveglianza	In carica
	Delta Erre S.p.A.	Socio	In essere
	Galvani Audit S.r.l.	Socio	In essere
	Cecilia Danieli Asili S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Centro Trattamenti Termici S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Danflat S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Danieli Automation S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Danieli Construction International S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Fedepol S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Findan S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	IN.DE. S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	More S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Qualisteel S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Rolling Center S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Paladin Newcotre S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Rolling Center S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	3C - Compagnia Commercio Combustibili S.A.S. di Mugherli S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Atomat Holding S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Newco 1 S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Turello S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
Massimo Troppina	Limacorporate S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Arcadia S.r.l.	Socio	In essere
	Atomat Hoolding S.r.l.	Sindaco supplente	In carica
	Atomat S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	Costruzioni Troppina Vittorino S.r.l.	Socio	Cessata
	CP & Partners S.r.l.	Socio	In essere
		Consigliere Delegato	In carica
	I.T.S. S.r.l.	Socio	In essere
		Consigliere Delegato	In carica
	Minerva Costruzioni S.r.l.	Socio	In essere
		Consigliere	In carica
	Troppina Costruzioni S.r.l.	Socio	Cessata
	Gomec S.r.l.	Consigliere	Cessata
	AMGA – Azienda Multiservizi S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	AMIL S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
		Revisore Unico	Cessata
	Autoestense S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Autosanlorenzo S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	C.D.A. Società Cooperativa Distributori Automatici	Sindaco Effettivo	Cessata

Zattarini Get S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
Energy System S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
Eurosell S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
Food System S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
HPF S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
IVS Group Holding S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
IVS Italia S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
Jolanda DE Colò S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
Locomotiva S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
OCN S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
Plan 1 Health S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
Rem S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
Sigma S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
Sim2 Multimedia S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
Sportline S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
T.A.D.I. S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
Televenezia S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
Vending System Italia S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
Verardo S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
Videosel Group S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
Also Vending S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
Elledi S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
Gestione Servizi Automatici S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
O.C.N Officine Carpenterie Nerboni S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
Onda Organizzazione Nazionale Distribuzione Automatica S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
C.T.I. S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
F.lli Natolino Costruzioni S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
Infogross S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
Natolino Trasporti S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
Onda Communication S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
Picaron S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
Società Italiana per lo Sviluppo dell'Elettronica S.p.A.	Revisore Contabile	Cessata
Newcolor S.r.l. – In Liquidazione (*)	Sindaco Supplente	Cessata
Alchemia Italia S.r.l. – In Liquidazione	Sindaco Supplente	Cessata
Conveytech S.r.l. – In Liquidazione	Revisore Unico	Cessata
Turrini S.r.l. – In Liquidazione	Sindaco Supplente	Cessata
Agra Promo F.V.G. S.r.l. – In Liquidazione	Sindaco Supplente	Cessata
B.M.I. S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
Informest (Associazione)	Consigliere	Cessata
Prosciuttificio Sandanielese S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
Videorental S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata

Stefano Zenerola	Limacorporate S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	CZR S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessata
		Socio	Cessata
	Atomat Holding S.r.l.	Consigliere	In carica
	E.G. S.r.l.	Consigliere	In carica
	PA.MA. Consulting S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	AMIL S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	HPF S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	C.T.I. S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Weissenfels S.p.A. – In Liquidazione (**)	Sindaco Effettivo	Cessata

(*) Società fallita in data 2 luglio 2009.
(**) Società in concordato preventivo dal 17 dicembre 2009 omologato il 6 maggio 2010.

Alla Data del Documento di Registrazione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno dei componenti il Collegio Sindacale della Società:

(a) ha subito condanne in relazione a reati di frode nei cinque anni precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione;

(b) è stato dichiarato fallito o sottoposto a procedure concorsuali, né, salvo quanto indicato nella precedente tabella, è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione nel corso dei cinque anni precedenti;

(c) ha subito incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né interdizione da parte di un tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o vigilanza della Società o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente nei cinque anni precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione.

Tutti i membri del Collegio Sindacale rispettano i limiti previsti dall'Articolo 148-*bis* del TUF sul numero degli incarichi di amministrazione e controllo che i sindaci possono ricoprire in altre società.

Si segnala che il Sindaco Effettivo, Michele del Frabbro, ed i Sindaci Supplenti Stefano Zenerola e Massimo Troppina, svolgono attività di consulenza professionale, ma non hanno svolto negli ultimi tre esercizi e non svolgono alla Data del Documento di Registrazione, attività di consulenza in favore dell'Emittente e dei suoi azionisti di riferimento.

14.1.3 Alti dirigenti

Nella tabella che segue si riportano le informazioni concernenti i principali dirigenti dell'Emittente alla Data del Documento di Registrazione.

Qualifica	**Nome e cognome**	**Luogo e data di nascita**	**Anzianità di servizio come dirigente dell'Emittente**
Direttore Operativo "*Research and Design*"	Alessandro Facchini	Maniago (PN), 22 agosto 1948	1 gennaio 1995

"Business Development Manager e *Communication Director"*	Michele Piovani	Saronno (VA), 3 febbraio 1972	1 gennaio 2006
Direttore di Produzione	Mauro Fabris	Gemona del Friuli (UD), 21 aprile 1961	1 luglio 2009
Direttore *Marketing*	Elvio Gramignano	Albenga (SV), 5 novembre 1965	18 aprile 2011
Direttore Finanziario (*)	Paolo Disarò	Gallarate (VA), 11 marzo 1975	1 aprile 2011

(*) Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto Sociale e dell'Articolo 154-*bis* del TUF nominato dal Consiglio di Amministrazione in data 16 aprile 2011 con efficacia subordinata all'inizio delle negoziazioni.

Di seguito sono riassunte le informazioni più significative circa l'esperienza professionale dei principali dirigenti indicati nel Documento di Registrazione:

Alessandro Facchini: è nato a Maniago (PN) il 22 agosto del 1948. Nel 1972 ha conseguito la laurea in Ingegneria Meccanica presso l'Università di Padova. Nel corso degli anni '70 ha svolto incarichi di progettazione e ricerca, anche gestendo dei laboratori aziendali per lo sviluppo di macchine siderurgiche, attrezzature nucleari e processi metallurgici. Dal 1985 al 1987 ha insegnato presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università di Udine, parallelamente occupandosi di consulenza aziendale nelle aree dell'organizzazione e della ricerca industriale. Dal 1988 al 1994 ha continuato a svolgere attività di ricerca, con particolare riferimento allo sviluppo e produzione di fissatori per traumatologia. A partire dal 1995 entra in Lima, con l'incarico di Direttore Tecnico; nel 2002 assume la qualifica di Direttore della Ricerca, svolgendo in tale sede attività di coordinamento della ricerca, progettazione e industrializzazione di dispositivi medici, accessori e materiali biocompatibili. Per l'Emittente ha coordinato diversi progetti con importanti *partner* europei, sia autofinanziati dall'azienda, sia dalla CEE che da MIUR e MAP. E' stato inoltre vincitore del premio "Imprese per l'Innovazione" di Confindustria- Roma 2008 e del "Premio innovazione 2006" della Regione Friuli Venezia Giulia. Nel corso degli anni ha depositato vari brevetti e ha pubblicato numerosi articoli scientifici in primarie riviste internazionali del settore. Collabora attivamente con Università italiane, estere e con laboratori nazionali ed europei, per la ricerca e lo sviluppo di nuovi materiali, rivestimenti e tecniche operatorie nel capo dei dispositivi per ortopedia.

Michele Piovani: è nato a Saronno il 3 febbraio 1972. Nel 1996 ha conseguito la Laurea in Economia Aziendale con specializzazione in Gestione delle Imprese Internazionali presso l'Università Bocconi di Milano. All'inizio della sua carriera ha svolto attività di assistente alla sicurezza, *Product Manager* e responsabile delle strategie di *marketing*. A partire dal 1998 ha assunto la carica di *marketing planning manager* presso la filiale francese di un importante gruppo operante nel settore dei prodotti ortopedici, per poi svolgere, sposandosi in Svizzera, l'attività di *Strategic Planning Manager* per l'intero mercato europeo. A partire dal 2001 ha curato il lancio sul mercato francese di gamme di prodotti ortopedici per una azienda *leader* del settore, storica società svizzera operante nel settore dell'ortopedia, nonché la creazione dei supporti *marketing*, la formazione dei nuovi collaboratori, anche tramite la gestione dell'associazione "AO France". Dal 2002 diviene Direttore Marketing Ortopedia presso la stessa società, con funzioni di responsabile dell'intero *business* ortopedia e della gestione di progetti aziendali. A partire dal 2005 svolge funzioni dirigenziali in Lima, dapprima come *marketing director*, quindi come *Sales and Marketing Director*, infine come *Business Development Manager* e *Communication Director*.

Mauro Fabris: è nato a Gemona del Friuli il 21 aprile 1961. Nel 1981 consegue il diploma di Perito industriale con specializzazione in Aeronautica. Dopo aver svolto attività di tecnico elettronico qualificato, nel 1989 entra in Lima, svolgendo attività di laboratorio e dai valutazione dei sistemi di qualità. Successivamente diviene responsabile del settore Assicurazione Controllo Qualità, quindi Assistente della Direzione, responsabile di stabilimento e Direttore della produzione. In ragione della diversificata esperienza maturata nell'ambito del Gruppo Lima, sia sotto il profilo della coordinazione del personale, sia sotto quello tecnico dei settori della metallurgia degli acciai, dei *test* di laboratorio, dei trattamenti termici di acciai e leghe nonché delle tecniche di stampaggio a caldo, a partire dal 2006 assume la carica di Responsabile degli Stabilimenti Produttivi Lima.

Elvio Gramignano: è nato ad Albenga il 5 novembre 1965. Nel 1991 ha conseguito la Laurea in Chimica presso l'Università di Genova e nel 2001 si è specializzato in Marketing e Comunicazione presso il CHPD (*Centre for High Performance Development*) di Londra. Dopo essersi occupato di *marketing* e vendita in una primaria azienda farmaceutica italiana, ha successivamente occupato per una multinazionale farmaceutica estera il ruolo di *marketing manager* responsabile per l'Europa meridionale. Ha continuato a svolgere attività di gestione delle divisioni *marketing* all'estero, prima nel Regno Unito e negli Stati Uniti d'America, e in Giappone, successivamente, fino al 2006, quando ha avviato la sua attività di consulenza all'internazionalizzazione per imprese italiane di primario rilievo, operando come formatore e consulente specializzato nel settore *marketing* e comunicazione.

Paolo Disarò: è nato a Gallarate l'11 marzo del 1975. Nel 1999 ha conseguito la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università dell'Insubria (Varese) e nel 2002 ha conseguito un Master in Gestione Integrata d'Impresa presso il "CUOA" di Vicenza. Dal 1999 svolge attività di amministrazione e controllo di gestione nel settore dell'antincendio/antinfortunistica; dal 2002 svolge le funzioni di *controller* presso la Direzione Pianificazione e Controllo, di gestione della contabilità industriale, nonché di responsabile del progetto di implementazione del nuovo modello di controllo di un'importante società di capitali italiana operante nel settore della ristorazione. Dal 2008 si è occupato di controllo di gestione nell'Emittente contribuendo alla creazione di un sistema di reportistica operativa. Ha svolto attività di docenza per l'area controllo di gestione presso la fondazione "CUOA" relativamente ai Master Executive MBA e Gestione Integrata d'Impresa.

Nessuno dei principali dirigenti indicati nel Documento di Registrazione ha rapporti di reciproca parentela, né rapporti di parentela con i componenti del Consiglio di Amministrazione o con i componenti del Collegio Sindacale della Società.

Si segnala che gli accordi in corso con i dirigenti Michele Piovani e Elvio Gramignano prevedono patti di non concorrenza per periodi successivi alla cessazione del rapporto di lavoro con il Gruppo.

Nella tabella che segue sono indicate le principali cariche ricoperte dai principali dirigenti indicati nel Documento di Registrazione negli ultimi cinque anni precedenti alla Data del Documento di Registrazione, nonché le società in cui gli stessi siano stati o siano ancora soci.

Nome e cognome	Società	Ruolo rivestito	Stato della carica / partecipazione alla Data del Documento di Registrazione
Alessandro Facchini	Limacorporate S.p.A.	Socio	In essere
		Consigliere Delegato	Cessata
	Biosuma S.r.l.	Consigliere	Cessata
Michele Piovani	Limacorporate S.p.A.	Socio	In essere
Mauro Fabris	--	--	--
Elvio Gramignano	Limacorporate S.p.A.	Socio	In essere
	Integral Consulting S.r.l.	Socio	In essere
		Amministratore Unico	In carica
Palo Disarò	Fire & Safety Work S.A.	Socio	In essere

Alla Data del Documento di Registrazione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno dei principali dirigenti della Società indicati nel Documento di Registrazione:

(a) ha subito condanne in relazione a reati di frode nei cinque anni precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione;

(b) è stato dichiarato fallito o sottoposto a procedure concorsuali né è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione nel corso dei cinque anni precedenti;

(c) ha subito incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) né interdizione da parte di un tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o vigilanza della Società o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente nei cinque anni precedenti la pubblicazione del Documento di Registrazione.

14.2 CONFLITTI DI INTERESSI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI VIGILANZA E DEGLI ALTI DIRIGENTI

Salvo quanto indicato di seguito, alla Data del Documento di Registrazione, nessun membro del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale della Società né alcun principale dirigente indicato nel Documento di Registrazione è portatore di interessi privati in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o dalla qualifica ricoperta all'interno dell'Emittente o del Gruppo Lima.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione Gabriele Lualdi è socio di controllo di AMIL S.r.l. socio di maggioranza dell'Emittente e società che ha erogato un finanziamento soci all'Emittente (*Cfr.* Capitolo XIX, Paragrafo 19.1.1 del Documento di Registrazione).

Il Consigliere di Amministrazione Tommaso Lualdi, oltre ad essere socio diretto di minoranza dell'Emittente detenendo una partecipazione sociale di n. 15.115 azioni pari allo 0,15% del capitale sociale e Consigliere di Amministrazione di AMIL S.r.l., è altresì Amministratore Delegato e Amministratore Unico rispettivamente di HPF S.r.l. e Manutech S.r.l., società con cui l'Emittente ha in essere rapporti di natura commerciale (*Cfr.* Capitolo XIX, Paragrafo 19.1.2 del Documento di Registrazione).

Il Consigliere di Amministrazione Ivan Cleani ha avuto, ed ha in essere alla Data del Documento di Registrazione, indirettamente rapporti di consulenza con l'Emittente (*Cfr.* Capitolo XIX, Paragrafo 19.1.2 del Documento di Registrazione).

Il Sindaco supplente, Stefano Zenerola è anche Presidente del Collegio Sindacale di HPF S.r.l., parte correlata dell'Emittente e con cui l'Emittente ha in essere rapporti di natura commerciale (*Cfr.* Capitolo XIX, Paragrafo 19.1.2 del Documento di Registrazione).

Si segnala che alcuni dirigenti chiave dell'Emittente detengono direttamente partecipazioni azionarie nel capitale sociale dell'Emittente (*Cfr.* Capitolo XVII, Paragrafo 17.2 del Documento di Registrazione).

14.3. EVENTUALI ACCORDI O INTESE CON I PRINCIPALI AZIONISTI, CLIENTI, FORNITORI DELL'EMITTENTE O ALTRI ACCORDI A SEGUITO DEI QUALI I MEMBRI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEL COLLEGIO SINDACALE SONO STATI NOMINATI

Si precisa che i membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione sono stati nominati in forza di accordi parasociali già in vigore tra gli azionisti della Società e stipulati nel 2008, la cui efficacia verrà meno alla data

di ammissione delle azioni a quotazione sul MTA.

Con riferimento alla posizione dell'Amministratore Delegato, Stefano Alfonsi, si segnala che in data 24 maggio 2011, AMIL S.r.l., in qualità di socio di controllo dell'Emittente, e Stefano Alfonsi hanno sottoscritto un accordo di *management,* finalizzato a disciplinare diritti, obblighi e responsabilità di Stefano Alfonsi nella sua qualità di Amministratore Delegato dell'Emittente successivamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR.

In particolare, ai sensi di tale accordo di *management*¸ AMIL S.r.l. e Stefano Alfonsi hanno convenuto quanto segue:

(A) Stefano Alfonsi manterrà la carica di Amministratore Delegato di Lima anche successivamente all'avvio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR e fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2013;

(B) a Stefano Alfonsi, nella sua qualità di Amministratore Delegato, verranno conferite specifiche deleghe di gestione ed operative individuali o esercitabili, in alcuni casi, a firma congiunta con il Presidente del Consiglio di Amministrazione (*Cfr*. Capitolo XIV, Paragrafo 14.1.1 del Documento di Registrazione);

(C) all'Amministratore Delegato, in funzione delle deleghe conferite, verrà riconosciuto un compenso annuale fisso di Euro 360.000, oltre a benefit (autovettura, telefonino e personal computer);

(D) fatto salvo il parere del Comitato per la Remunerazione, all'Amministratore Delegato sarà altresì attribuito un piano di remunerazione variabile sotto forma di *stock appreciation plan* (*Cfr*. Capitolo XVII, Paragrafo 17.4 del Documento di Registrazione);

(E) per tutta la durata dell'accordo di *management* ovvero per un periodo di 12 mesi successivi allo scioglimento anticipato dello stesso, Stefano Alfonsi si impegnerà a non esercitare, in qualunque forma, direttamente o indirettamente, in via individuale e/o congiuntamente con altri soggetti, in Italia, in Unione Europea, negli Stati Uniti d'America, in Giappone ed in Australia, attività in concorrenza con il Gruppo Lima ovvero a favore di soggetti che svolgano attività in concorrenza con il Gruppo Lima;

(F) in caso di scioglimento anticipato del rapporto, a titolo di remunerazione per l'obbligo di non concorrenza di cui sopra, Stefano Alfonsi avrà diritto ad un importo omnicomprensivo pari ad Euro 360.000 meno il 20% della remunerazione fissa (detratto il valor dei vari benefit) percepita dallo stesso Alfonsi sino al momento dello scioglimento del rapporto;

(G) in caso di scioglimento anticipato del rapporto, a seconda delle cause che possono determinare tale scioglimento, Stefano Alfonsi, avrà diritto a quanto segue:

(1) in caso di scioglimento anticipato dovuto a circostanze di "*bad leaver*" quali (i) violazione degli impegni assunti da Alfonsi ai sensi dell'accordo di management, (ii) violazione degli obblighi di non concorrenza, (iii) compimento di atti in conflitto di interessi, (iii) rinuncia volontaria all'incarico di Amministratore Delegato non assistita da giusta causa, Stefano Alfonsi avrà diritto alla quota *pro-rata temporis* della retribuzione fissa già maturata oltre al corrispettivo per l'obbligo di non concorrenza di cui al punto (F) che precede;

(2) in caso di scioglimento anticipato dovuto a circostanze di "*good leaver*" quali

(i) revoca senza giusta causa e (ii) rinuncia assistita da giusta causa, Stefano Alfonsi avrà diritto a:

(a) la quota *pro-rata temporis* della retribuzione fissa già maturata;

(b) un'indennità di fine mandato calcolata sulla base del compenso residuo che lo stesso avrebbe percepito fino alla naturale scadenza dell'incarico maggiorato del 6%;

(c) la liquidazione dello *stock appreciation plan*;

(3) in caso di scioglimento anticipato dovuto (i) a morte o impossibilità/impedimento assoluto derivante da causa di forza maggiora e tale da ostacolare in via permanente la continuazione delle sue attività di Amministratore Delegato, (ii) perdita dei requisiti legali previsti per la carica di amministratore, e (iii) cessazione dell'incarico di amministratore su richiesta del Consiglio di Amministrazione per mancato raggiungimento di obiettivi, Stefano Alfonsi avrà diritto a:

(a) la quota *pro-rata temporis* della retribuzione fissa già maturata;

(b) un'indennità di fine mandato calcolata come il 50% del compenso residuo che lo stesso avrebbe percepito fino alla naturale scadenza dell'incarico maggiorato del 6%;

(c) la liquidazione dello *stock appreciation plan*;

CAPITOLO XV - REMUNERAZIONI E BENEFICI

15.1 REMUNERAZIONE DEI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI VIGILANZA E DEGLI ALTI DIRIGENTI

Consiglio di Amministrazione

La seguente tabella riporta i compensi lordi corrisposti a qualsiasi titolo e sotto qualsiasi forma nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 dalla Società e dalle società del Gruppo Lima ai componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione.

Carica	Nome	Compensi percepiti per la carica di Amministratore nell'Emittente (€)	Compensi percepiti per lo svolgimento delle funzioni delegate (€)	Compensi percepiti a qualsiasi altro titolo dall'Emittente (€)	Compensi da parte di società del Gruppo (€)
Presidente	Gabriele Lualdi	18.000	440.000	--	6.650([1])
Vice-Presidente	Adalberto Miani	18.000	--	--	--
Amministratore Delegato	Stefano Alfonsi	18.000	256.000	36.000([2])	--
Amministratore Delegato	Ivan Cleani	18.000	30.000	44.000([3])	8.000([4])
Totale		***72.000***	***726.000***	***80.000***	***14.650***

([1]) Compenso percepito da Lima Implantes Portugal Lda per la carica di Amministratore Unico.
([2]) Compenso percepito a titolo di patto di non concorrenza.
([3]) Compenso direttamente e indirettamente percepito per prestazioni di natura professionale erogate all'Emittente da Studio Associato Cleani e Sabbadini e dalla società Next Consulting S.r.l.
([4]) Compenso percepito per la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di Biosuma S.r.l.

Si segnala che, nel medesimo periodo, in aggiunta ai compensi sopra indicati, tutti i Consiglieri di Amministrazione beneficiano di un'autovettura e di una polizza assicurativa per infortuni professionali ed extraprofessionali.

Alla Data del Documento di Registrazione non esistono accordi tra l'Emittente ed i membri del Consiglio di Amministrazione di Lima che prevedano indennità in caso di scioglimento anticipato del rapporto, fatto salvo per quanto previsto a favore dell'Amministratore Delegato Stefano Alfonsi, dall'accordo di *management* sottoscritto tra quest'ultimo ed AMIL S.r.l. (*Cfr.* Capitolo XIV, Paragrafo 14.3 del Documento di Registrazione).

Collegio Sindacale

La seguente tabella riporta la retribuzione lorda corrisposta a qualsiasi titolo e sotto qualsiasi forma nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 dalla Società e dalle società del Gruppo Lima ai componenti del Collegio Sindacale dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Registrazione.

Carica	Nome	Compensi percepiti per la carica nell'Emittente (€)	Compensi percepiti a qualsiasi altro titolo dall'Emittente (€)	Compensi da parte di società del Gruppo (€)
Presidente	Claudio Siciliotti	9.190,48([1])	--	--
Sindaco Effettivo	Andrea Zuliani	16.337,92([1])	--	--
Sindaco Effettivo	Michele Del Fabbro	7.005,44([1])	--	--

Totale		***32.533,84***	***--***	***--***

([1]) Compenso corrisposto sulla base della Tariffa Professionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

I maggiori compensi percepiti nel corso del 2010 dal Sindaco Zuliani rispetto a quelli percepiti dal Presidente del Collegio Sindacale, Claudio Siciliotti, e al Sindaco Effettivo Michele Del Fabbro sono attribuibili alla circostanza che il Sindaco Zuliani ha rivestito la carica di sindaco dell'Emittente per tutto l'esercizio 2010 mentre il Presidente, Claudio Siciliotti ed il Sindaco Michele Del Fabbro sono stati nominati la prima volta membri del Collegio Sindacale di Lima con delibera dell'assemblea ordinaria della Società in data 14 giugno 2010

Alti dirigenti

La seguente tabella riporta i nominativi ed il ruolo ricoperto alla Data del Documento di Registrazione dagli alti dirigenti dell'Emittente.

Nome	Ruolo
Alessandro Facchini	Direttore Operativo "*Research and Design*"
Michele Piovani ([*])	*"Business Development Manager* e *Communication Director"*
Mauro Fabris	Direttore di Produzione
Elvio Gramignano ([*])	Direttore *Marketing*
Paolo Disarò	Direttore Finanziario

([*]) La retribuzione annua lorda prevede anche la remunerazione di un patto di non concorrenza.

Gli emolumenti complessivi corrisposti dall'Emittente alla data del 31 dicembre 2010 agli alti dirigenti indicati nel Capitolo XIV, Paragrafo 14.1.3 del Documento di Registrazione, ammontano ad Euro 405.220[67].

Si segnala, inoltre, che, nel medesimo periodo, i predetti dirigenti hanno beneficiato di un'autovettura aziendale ad uso promiscuo, di un telefonino e di un *personal computer* portatile aziendale, nonché delle coperture assicurative previste dal Contratto Collettivo Nazionale del Lavoro dei dirigenti del settore Industria applicato dall'Emittente.

15.2 ACCANTONAMENTI PER LA CORRESPONSIONE DI PENSIONI, INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO O BENEFICI ANALOGHI A FAVORE DEI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI VIGILANZA E DEGLI ALTI DIRIGENTI

Alla data del 30 giugno 2011, l'ammontare degli importi accantonati o accumulati dalla Società o dalle società del Gruppo Lima per la corresponsione di pensioni, indennità di fine rapporto o benefici analoghi ai membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale dell'Emittente e ad alti dirigenti indicati nel Documento di Registrazione era pari ad Euro 235.861.

[67] Tale importo non comprende la retribuzione annua lorda dei sigg.ri Elvio Gramignano e Paolo Disarò in ragione della loro nomina a dirigenti nel corso dell'esercizio 2011.

CAPITOLO XVI - PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

16.1 DATA DI SCADENZA DEL PERIODO DI PERMANENZA NELLA CARICA ATTUALE, SE DEL CASO, E PERIODO DURANTE IL QUALE LA PERSONA HA RIVESTITO TALE CARICA

Consiglio di Amministrazione

Con delibera in data 16 aprile 2011, l'Assemblea ordinaria della Società ha nominato un Consiglio di Amministrazione composto da 5 membri nelle persone di: Gabriele Lualdi, in qualità di Presidente, Ivan Cleani, Stefano Alfonsi, Adalberto Miani e Tommaso Lualdi, per i quali la nomina ha avuto efficacia immediata.

La medesima Assemblea ha inoltre deliberato di aumentare sino al numero di 7 i Consiglieri subordinatamente alla, e a far tempo dalla, data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, nominando nella medesima riunione Michaela Castelli e rinviando ad altra assemblea la decisione relativamente al secondo Consigliere la cui nomina è preordinata al processo di quotazione.

Con deliberazione in data 29 luglio 2011, l'Assemblea ordinaria della Società ha individuato e nominato il settimo Consigliere di Amministrazione nella persona di Gian Franco Oliviero Mattei, la cui nomina avrà efficacia subordinatamente alla, e a far tempo dalla, data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA.

Tutti i membri del Consiglio di Amministrazione rimarranno in carica fino all'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2013.

La seguente tabella illustra la composizione del Consiglio di Amministrazione della Società alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA.

Nome	Carica	Data di nomina	Efficacia della nomina
Gabriele Lualdi	Presidente esecutivo	16 aprile 2011	16 aprile 2011
Tommaso Lualdi	Vice Presidente non esecutivo	16 aprile 2011	16 aprile 2011
Stefano Alfonsi	Amministratore Delegato	16 aprile 2011	16 aprile 2011
Ivan Cleani	Consigliere con deleghe	16 aprile 2011	16 aprile 2011
Adalberto Miani	Amministratore non esecutivo(1),(2)	16 aprile 2011	16 aprile 2011
Michaela Castelli	Amministratore Indipendente(1),(2),(3)	16 aprile 2011	Inizio delle negoziazioni
Gian Franco Oliviero Mattei	Amministratore Indipendente(1),(2)	29 luglio 2011	Inizio delle negoziazioni

(1) Componente del Comitato per la Remunerazione.
(2) Componente del Comitato di Controllo Interno.
(3) Componente dell'Organismo di Vigilanza *ex* D.Lgs. 231/2001.

Collegio Sindacale

Il Collegio Sindacale della Società attualmente in carica è stato nominato dall'assemblea del 16 aprile 2011 per tre esercizi e precisamente fino alla data di approvazione del bilancio al 31 dicembre 2013. E' composto dai Signori Claudio Siciliotti, Presidente, Andrea Zuliani e Michele Del Fabbro, Sindaci effettivi.

16.2 INFORMAZIONI SUI CONTRATTI DI LAVORO STIPULATI DAI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA CON L'EMITTENTE O CON LE SOCIETÀ CONTROLLATE CHE PREVEDONO INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO. IN CASO CONTRARIO, INSERIRE UN'IDONEA DICHIARAZIONE NEGATIVA

Alla Data del Documento di Registrazione, non è vigente alcun contratto di lavoro tra l'Emittente e i membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale che preveda una indennità di fine rapporto.

I membri del Consiglio di Amministrazione Gabriele Lualdi, Adalberto Miani, Stefano Alfonsi ed il membro del Collegio Sindacale Andrea Zuliani sono legati alla società tramite contratto di collaborazione coordinata e continuativa.

Per quanto riguarda i principali dirigenti dell'Emittente, il rapporto di lavoro è regolato da rapporti di lavoro subordinato retti dalla legge italiana che non prevedono il riconoscimento di trattamenti di fine rapporto ulteriori rispetto a quelli previsti dal vigente Contratto Collettivo Nazionale per i dirigenti del settore industria.

16.3 INFORMAZIONI SUL COMITATO DI CONTROLLO INTERNO E SUL COMITATO PER LA REMUNERAZIONE DELL'EMITTENTE, COMPRESI I NOMI DEI MEMBRI DEI COMITATI E UNA DESCRIZIONE SINTETICA DEL MANDATO IN BASE AL QUALE ESSI OPERANO

Il Consiglio di Amministrazione, nella riunione del 16 aprile 2011, al fine di conformare il proprio modello di governo societario alle raccomandazioni contenute nel Codice di Autodisciplina e di far sì che la Società riceva e mantenga la qualifica di STAR secondo il Regolamento di Borsa, ha approvato, subordinatamente all'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR:

- l'istituzione, ai sensi dell'articolo 7 del Codice di Autodisciplina, del Comitato per la Remunerazione approvando contestualmente un regolamento per il funzionamento di detto Comitato;

- l'istituzione, ai sensi dell'articolo 8 del Codice di Autodisciplina, del Comitato di Controllo Interno approvando contestualmente un regolamento per il funzionamento di detto Comitato.

Inoltre, con deliberazione in data 29 luglio 2011, il Consiglio di Amministrazione ha provveduto a:

- verificare il possesso da parte dei Consiglieri Michaela Castelli e Gian Franco Oliviero Mattei, la cui nomina diverrà in ogni caso efficace a far tempo da, e subordinatamente a, l'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR, sia dei requisiti di indipendenza prescritti dall'art. 147 *ter*, comma 4, e 148, comma 3, del TUF, sia i requisiti di indipendenza previsti dal Codice di Autodisciplina, fermo restando che una nuova verifica in tal senso verrà fatta dal Consiglio di Amministrazione subito dopo l'inizio delle negoziazioni quando la nomina di tali due amministratori sarà divenuta efficace;

- nominare, con efficacia a far tempo da, e subordinatamente a, l'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR:

  (i) quali membri del Comitato di Controllo Interno, i Consiglieri Adalberto Miani – con funzioni di Presidente -, Michaela Castelli e Gian Franco Oliviero Mattei;

  (ii) quali membri del Comitato per la Remunerazione, i Consiglieri Adalberto Miani – con funzioni di Presidente -, Michaela Castelli e Gian Franco Oliviero Mattei;

- nominare, con efficacia a far tempo da, e subordinatamente a, l'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR, l'Amministratore Indipendente Michaela Castelli quale *lead independent director* della Società ai sensi del punto 2.C.3 del Codice di Autodisciplina.

Comitato per la Remunerazione

Il Comitato per la Remunerazione ha funzioni consultive, propositive ed istruttorie allo scopo di dare al Consiglio di Amministrazione un adeguato supporto per la discussione relativa alla

determinazione dei compensi del Presidente del Consiglio di amministrazione, del Vice Presidente, ove non già deciso dall'Assemblea dei soci, degli Amministratori Delegati, degli Amministratori investiti di particolari cariche nonché dei dirigenti con responsabilità strategiche.

Il Comitato per la Remunerazione ha i compiti previsti dall'art. 7.C.3. del Codice di Autodisciplina e, in particolare:

(a) elaborare e proporre al Consiglio di Amministrazione principi e criteri cui uniformarsi nel definire i sistemi di remunerazione per gli amministratori esecutivi, per gli altri amministratori investiti di particolari cariche e per i dirigenti con responsabilità strategiche;

(b) valutare periodicamente l'adeguatezza, la coerenza complessiva e la concreta applicazione della suddetta politica di remunerazione, avvalendosi a tale ultimo riguardo delle informazioni fornite dagli amministratori delegati;

(c) tenuto conto di quanto previsto dalla politica di remunerazione approvata, presentare al Consiglio di Amministrazione proposte per la remunerazione degli amministratori delegati e degli altri amministratori che ricoprono particolari cariche, monitorando l'applicazione delle decisione assunte dal Consiglio stesso;

(d) valutare periodicamente i criteri adottati per la remunerazione dei dirigenti con responsabilità strategiche, vigilando sulla loro applicazione sulla base delle informazioni ricevute dall'Amministratore Delegato e formulando al Consiglio raccomandazioni generali in materia.

(e) predisporre e presentare al Consiglio di Amministrazione riunito per l'approvazione del progetto di bilancio, una relazione illustrativa della politica di remunerazione adottata dal Gruppo Lima nell'anno di riferimento ed in quello successivo da sottoporre all'Assemblea annuale dei soci.

(f) riferire annualmente all'Assemblea dei soci, in occasione dell'approvazione del bilancio annuale, sulle modalità di esercizio delle proprie funzioni.

Il Comitato per la Remunerazione di Lima è composto, in linea con le raccomandazioni del Codice di Autodisciplina, da 3 componenti, tutti non esecutivi, la maggioranza dei quali muniti dei requisiti di indipendenza previsti dal Codice di Autodisciplina.

Comitato di Controllo Interno

Il Comitato di Controllo Interno ha funzioni consultive e propositive nei confronti del Consiglio di Amministrazione relativamente al sistema del controllo interno inteso come l'insieme dei processi diretti a monitorare l'efficienza delle operazioni aziendali, l'affidabilità dell'informazione finanziaria, il rispetto di leggi e regolamenti e la salvaguardia dei beni aziendali.

In particolare, il Comitato per il Controllo Interno ha il compito principale di:

(a) assistere il Consiglio di Amministrazione di Lima, nell'espletamento dei compiti relativi a:

(i) la definizione delle linee di indirizzo del sistema di controllo interno in modo tale che i principali rischi relativi all'attività svolta dal Gruppo Lima, siano adeguatamente identificati, misurati, gestiti e monitorati, determinando i criteri di compatibilità di tali rischi con una sana e corretta gestione di impresa;

(ii) l'individuazione di un amministratore esecutivo incaricato di sovraintendere alla funzionalità del sistema di controllo interno;

(iii) la valutazione, con cadenza almeno annuale, dell'adeguatezza, dell'efficacia e dell'effettivo funzionamento del sistema di controllo interno; e

(iv) la nomina e la revoca di uno o più preposti al sistema di controllo interno.

(b) su richiesta dell'amministratore esecutivo, all'uopo incaricato, esprimere pareri su specifici aspetti inerenti alla identificazione dei principali rischi aziendali nonché alla progettazione, realizzazione e gestione del sistema di controllo interno;

(c) esaminare il piano di lavoro preparato dal soggetto preposto al controllo interno nonché le relazioni periodiche da questi predisposte;

(d) svolgere le attività ed i compiti allo stesso attribuiti dal Regolamento per le Operazioni con Parti Correlate a tal fine adottato dalla Società con delibera del Consiglio di Amministrazione in data 16 aprile 2011;

(e) svolgere gli ulteriori compiti che gli vengono attribuiti dal Consiglio di Amministrazione; e

(f) riferire al Consiglio di Amministrazione, almeno semestralmente, in occasione dell'approvazione del bilancio e della relazione semestrale, sull'attività svolta e sull'adeguatezza del sistema di controllo interno.

In conformità a quanto suggerito dal Codice di Autodisciplina, non rientrano tra le competenze del Comitato di Controllo Interno di Lima le funzioni di cui ai punti a), d) ed e) dell'art. 8.C.3 del Codice di Autodisciplina medesimo, che rimangono di competenza del Collegio Sindacale di Lima.

Il Consiglio di Amministrazione del 16 aprile 2011 ha deliberato di nominare il Presidente del Consiglio di Amministrazione Gabriele Lualdi quale Amministratore Esecutivo incaricato di sovrintendere al sistema di controllo interno con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA Segmento STAR.

Il Comitato per il Controllo Interno di Lima è composto, in linea con le raccomandazioni del Codice di Autodisciplina, da 3 componenti, tutti non esecutivi, la maggioranza dei quali muniti dei requisiti di indipendenza previsti dal Codice di Autodisciplina.

16.4 UNA DICHIARAZIONE CHE ATTESTI L'OSSERVANZA DA PARTE DELL'EMITTENTE DELLE NORME IN MATERIA DI GOVERNO SOCIETARIO VIGENTI NEL PAESE DI COSTITUZIONE. IN CASO DI NON OSSERVANZA, DEVE ESSERE INCLUSA UNA DICHIARAZIONE IN TAL SENSO CHE NE ATTESTI I MOTIVI

Lo Statuto Sociale – che entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA, Segmento STAR – sarà conforme alle disposizioni del TUF e alle disposizioni regolamentari applicabili.

Il Consiglio di Amministrazione della Società ha deliberato in data 16 aprile 2011 di conformare il sistema di governo societario dell'Emittente alle disposizioni previste dal Codice di Autodisciplina.

In particolare, con riferimento al confronto tra il sistema di governo societario della Società e le raccomandazioni previste dal Codice di Autodisciplina, la Società:

- ha individuato, attenendosi alla lettera alle previsioni di cui all'art. 3.C.1 del Codice di Autodisciplina, gli amministratori indipendenti, tra quelli che saranno in carica alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR che sono altresì in possesso dei requisiti di indipendenza di cui all'art. 148, comma 3, del TUF;

- ha nominato un *lead independent director*, ai sensi del punto 2.C.3 del Codice di

Autodisciplina, con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR;

- ha istituito – individuandone i componenti - il Comitato per la Remunerazione e il Comitato di Controllo Interno, con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA Segmento STAR;

- ha nominato, ai sensi dell'art. 11 del Codice di Autodisciplina e dell'art. 2.2.3 del Regolamento di Borsa, un responsabile *Investor Relator* nella persona di Alessia Zuliani, M.A. (Oxon), con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA Segmento STAR;

- ha adottato, ai sensi dell'articolo 4 del Codice di Autodisciplina, una procedura per la gestione e la diffusione di informazioni privilegiate;

- ha adottato, ai sensi dell'articolo 11 del Codice di Autodisciplina, un regolamento atto a disciplinare lo svolgimento delle proprie assemblee, con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA Segmento STAR;

- ha adottato, con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA Segmento STAR, una procedura in materia di *internal dealing* volta a disciplinare gli obblighi informativi e le limitazioni inerenti le operazioni finanziarie a qualsiasi titolo effettuate da persone rilevanti ai sensi dell'art. 114, comma 7, TUF e 152-*sexies* e seguenti del Regolamento Emittenti. In particolare, in conformità a quanto previsto dall'art. 2.2.3, comma 3, lett o), viene previsto a carico dei soggetti rilevanti un obbligo di astensione dal compimento di operazioni rientranti nella disciplina dell'*Internal Dealing* nei 15 giorni precedenti le riunioni consiliari chiamate ad approvare dati contabili di periodo, con efficacia a far data dall'inizio delle negoziazioni.

L'*investor relator*, ai sensi degli articoli 115-*bis* del Testo Unico e 154-*bis* del Regolamento Emittenti, si occuperà, inoltre, della tenuta del registro c.d. *insider*, istituito dal Consiglio di Amministrazione in occasione dell'approvazione della procedura per la gestione e la diffusione di informazioni privilegiate in data 16 aprile 2011.

In data 16 aprile 2011 il Consiglio di Amministrazione ha inoltre provveduto a nominare, con efficacia subordinata all'inizio delle negoziazioni delle azioni della Società sul MTA, Segmento STAR, il Dott. Paolo Disarò come dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto e dell'Articolo 154-*bis* del TUF.

Procedura per le operazioni con Parti Correlate

Si segnala che, in data 16 aprile 2011, il Consiglio di Amministrazione ha approvato il documento "*Procedura per le operazioni con Parti Correlate*" (la "**Procedura**") predisposto ai sensi del Regolamento con Parti Correlate che sarà sottoposto senza indugio al parere degli Amministratori Indipendenti, non appena la loro nomina sia divenuta efficace, affinché esprimano il loro parere ai sensi di quanto disposto dall'art. 4 del suddetto Regolamento Parti Correlate e, successivamente all'acquisizione di tale parere, sarà riapprovato dal Consiglio di Amministrazione.

Tale documento prevede che la procedura abbia natura semplificata, in linea con le previsioni per le società di recente quotazione e di minori dimensioni dettate dall'art. 10 del Regolamento Parti Correlate e che quindi la disciplina per le operazioni di minore rilevanza trovi altresì applicazione alle operazioni di maggiore rilevanza.

Il predetto regime semplificato troverà applicazione fino alla data di approvazione del bilancio relativo al secondo esercizio successivo a quello della Quotazione ovvero, se a tale data

sussistono le condizioni per la qualificazione dell'Emittente come "società di minori dimensioni" ai sensi dell'art. 1, comma 3, lettera f) del Regolamento Parti Correlate, fino ai novanta giorni successivi al rinnovo del Consiglio di Amministrazione successivo alla chiusura dell'esercizio in cui l'Emittente non possa più qualificarsi come "società di minori dimensioni". A seguito della pardita da parte della Società dei requisiti per poter beneficiare di tale regime semplificato, la stessa assumerà tutte le necessarie determinazioni per adeguarsi a quanto stabilito dall'art. 8, comma 1, lett.b) del Regolamento Parti Correlate e dalle disposizioni interpretative contenute nella Comunicazione Consob n. DEM/10078683, per ciò che concerne l'approvazione delle operazioni di maggiore rilevanza.

La Procedura, come richiesto dal Regolamento Parti Correlate, individua i principi ai quali l'Emittente dovrà attenersi al fine di assicurare la trasparenza e la correttezza sostanziale e procedurale delle operazioni con parti correlate realizzate dalla Società, direttamente o per il tramite di società controllate. In particolare la Procedura:

- prevede la istituzione di un registro su cui dovranno essere iscrivere le parti correlate dell'Emittente, a cura della funzione Amministrazione, Finanza e Controllo, sentito al riguardo il Comitato per il Controllo Interno;

- ai fini della individuazione delle operazioni di "maggiore rilevanza", richiama i medesimi parametri stabiliti dal Regolamento Consob Parti Correlate;

- individua nel Comitato per il Controllo Interno, l'organo competente a fornire il parere preventivo sull'operazioni fermo restando che, ogni qualvolta il Comitato per il Controllo Interno non sia interamente costituito da Amministratori non correlati, lo stesso svolgerà le sue funzioni con composizione limitata ai soli Amministratori non correlati nella veste di presidio equivalente, purché in numero non inferiore a due ed in possesso della qualifica di indipendenti e qualora ciò non si verifichi, il Consiglio di Amministrazione provvederà ad affidare l'incarico ad un esperto indipendente;

- stabilisce che, per le operazioni di "minore rilevanza", il Comitato di Controllo Interno dovrà esprimere un parere motivato non vincolante sull'interesse della Società al compimento di un'operazione con parti correlate nonché sulla correttezza sostanziale delle relative condizioni e, in tale attività, potrà farsi assistere da esperti indipendenti a propria scelta;

- prevede che, fino a quando la Società beneficerà della deroga concessa dall'art. 10 del Regolamento Parti Correlate in quanto società di minori dimensioni, anche le operazioni di "maggiore rilevanza" dovranno essere esaminate ed approvate con la medesima procedura prevista per le operazioni di "minore rilevanza" ma che, qualora la Società perda i requisiti per beneficiare di tale regime agevolato, ai fini dell'approvazione delle operazioni di "maggiore rilevanza" sarà necessario che:

    (i) il Comitato di Controllo Interno, o alcuni dei suoi componenti, vengano coinvolti nelle trattative e nelle attività istruttorie attraverso la ricezione di un flusso informativo completo e tempestivo;

    (i) il parere preventivo del Comitato di Controllo Interno sulla convenienza e sulla correttezza delle condizioni dell'operazione in esame, sarà vincolante ai fini della successiva approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione.

La Procedura prevede, inoltre, vari casi di esenzione in conformità a quanto previsto dal Regolamento Parti Correlate. In particolare la Procedura non si applica, in aggiunta ai casi per i quali lo stesso Regolamento Parti Correlate prevede l'esclusione dell'applicazione della relativa disciplina:

(i) alle operazioni di importo esiguo, per tali intendendosi le operazioni con parti correlate che non comportano apprezzabili rischi per la tutela degli investitori ed in particolare che non superino le seguenti soglie:

(a) Euro 100.000 se la parte correlata è un soggetto in rapporto di controllo con l'Emittente, è una società collegata ovvero è una joint venture in cui l'Emittente partecipa;

(b) Euro 20.000 in tutti gli altri casi.

(ii) alle operazioni considerate "ordinarie" cioè rientranti nell'ordinario esercizio dell'attività operativa e della connessa attività finanziaria e che siano concluse a condizioni equivalenti a quelle di mercato;

(iii) alle operazioni concluse con o tra società controllate e con società collegate;

(iv) alle operazioni urgenti, subordinatamente però al rispetto di determinate condizioni;

(v) ai piani di compensi basati su strumenti finanziari approvati dall'assemblea dei soci ai sensi dell'art. 114 *bis* del TUF;

(vi) alle deliberazioni in materia di remunerazione degli amministratori investiti di particolari cariche e degli alti dirigenti con responsabilità strategiche, al ricorrere però di determinate condizioni.

Modello di organizzazione gestione e controllo ai sensi del D.Lgs 231/01

La Società ha avviato un progetto di adeguamento al D.Lgs. 231/2001 in materia di responsabilità degli enti derivante da reati commessi da soggetti in posizione apicale e da coloro che sono sottoposti alla loro direzione o vigilanza. In particolare, in data 16 aprile 2011, il Consiglio di Amministrazione ha approvato il modello di organizzazione, gestione e controllo per la prevenzione dei reati (il "**Modello**") unitamente al Codice Etico, individuando pertanto la struttura dei componenti il relativo Organismo di Vigilanza e Controllo ("**OdV**") in un Amministratore Indipendente, il responsabile della Funzione *Internal Audit* ed un componente del Collegio Sindacale.

In data 18 luglio 2011 il Consiglio di Amministrazione ha nominato quali componenti dell'OdV l'Avv. Michaela Castelli, il responsabile della Funzione *Internal Audit* Chiara Sandri e il Sindaco Effettivo Michele Del Fabbro.

L'adozione del Modello, costruito a norma del D.Lgs. 231/2001 e sulla base delle indicazioni di Assobiomedica, seguita dalla sua efficace e costante attuazione, oltre a rappresentare un motivo di esenzione dalla responsabilità della Società con riferimento alla commissione di alcune tipologie di reato, è un atto di responsabilità sociale dell'Emittente, da cui scaturiscono benefici per tutti i portatori di interessi: dai soci, dipendenti, creditori e a tutti gli altri soggetti i cui interessi sono legati alle sorti della Società.

Il Modello adottato dall'Emittente contiene: (i) l'analisi dei processi aziendali effettuata alla luce dei rischi potenziali di commissione dei reati rilevati sulla base della normativa di riferimento, (ii) l'individuazione delle cd. "aree sensibili" in cui tali reati possono essere commessi e la descrizione delle relative condotte, (iii) le procedure di controllo implementate per prevenire la commissione dei reati rilevanti, (iv) il Codice Etico, (v) il regolamento dell'OdV, (vi) il sistema sanzionatorio, (vii) la previsione dell'attività di informazione relativamente al Modello.

Finalità del Modello è quella di assicurare condizioni di trasparenza e correttezza nella conduzione delle attività aziendali a tutela della reputazione e dell'immagine dell'Emittente e del Gruppo, degli

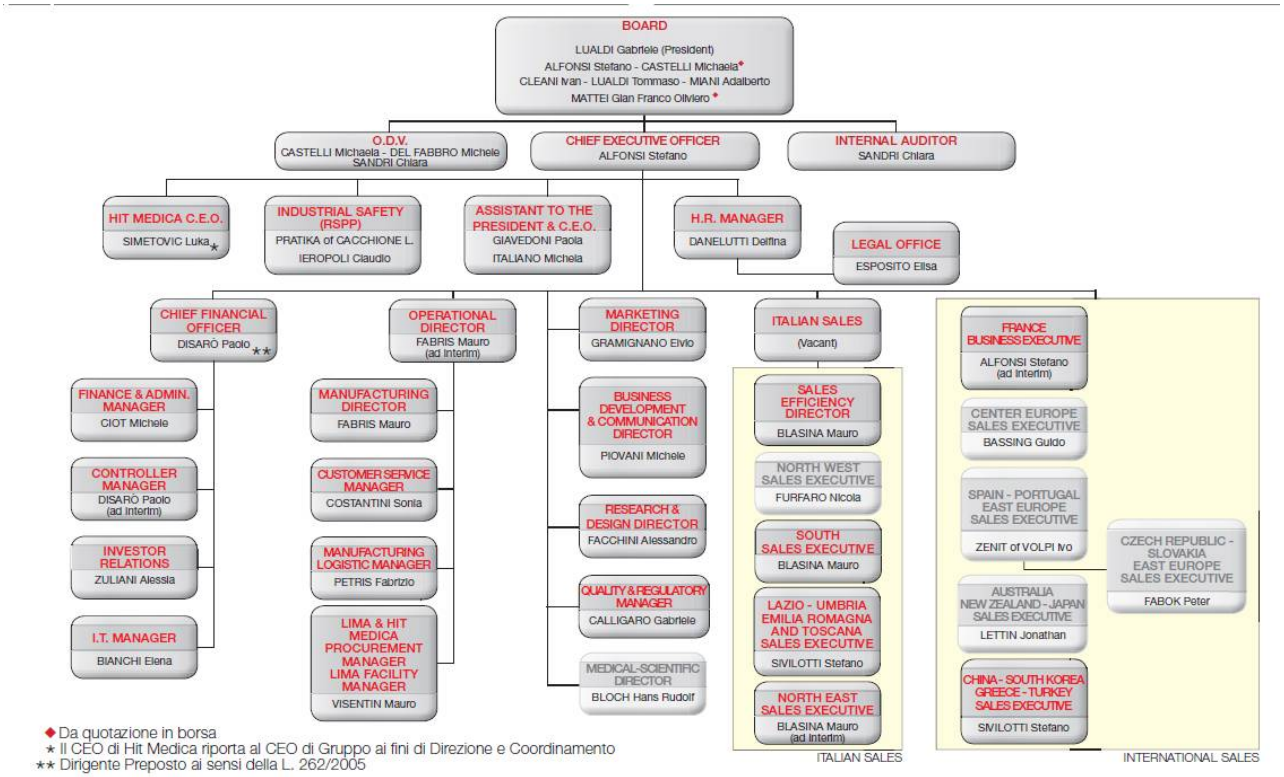
interessi degli azionisti e del lavoro dei propri dipendenti nonché di prevenire i reati che potrebbero essere posti in essere sia da parte di soggetti apicali sia da parte dei loro sottoposti, e dare luogo all'esonero da responsabilità dell'ente in caso di commissione di uno dei reati individuati nel D.Lgs. 231/2001.

L'OdV riferisce in merito all'attuazione del Modello e all'emersione di eventuali criticità attraverso due principali linee di *reporting*: (i) la prima, su base continuativa, direttamente verso il Presidente del Consiglio di Amministrazione o l'Amministratore Delegato circa gli esiti di ciascuna verifica eseguita; e (ii) la seconda, almeno semestrale, nei confronti del Consiglio di Amministrazione. Tra gli altri, ha inoltre il compito di (a) verificare l'efficienza e l'efficacia del Modello, (b) verificare il rispetto delle modalità e delle procedure previste nel Modello, (c) formulare proposte al Consiglio di Amministrazione per gli eventuali aggiornamenti ed adeguamenti del Modello, e (iv) proporre al Consiglio di Amministrazione i provvedimenti disciplinari che dovranno essere irrogati a seguito dell'accertamento della violazione del Modello.

CAPITOLO XVII – DIPENDENTI

17.1 ORGANIGRAMMA DEL GRUPPO

Alla Data del Documento di Registrazione, l'organigramma funzionale del Gruppo è il seguente:



17.2 DIPENDENTI

Le seguenti tabelle riportano il numero dei dipendenti complessivamente impiegati dal Gruppo nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 e degli esercizi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 ripartiti secondo le principali categorie, nonché il numero dei dipendenti a tempo determinato impiegati dal Gruppo nei medesimi periodi.

Dipendenti	30.06.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Dirigenti	9	6	4	4
Quadri e impiegati	360	338	288	209
Operai	166	167	148	128
Totale	**535**	**511**	**440**	**341**

Dipendenti a tempo determinato	30.06.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Quadri e impiegati	48	51	28	19
Operai	29	48	23	21
Totale	**77**	**99**	**51**	**40**

Le seguenti tabelle riportano la suddivisione in Italia e all'estero dell'organico del Gruppo nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 e nel corso degli esercizi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Italia

Dipendenti	30.06.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Dirigenti	9	6	4	4
Quadri e impiegati	170	155	137	117
Operai	136	135	116	103
Totale	**315**	**296**	**257**	**224**

Dipendenti a tempo determinato	30.06.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Quadri e impiegati	23	22	21	18
Operai	15	26	17	14
Totale	**38**	**48**	**38**	**32**

Estero(1)

Dipendenti	30.06.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Quadri e impiegati	190	183	151	92
Operai	30	32	32	25
Totale	**220**	**215**	**183**	**117**

Dipendenti a tempo determinato	30.06.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Quadri e impiegati	25	29	7	1
Operai	14	22	6	7
Totale	**39**	**51**	**13**	**8**

([1]) Dato riferito alle società commerciali e Hit Medica

17.3 PARTECIPAZIONI AZIONARIE

Alla Data del Documento di Registrazione, alcuni dirigenti chiave dell'Emittente detengono, direttamente e indirettamente, partecipazioni azionarie nel capitale sociale dell'Emittente.

In particolare, Alessandro Facchini possiede direttamente n. 8.807 azioni dell'Emittente pari allo 0,09% del relativo capitale sociale; Michele Piovani possiede direttamente n. 6.575 azioni dell'Emittente pari allo 0,07% del relativo capitale sociale; e Elvio Gramignano possiede direttamente n. 2.827 azioni dell'Emittente pari allo 0,03% del relativo capitale sociale.

Oltre ai dirigenti indicati nel paragrafo precedente, alla Data del Documento di Registrazione, anche taluni altri dipendenti dell'Emittente detengono partecipazioni al capitale sociale dello stesso.

17.4 PIANI DI INCENTIVAZIONE

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ha in essere dei piani di incentivazione per i dirigenti e per i dipendenti.

I piani di incentivazione dei dirigenti, in quanto parte del contratto di lavoro dirigenziale con gli stessi, prevedono una retribuzione variabile determinata di anno in anno sulla base di obiettivi predeterminati dalla direzione aziendale e riferiti (i) ai risultati economico-finanziari e reddituali (fatturato ed EBITDA) conseguiti a livello di Gruppo e (ii) ai risultati realizzati dall'area o dalla funzione di riferimento del dirigente (parametri di produzione e produttività, parametri qualitativi o temporali, parametri di vendita).

Con contratto integrativo aziendale del 15 ottobre 2010 l'Emittente ha previsto l'erogazione di un premio di produzione per l'anno 2010 per tutte le categorie di dipendenti ad eccezione dei dirigenti. Il premio è determinato in base al fatturato conseguito dal Gruppo nell'esercizio 2010 e ai risultati assegnati ai settori/reparti di appartenenza di ciascun dipendente.

Si segnala che, nel corso dell'esercizio al 31 dicembre 2010, ai dipendenti sono stati assegnati complessivi n. 73 piani di retribuzione variabile individuale in Italia ed 1 all'estero.

Con riferimento agli alti dirigenti la Società continuerà ad utilizzare un sistema di remunerazione variabile legato al raggiungimento di obiettivi misurabili e predeterminati annualmente in funzione del ruolo e della posizione aziendale ricoperta da ciascun beneficiario.

Inoltre, con l'obiettivo specifico di allineare anche gli interessi dei dirigenti con responsabilità strategiche all'obiettivo della creazione di valore per gli azionisti in un orizzonte di medio-lungo periodo l'Assemblea del 16 aprile 2011 ha altresì deliberato di destinare un importo sino ad un importo massimo pari a 3% dell'utile netto del Gruppo Lima realizzato in ciascun esercizio per l'erogazione di premi da destinare ai dirigenti con responsabilità strategiche e da liquidarsi in via differita, conferendo al Consiglio di Amministrazione pieni poteri per la determinazione dei possibili beneficiari nonché dell'entità di premio da riconoscere a ciascuno e della tempistica di liquidazione.

In aggiunta a quanto sopra si segnala che l'Emittente ha previsto che l'Amministratore Delegato, in relazione all'operazione di quotazione delle azioni della Società, beneficerà di uno "*stock appreciation plan*" calcolato su un ammontare pari al 2% della capitalizzazione complessiva di mercato dell'Emittente alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA. Il piano prevede un'assegnazione virtuale di azioni (al solo scopo di calcolare il premio) e si articola in un orizzonte temporale pari alla durata dell'incarico di Amministratore Delegato, avente decorrenza dalla data di inizio delle negoziazioni e termine all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2013. La maturazione dei diritti oggetto del piano avverrà in 4 *tranche*: la prima con scadenza al termine dell'esercizio 2011; le *tranche* successive con scadenza al termine di ciascun esercizio (2012 e 2013) ed l'ultima *tranche* con scadenza fissata al termine del mandato (individuato nell'assemblea di approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2013).

Al termine di ciascun periodo di maturazione, salvo il caso in cui non si verifichi una ipotesi di decadenza dal beneficio (quale la cessazione del rapporto per motivi diversi dal "*good leaver*", cioè revoca senza giusta causa ovvero dimissioni assistite da giusta causa) il beneficiario maturerà il diritto a vedersi liquidato un importo calcolato come la differenza positiva di valore delle azioni su cui il piano si basa (il 2% del totale delle azioni emesse) registrato nel periodo di riferimento con alcuni limitazioni e precisazioni sintetizzabili come segue.

Per ciascun periodo di vesting l'apprezzamento del valore dell'Emittente sarà calcolato in due diversi modi:

(i) valore di mercato, ovverosia individuando il valore puntuale di borsa alle scadenze; e

(ii) valore convenzionale, determinato sulla base della formula: (10 X EBITDA) – PFN).

In caso di differenze nell'applicazione delle 2 diverse metodologie, l'amministratore delegato avrà sempre diritto a ricevere l'ammontare più elevato, con le seguenti limitazioni: (a) l'ammontare per ciascun periodo di riferimento non potrà in nessun caso superare l'importo di Euro 1.000.000 (un milione) in ciascun esercizio completo ovvero l'ammontare inferiore calcolato *pro-rata temporis* per i periodi di riferimento più corti dell'anno di esercizio, qualora sia determinato secondo quanto previsto al punto (i); (b) l'ammontare per ciascun periodo di riferimento non potrà in nessun caso superare l'importo di Euro 500.000 (cinquecentomila) in ciascun esercizio completo ovvero l'ammontare inferiore calcolato *pro-rata temporis* per i periodi di riferimento più corti dell'anno di esercizio, qualora sia determinato secondo quanto previsto al punto (ii).

Inoltre, qualora, con riferimento ai periodi annuali, i risultati registrati abbiano evidenziato uno scostamento negativo rispetto al parametro di EBITDA/Fatturato atteso in conformità al *budget,* l'ammontare risultante dall'applicazione dei criteri precedenti dovrà essere ulteriormente ridotto del 50% rispetto a quello risultante dall'applicazione dei precedenti criteri.

Il Piano prevede infine – attraverso un meccanismo di liquidazione differita a 24 mesi – un meccanismo finalizzato a massimizzare la componente di *retention* e l'allineamento con gli interessi degli azionisti.

Nella tabella che segue è rappresentato, sulla base di numeri ipotetici, il funzionamento dello "*stock appreciation plan*" come sopra descritto.

Prima modalità di calcolo (valore di mercato)	
(A) Valore di mercato di Lima al 31.12. (anno)	Euro 310.000.000
(B) Valore di Mercato di Lima ad inizio negoziazioni	Euro 300.000.000
2% (A-B)	**Euro 200.000**
Seconda modalità di calcolo (valore convenzionale	
(A) EBITDA ultimo bilancio consolidato al 31.12.(anno)	Euro 35.000.000
(B) *moltiplicatore*	10
(C) PFN risultante da ultimo bilancio consolidato	Euro 10.000.000
(D) Valore convenzionale (A x B – C)	Euro 340.000.000
(E) Valore di Mercato di Lima ad inizio negoziazioni	Euro 300.000.000
2% (D-E)	**Euro 800.000**

Nel caso esemplificativo riportato nella tabella che precede, poiché l'applicazione delle due diverse modalità di calcolo genera risultati differenti, l'Amministratore Delegato avrebbe diritto a percepire l'ammontare più elevato (i.e Euro 800.000), ma poiché tale ammontare più elevato è quello risultante dall'applicazione della seconda modalità, in ogni caso l'importo massimo che l'Amministratore Delegato percepirà sarà pari ad Euro 500.000.

17.5 ACCORDI DI PARTECIPAZIONE DEI DIPENDENTI AL CAPITALE DELL'EMITTENTE

Salvo quanto indicato nei precedenti paragrafi, alla Data del Documento di Registrazione, non sussistono accordi di partecipazione al capitale della Società da parte dei dipendenti.

CAPITOLO XVIII - PRINCIPALI AZIONISTI

18.1 INDICAZIONE DEL NOME DELLE PERSONE, DIVERSE DAI MEMBRI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA, SE NOTE ALL'EMITTENTE, CHE DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE DETENGANO UNA QUOTA DEL CAPITALE O DEI DIRITTI DI VOTO DELL'EMITTENTE SUPERIORE AL 2% DEL CAPITALE SOCIALE DELL'EMITTENTE

La tabella che segue indica gli azionisti dell'Emittente che alla Data del Documento di Registrazione sono titolari di un numero di azioni rappresentanti una partecipazione superiore al 2% del capitale sociale nonché gli ulteriori azionisti che, pur detenendo una quota di capitale sociale inferiore al 2%, sono alti dirigenti della Società ovvero soggetti la cui partecipazione al capitale sociale dell'Emittente riveste carattere di rilevanza in funzione di operazioni effettuate dall'Emittente con gli stessi.

Azionisti	Azioni	% del capitale
Gabriele Lualdi (*)		
in proprio	534.646	5,48
attraverso AMIL S.r.l. ([1])(*)	6.525.000	66,83
Nice Finance S.A. ([2]) (*)	1.540.000	15,77
Adriano Pasetto	197.260	2,02
Alberto Pasetto	197.260	2,02
Totale azionisti con più del 2%	**8.994.166**	**92,13**
Carla Lualdi(*)	164.025	1,68
Aequos Endorprothetik GmbH	100.000	1,02
Alessandro Facchini	8.807	0,09
Michele Piovani	6.575	0,07
Elvio Gramignano	2.827	0,03
Altri	486.553	4,98
Totale	**9.762.953**	**100**

(1) Gabriele Lualdi detiene il 75% del capitale sociale di AMIL S.r.l. mentre il restante 25% è detenuto da Carla Lualdi.
(2) l'intero capitale sociale di Nice Finance S.A. risulta detenuto da Adalberto Miani
(*) Azionisti Venditori.

18.2 DIRITTI DI VOTO DIVERSI DA QUELLI DERIVANTI DALLE AZIONI DELL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Registrazione, la Società ha emesso solamente azioni ordinarie; non esistono azioni portatrici di diritti di voto o di altra natura diverse dalle azioni ordinarie.

18.3 SOGGETTO CONTROLLANTE L'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente è controllata ai sensi dell'art. 93 del TUF da Gabriele Lualdi il quale detiene una partecipazione, in proprio ed attraverso AMIL S.r.l., pari al 72,31% del capitale sociale.

18.4 PATTI PARASOCIALI

Con scrittura privata in data 16 aprile 2011, AMIL S.r.l. e Nice Finance S.A. - società che alla Data del Documento di Registrazione detiene una partecipazione pari al 15,77% del capitale sociale dell'Emittente - si sono impegnate, subordinatamente a, e con efficacia a far data da, l'inizio delle negoziazioni delle azioni sul MTA, Segmento STAR, a sottoscrivere il Patto Parasociale i cui termini e condizioni sono già stati tra le stesse parti concordati, fatto salvo per il numero preciso di

azioni oggetto del Patto Parasociale - in ogni caso pari al 50,1% del capitale sociale - e la cui definizione puntuale dipenderà dalla composizione del capitale sociale dell'Emittente alla data di inizio delle negoziazioni sul MTA.

Con la sottoscrizione di tale Patto Parasociale AMIL S.r.l. e Nice Finance S.A. definiranno specifiche regole di *corporate governante* e porranno limiti al trasferimento delle proprie partecipazioni sociali nella Società al fine di garantire, successivamente all'inizio delle negoziazioni delle azioni di Lima sul MTA, una gestione unitaria della partecipazione di maggioranza da loro congiuntamente detenuta ed assicurare così uniformità di intenti nella gestione della Società, anche nell'interesse di quest'ultima.

In particolare, di seguito si riportano i principali termini e condizioni del Patto Parasociale come concordati tra le parti:

(i) AMIL S.r.l. e Nice Finance S.A. manterranno vincolate al Patto Parasociale un numero di azioni dell'Emittente pari al 50,1% del capitale sociale dell'Emittente;

(ii) le ulteriori azioni rispetto alle azioni vincolate al Patto, di cui saranno o dovessero successivamente divenire titolari, anche per effetto di acquisti dentro e/o fuori mercato, non saranno conferite al Patto Parasociale e saranno pertanto liberamente trasferibili a terzi, fermo restando in ogni caso l'impegno di AMIL S.r.l. e Nice Finance S.A. ad astenersi da acquisti di azioni dell'Emittente per quantitativi che, complessivamente considerati, possano comportare un obbligo solidale alla promozione di un'offerta pubblica di acquisto sulle azioni dell'Emittente;

(iii) al fine di mantenere inalterata, per tutta la durata del Patto Parasociale, la percentuale di capitale sociale dell'Emittente vincolate al Patto Parasociale, le Parti si impegneranno (i) in caso di aumenti di capitale sociale dell'Emittente deliberati con emissione gratuita di azioni ordinarie, a vincolare al Patto Parasociale le eventuali ulteriori azioni che venissero loro assegnate, (ii) in caso di aumenti di capitale con emissione a pagamento di azioni, a vincolare al Patto Parasociale le eventuali ulteriori azioni che dovessero sottoscrivere in esercizio del diritto di opzione loro spettante, fermo restando che i diritti di opzione che decidessero di non esercitare, saranno soggetti ai vincoli al trasferimento previsti dal Patto Parasociale per le azioni oggetto dello stesso;

(iv) AMIL S.r.l. e Nice Finance S.A. assumeranno l'impegno, valido per tutta la durata del Patto Parasociale, a (i) presentare congiuntamente, nel rispetto delle disposizioni statutarie e dei regolamenti vigenti, una lista di candidati alla carica di Consigliere, (ii) indicare in tale lista, tra i primi quattro numeri progressivi, un candidato designato da Nice Finance (iii) votare in sede assembleare unicamente in favore di tale lista;

(v) le parti si impegneranno, altresì, per tutta la durata del Patto Parasociale, a consultarsi preventivamente ad ogni riunione dell'Assemblea dei soci di Lima al fine di concordare un voto unitario da esprimere in sede assembleare; nell'ambito di tale consultazione preventiva ogni accordo raggiunto tra le due parti obbligherà ciascuna parte a votare in conformità a tale accordo in sede assembleare. In caso di disaccordo, prevarrà la decisione assunta dalla maggioranza semplice delle azioni oggetto del Patto (*i.e.* da AMIL S.r.l.) e ciascuna parte, anche se dissenziente, sarà vincolata a votare in conformità a tale decisione;

(vi) alla scadenza degli impegni di *lock up* assunti in sede di quotazione, eventuali trasferimenti delle azioni oggetto del Patto Parasociale (definizione che includerà anche gli eventuali diritti di opzione in caso di aumenti di capitale a pagamento) saranno soggetti, per tutta la durata del Patto Parasociale medesimo, ai seguenti vincoli:

(a) diritto di prelazione di AMIL S.r.l. rispetto ad ogni trasferimento di azioni da parte di Nice Finance S.A.;

(b) diritto di seguito di Nice Finance S.A. su trasferimenti di azioni di AMIL S.r.l.[68]:

(c) diritto di trascinamento di AMIL S.r.l. qualora quest'ultima riceva un'offerta vincolante per l'acquisto della totalità delle azioni vincolate al Patto Parasociale[69].

(vii) in caso di offerta pubblica di acquisto avente ad oggetto azioni della Società da parte di un soggetto estraneo al Patto, qualora una parte comunichi la propria intenzione di aderire all'offerta del terzo (previo esercizio del diritto di recesso di cui all'art. 123 del TUF), l'altra parte avrà un diritto di *call* per l'acquisto delle azioni della prima parte, da esercitarsi ad un prezzo pari al corrispettivo dell'offerta;

(viii) le azioni oggetto del Patto Parasociale saranno depositate per tutta durata dello stesso presso un depositario e potranno essere movimentante solo a fronte di istruzioni congiunte di entrambe le parti;

(ix) in caso di violazione alle previsioni del Patto Parasociale relative ai vincoli alla circolazione delle azioni, la parte inadempiente dovrà corrispondere all'altra parte, una somma calcolata sul valore delle azioni oggetto del trasferimento effettuato in violazione dei suddetti obblighi. In particolare:

(a) in caso di violazione del diritto di prelazione e del diritto di trascinamento di AMIL S.r.l., la penale sarà calcolata come il 20% delle azioni di proprietà di Nice Finance S.A. vincolate al Patto Parasociale determinato sulla media ponderata del prezzo di mercato delle azioni dell'Emittente nei sei mesi precedenti il momento rilevante;

(b) in caso di violazione del diritto di seguito di Nice Finance S.A., la penale sarà calcolata come il 10% delle azioni di proprietà di AMIL S.r.l. vincolate al Patto Parasociale determinato sulla media ponderata del prezzo di mercato delle azioni dell'Emittente nei sei mesi precedenti il momento rilevante.

Il Patto Parasociale, una volta sottoscritto, verrà pubblicato ai sensi dell'art. 122 del TUF nei termini previsti dalla normativa vigente applicabile.

18.5 DESCRIZIONE DI EVENTUALI ACCORDI, NOTI ALL'EMITTENTE, DALLA CUI ATTUAZIONE POSSA SCATURIRE AD UNA DATA SUCCESSIVA UNA VARIAZIONE DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE

Per quanto a conoscenza della Società, alla Data del Documento di Registrazione, fatto salvo quanto previsto al precedente Paragrafo, non sono in vigore accordi dalla cui attuazione possa scaturire, ad una data successiva, una variazione del relativo assetto di controllo.

[68] In caso di trasferimento da parte di AMIL S.r.l. ad un terzo soggetto di tutte o parte delle proprie azioni vincolate al Patto Parasociale, Nice Finance avrà diritto di cedere a tale terzo soggetto il 100% delle proprie azioni vincolate al Patto Parasociale agli stessi termini e condizioni di AMIL S.r.l.

[69] Al verificarsi di tale circostanza AMIL S.r.l. avrà il diritto di richiedere a Nice Finance S.A., che in tal caso sarà obbligata ad accettare, di vendere la totalità delle sue azioni vincolate al Patto Parasociale al terzo che ha formulato la proprosta di acquisto del 100% del capitale sociale della Società.

CAPITOLO XIX - OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

I rapporti intrattenuti dall'Emittente con le società del Gruppo (di seguito i "**Rapporti Infragruppo**") e dal Gruppo con le parti correlate, individuate sulla base dei criteri identificati dallo IAS 24 – *Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate*, sono principalmente di natura commerciale e finanziaria e riguardano prevalentemente:

- la cessione in affitto dello stabilimento di Flagogna (Forgaria – UD) di proprietà dell'Emittente;
- la prestazione di servizi a favore dell'Emittente da parte di HPF S.r.l. e Manutech S.r.l., relativi a lavorazione di materie prime e manutenzione dello stabilimento produttivo di San Daniele del Friuli (UD);
- prestazioni professionali e servizi di consulenza fiscale;
- sottoscrizione di una quota del prestito obbligazionario emesso dall'Emittente e l'erogazione di un finanziamento a favore dell'Emittente.

L'Emittente ritiene che tutti i rapporti intrattenuti con le parti correlate siano sostanzialmente regolati sulla base di normali condizioni di mercato.

Si segnala, inoltre, che tra il 30 giugno 2011 e la Data del Documento di Registrazione non sono intervenute variazioni significative dei rapporti in essere tra la Società e le parti correlate.

Il Consiglio di Amministrazione in data 16 aprile 2011 ha approvato una procedura per l'approvazione delle operazioni con parti correlate (*Cfr.* Capitolo XVI, Paragrafo 16.4 del Documento di Registrazione).

19.1 RAPPORTI CON PARTI CORRELATE CON RIFERIMENTO AL GRUPPO

Nella seguente tabella, sono dettagliati i saldi patrimoniali con parti correlate al 30 giugno 2011, al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

(in migliaia di euro)	Controllante AMIL S.r.l.	Imprese correlate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Crediti commerciali						
Al 30 giugno 2011	-	174	-	-	174	0,4%
Al 31 dicembre 2010	-	58	-	-	58	0,2%
Al 31 dicembre 2009	-	76	-	-	76	0,3%
Al 31 dicembre 2008	-	110	-	-	110	0,4%
Benefici ai dipendenti						
Al 30 giugno 2011	-	-	(3.115)	-	(3.115)	66,1%
Al 31 dicembre 2010	-	-	(2.539)	-	(2.539)	60,7%
Al 31 dicembre 2009	-	-	(1.421)	-	(1.421)	43,7%
Al 31 dicembre 2008	-	-	(390)	-	(390)	16,2%
Indebitamento finanziario corrente						
Al 30 giugno 2011	-	-	-	-	-	0,0%
Al 31 dicembre 2010	(1.680)	-	-	-	(1.680)	3,7%
Al 31 dicembre 2009	-	-	-	-	-	0,0%

Al 31 dicembre 2008	-	-	(1.950)	(2.730)	(4.680)	11,4%
Debiti commerciali						
Al 30 giugno 2011	-	(945)	-	-	(945)	5,8%
Al 31 dicembre 2010	-	(710)	-	-	(710)	5,4%
Al 31 dicembre 2009	-	(314)	-	(5)	(319)	2,9%
Al 31 dicembre 2008	-	(217)	-	(5)	(222)	2,5%
Altri debiti						
Al 30 giugno 2011	-	-	(53)	(18)	(71)	0,8%
Al 31 dicembre 2010	-	-	(33)	-	(33)	0,4%
Al 31 dicembre 2009	-	-	(29)	-	(29)	0,4%
Al 31 dicembre 2008	-	-	(37)	-	(37)	0,6%

Nella seguente tabella, sono dettagliati gli effetti economici delle operazioni con parti correlate nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

(in migliaia di euro)	Controllante AMIL S.r.l.	Imprese correlate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Ricavi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	3	-	-	3	0,0%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	27	-	-	27	0,1%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	29	-	-	29	0,0%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	2	-	-	2	0,0%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	-	-	-	-	0,0%
Altri proventi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	365	-	-	365	23,4%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	347	-	-	347	14,3%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	651	-	-	651	14,5%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	507	-	-	507	11,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	978	-	-	978	33,0%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	(1.783)	-	-	(1.783)	35,0%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	(686)	-	-	(686)	16,7%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	(1.907)	-	-	(1.907)	27,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	(239)	-	-	(239)	29,0%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	155	-	-	155	3,8%
Costi per servizi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	(600)	(2)	(28)	(630)	3,0%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	(813)	(1)	(25)	(839)	5,2%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	(1.597)	(4)	(40)	(1.641)	4,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	(1.606)	(8)	(21)	(1.635)	5,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	(1.198)	(3)	(21)	(1.222)	5,9%
Costi per il personale						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	-	(979)	-	(979)	5,6%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	-	(960)	-	(960)	6,7%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	-	(1.971)	-	(1.971)	6,6%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	-	(1.881)	-	(1.881)	8,3%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	-	(1.041)	-	(1.041)	6,1%
Oneri finanziari						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	(10)	-	(54)	-	(64)	2,5%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	-	(30)	-	(30)	3,0%

Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	(12)	-	(60)	-	(72)	2,9%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	-	(56)	(52)	(108)	5,1%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	-	(121)	(170)	(291)	10,7%

19.1.1 Rapporti di natura finanziaria

Finanziamento concesso all'Emittente dalla controllante AMIL S.r.l.

Nel mese di luglio 2010 la controllante AMIL S.r.l. (società controllata dal Presidente del Consiglio di Amministrazione di Lima Gabriele Lualdi ed in cui il Consigliere Tommaso Lualdi ricopre la carica di Amministratore Delegato) ha erogato un finanziamento fruttifero a favore dell'Emittente per un valore nominale pari a Euro 2.000 migliaia. Tale finanziamento, finalizzato a fornire a Lima la provvista necessaria per temporanee esigenze di capitale circolante, ha maturato interessi semestrali al tasso Euribor 3 mesi maggiorato di 50 punti base; il debito residuo al 31 dicembre 2010 risulta essere pari a Euro 1.680 migliaia, e la quota di oneri finanziari maturati nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 risulta pari a Euro 12 migliaia. Nel corso del primo semestre 2011 tale finanziamento è stato rimborsato dall'Emittente; gli oneri finanziari maturati nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 sono pari a Euro 10 migliaia.

Prestito obbligazionario emesso dall'Emittente

L'Emittente ha emesso nell'esercizio 2006 un prestito obbligazionario non convertibile con tasso d'interesse Euribor 6 mesi più uno *spread* di 125 punti base, per complessivi Euro 6.200 migliaia a mezzo di n. 620 obbligazioni da nominali Euro 10.000 cadauna, di cui Euro 4.680 migliaia sottoscritto da parti correlate individuate sulla base dei criteri identificati dallo IAS 24 (quali il Presidente del Consiglio di Amministrazione, Gabriele Lualdi, Carla Lualdi ed alcuni loro familiari e Nice Finance S.A.) ed Euro 1.520 migliaia sottoscritto prevalentemente da alcuni agenti, dipendenti ed alcuni azionisti di minoranza del Gruppo.

Nel corso dell'esercizio 2009 il suddetto prestito obbligazionario è stato rimborsato in contanti per Euro 620 migliaia, mentre la parte residua, pari a Euro 5.580 migliaia, di cui Euro 4.630 migliaia detenuti da parti correlate della Società (quali il Presidente del Consiglio di Amministrazione, Gabriele Lualdi, Carla Lualdi ed alcuni loro familiari e Nice Finance S.A.) ed Euro 950 migliaia detenuta da agenti, dipendenti e azionisti di minoranza della Società, è stata utilizzata dai suddetti obbligazionisti per la sottoscrizione dell'aumento di capitale deliberato dall'Emittente in data 9 marzo 2009 (*Cfr.* Capitolo XXI, Paragrafo 21.1.7 del Documento di Registrazione).

Gli oneri finanziari maturati sul prestito obbligazionario di cui sopra negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2009 e 2008 riferibili alle parti correlate risultano rispettivamente pari a Euro 92 migliaia ed Euro 291 migliaia.

19.1.2 Rapporti di natura commerciale

Rapporti tra il Gruppo e le società correlate HPF S.r.l e Manutech S.r.l.

Di seguito sono brevemente descritti i rapporti in essere tra il Gruppo e le società HPF S.r.l e Manutech S.r.l, controllate al 100% da AMIL S.r.l., inclusi i relativi effetti sulle voci della situazione patrimoniale e finanziaria consolidata e sul conto economico separato consolidato del Gruppo. L'incidenza percentuale dei ricavi generati da HPF S.r.l. verso il Gruppo sul totale ricavi di HPF S.r.l. è pari al 46%, 33% e 23%, rispettivamente, negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; l'incidenza percentuale dei ricavi generati da Manutech S.r.l. verso il Gruppo sul totale ricavi di Manutech S.r.l. risulta pari al 43% e 60% rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009.

In particolare:

- in data 1 gennaio 2009 l'Emittente ha stipulato con HPF S.r.l. (società interamente partecipata da AMIL S.r.l., società controllata dal Presidente del Consiglio di Amministrazione di Lima Gabriele Lualdi, e nella quale il Consigliere Tommaso Lualdi riveste la carica di Amministratore Delegato) un contratto di locazione commerciale ad uso industriale avente ad oggetto una porzione dell'immobile di proprietà dell'Emittente sito in Flagogna di Forgaria nel Friuli (UD).

- in data 2 marzo 2009, con rinnovo in data 26 luglio 2010, la Società ha stipulato con Manutech S.r.l. (società interamente partecipata da AMIL S.r.l., società controllata dal Presidente del Consiglio di Amministrazione di Lima Gabriele Lualdi, e nella quale il Consigliere Tommaso Lualdi riveste la carica di Amministratore Unico) un contratto quadro per la prestazione di servizi di manutenzione industriale relativi agli impianti di Lima siti in Villanova di San Daniele del Friuli (UD), Calatafimi-Segesta (TP) e Flagogna di Forgaria nel Friuli (UD), finalizzato al mantenimento dello stato di efficienza dei beni ed impianti aziendali dell'Emittente. L'accordo prevede il pagamento di un corrispettivo determinato secondo tariffe previamente concordate tra le parti.

- in data 20 aprile 2011 la Società ha stipulato con HPF S.r.l. (società interamente partecipata da AMIL S.r.l., società controllata dal Presidente del Consiglio di Amministrazione di Lima Gabriele Lualdi, e nella quale il Consigliere Tommaso Lualdi riveste la carica di Amministratore Delegato) un accordo quadro per la fornitura da parte di HPF S.r.l. a Lima di prodotti semilavorati e di servizi di lavorazione meccanica che ha sostituito i precedenti accordi in essere tra le parti principalmente basati su ordini di fornitura. L'accordo prevede il pagamento di corrispettivi determinati secondo tariffe previamente concordate tra le parti.

Ricavi

Nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010, l'Emittente ha ceduto a HPF S.r.l. alcuni semilavorati, rispettivamente per Euro 3 migliaia ed Euro 27 migliaia. Negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009, la cessione a HPF S.r.l. dei semilavorati ha generato ricavi per rispettivamente Euro 29 migliaia ed Euro 2 migliaia.

Altri proventi

- Nel mese di settembre 2007, l'Emittente ha ceduto in affitto a HPF S.r.l. il ramo d'azienda dedicato all'attività metalmeccanica, comprensivo dello stabilimento di Flagogna (Forgaria – UD), inclusi gli impianti, macchinari e attrezzature, per un importo annuo pari a Euro 120 migliaia. Nel mese di dicembre 2008, il suddetto ramo d'azienda è stato ceduto a HPF S.r.l., per un corrispettivo pari a Euro 89.314, prima dell'aggiustamento prezzo ed al netto delle passività acquistate da HPF S.r.l. per effetto della cessione, fatta eccezione per lo stabilimento di Flagogna (Forgaria – UD) che è stato concesso in locazione operativa fino al 1° gennaio 2015 a HPF S.r.l. per un canone annuo pari a Euro 80 migliaia nel 2009 ed Euro 90 migliaia nel 2010 e 2011. Tale contratto di locazione prevede anche il riaddebito di utenze varie connesse all'utilizzo dello stabilimento di Flagogna, che per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 sono state pari rispettivamente a Euro 537 migliaia, Euro 424 migliaia ed Euro 446 migliaia. Il riaddebito delle utenze da parte dell'Emittente ha generato altri proventi per Euro 314 migliaia ed Euro 294 migliaia nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

- Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008, l'Emittente ha inoltre venduto a HPF S.r.l. materie prime per Euro 406 migliaia.

Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

Il Gruppo acquista semilavorati, componenti e prototipi da HPF S.r.l., a fronte dei quali ha

contabilizzato negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 costi per rispettivamente Euro 1.907 migliaia, Euro 229 migliaia ed Euro 10 migliaia. A partire dall'esercizio 2010, in particolare, HPF S.r.l. è attiva nella produzione di Strumentari per il Gruppo. Si segnala a tal proposito che, in via accessoria all'accordo di fornitura, in data 20 maggio 2011 la Società ed AMIL hanno inoltre definito l'estensione del patto di non concorrenza derivante a carico di HPF in ragione del rapporto commerciale di fornitura in essere e precisando il riferimento ai prodotti semilavorati in titanio che – senza marcatura CE o certificazioni similari – potranno continuare a costituire l'attività con cui HPF è presente sul mercato. Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010, i costi di acquisto e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti che il Gruppo ha sostenuto, con riferimento a HPF S.r.l., sono stati pari rispettivamente a Euro 1.783 migliaia ed Euro 686 migliaia.

Costi per servizi

- HPF S.r.l. fornisce inoltre a favore del Gruppo servizi di lavorazione di materie prime, per i quali il Gruppo ha contabilizzato costi negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 per rispettivamente Euro 1.373 migliaia, Euro 1.436 migliaia ed Euro 1.198 migliaia. Nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi sono pari rispettivamente a Euro 484 migliaia ed Euro 714 migliaia.

- Manutech S.r.l. fornisce al Gruppo servizi di manutenzione dei macchinari dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD); negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009, il Gruppo ha contabilizzato costi per le suddette attività fornite da Manutech S.r.l., rispettivamente per Euro 224 migliaia ed Euro 170 migliaia. Nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi sono pari rispettivamente a Euro 116 migliaia ed Euro 99 migliaia.

Crediti e debiti commerciali

Per effetto dei suddetti rapporti commerciali, il Gruppo Lima presenta crediti commerciali verso imprese correlate per Euro 174 migliaia, Euro 58 migliaia, Euro 76 migliaia ed Euro 110 migliaia, rispettivamente al 30 giugno 2011, e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, e debiti commerciali alle suddette date, rispettivamente per Euro 945 migliaia, Euro 710 migliaia, Euro 314 migliaia ed Euro 217 migliaia.

Rapporti tra il Gruppo Lima e l'alta direzione

Di seguito sono brevemente descritti i rapporti professionali intrattenuti con i dirigenti con responsabilità strategiche nell'ambito del Gruppo.

Costi per servizi

Il Dott. Ivan Cleani, membro del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, fornisce a quest'ultimo attività professionali in materia fiscale. In particolare, a fronte di tale attività, il Gruppo ha contabilizzato per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 costi rispettivamente pari a Euro 4 migliaia, Euro 8 migliaia ed Euro 3 migliaia, e per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 costi pari, rispettivamente, a Euro 2 migliaia ed Euro 1 migliaia.

Costi per il personale

- Negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 il Gruppo ha contabilizzato costi connessi alla retribuzione e all'attività professionale fornita dai dirigenti con responsabilità strategiche, rispettivamente per Euro 913 migliaia, Euro 866 migliaia ed Euro 651 migliaia. Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi risultano pari rispettivamente a Euro 457 migliaia ed Euro 449 migliaia.

- Gli accordi contrattuali per la remunerazione dell'Amministratore Delegato prevedono, tra l'altro, un premio il cui valore e la relativa erogazione sono subordinati a talune condizioni (*Cfr.* Capitolo XVII, Paragrafo 17.3 del Documento di Registrazione). Conformemente agli EU-IFRS, a fronte di tali accordi contrattuali il Gruppo ha contabilizzato costi per Euro 1.058 migliaia, Euro 1.015 migliaia ed Euro 390 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi risultano pari rispettivamente a Euro 522 migliaia ed Euro 511 migliaia.

Oneri finanziari

Negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009 il Gruppo ha contabilizzato interessi su incentivi a lungo termine legati alla remunerazione dell'Amministratore Delegato, rispettivamente per Euro 60 migliaia ed Euro 16 migliaia; nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi risultano pari rispettivamente a Euro 54 migliaia ed Euro 30 migliaia. Inoltre, il Gruppo ha contabilizzato interessi finanziari sul prestito obbligazionario emesso dall'Emittente e rimborsato nel 2009 per Euro 40 migliaia ed Euro 121 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008.

Benefici ai dipendenti

In relazione al premio precedentemente commentato da corrispondere all'Amministratore Delegato il valore maturato al 30 giugno 2011, 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 è pari rispettivamente a Euro 3.115 migliaia, Euro 2.539 migliaia, Euro 1.421 migliaia ed Euro 390 migliaia.

Altri debiti

In relazione alla retribuzione e all'attività professionale fornita dai dirigenti con responsabilità strategiche, il debito residuo al 30 giugno 2011, 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, risulta pari rispettivamente a Euro 53 migliaia, Euro 33 migliaia, Euro 29 migliaia ed Euro 37 migliaia.

Rapporti tra il Gruppo e altre parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le altre parti correlate riguardano prevalentemente la prestazione di servizi di consulenza fiscale da parte dello Studio Associato Cleani e Sabbadini del quale è socio il Consigliere di Amministrazione Ivan Cleani ed alla società Next Consulting S.r.l., partecipata da tale Amministratore. Per tale servizio l'Emittente ha sostenuto negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 un costo complessivo pari rispettivamente a Euro 40 migliaia, Euro 21 migliaia ed Euro 21 migliaia, il cui debito alle suddette date risulta essere rispettivamente pari a zero, Euro 5 migliaia ed Euro 5 migliaia. Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi risultano pari rispettivamente a Euro 28 migliaia ed Euro 25 migliaia e il relativo debito al 30 giugno 2011 è pari a Euro 18 migliaia.

19.2 RAPPORTI DELL'EMITTENTE CON LE SOCIETÀ DEL GRUPPO

Nel presente paragrafo sono descritti i principali rapporti commerciali e finanziari tra l'Emittente e le società del Gruppo.

L'Emittente vende alle società controllate del Gruppo i propri prodotti per esigenze di commercializzazione degli stessi nei vari mercati di riferimento ed in taluni casi ha erogato dei finanziamenti all'interno del Gruppo finalizzati a supportare temporanee esigenze di cassa delle medesime società controllate.

Nella seguente tabella sono dettagliati i saldi patrimoniali tra l'Emittente e le società da quest'ultima controllate al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; tali informazioni sono state estratte dalla contabilità generale dell'Emittente alle suddette date.

(in migliaia di euro)	Società Controllate
Crediti finanziari	
Al 30 giugno 2011	5.220
Al 31 dicembre 2010	6.664
Al 31 dicembre 2009	7.985
Al 31 dicembre 2008	1.784
Crediti commerciali	
Al 30 giugno 2011	45.477
Al 31 dicembre 2010	38.914
Al 31 dicembre 2009	27.721
Al 31 dicembre 2008	20.544
Debiti commerciali	
Al 30 giugno 2011	(1.285)
Al 31 dicembre 2010	(1.068)
Al 31 dicembre 2009	(532)
Al 31 dicembre 2008	(129)

Nella seguente tabella, vengono dettagliati i saldi economici tra l'Emittente e le società da quest'ultima controllate, per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008; tali informazioni sono state estratte dalla contabilità generale dell'Emittente alle suddette date.

(in migliaia di euro)	Società Controllate
Ricavi	
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	15.360
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	12.798
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	26.707
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	17.946
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	11.349
Altri proventi	
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	209
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	542
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	697
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	827
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	820
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti e costi per materie prime, materiali di consumo e merci	
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	(155)
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	(60)
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	(943)
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	(351)
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	(1)
Costi per servizi	
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	(377)
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	(326)
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	(675)
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	(490)
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	(100)
Proventi finanziari	
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	89

Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	176
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	349
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	296
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	98

19.2.1 Rapporti di natura finanziaria

L'Emittente, al fine di ottimizzare la gestione delle risorse finanziarie nell'ambito del Gruppo, eroga finanziamenti a tasso fisso alle società del Gruppo e concede dilazioni rispetto ai termini contrattuali per il pagamento dei crediti commerciali.

Al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 i crediti commerciali verso società controllate dall'Emittente ammontano rispettivamente a Euro 45.477 migliaia, Euro 38.914 migliaia, Euro 27.721 migliaia ed Euro 20.544 migliaia. Per tali crediti sono state concesse o saranno concesse dilazioni di pagamento.

Al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 i crediti finanziari erogati a favore delle società controllate ammontano rispettivamente a Euro 5.220 migliaia, Euro 6.664 migliaia, Euro 7.985 migliaia ed Euro 1.784 migliaia.

La seguente tabella mostra l'ammontare dei finanziamenti soci erogati dall'Emittente alle proprie controllate con evidenza del relativo tasso di interesse e della scadenza.

La seguente tabella mostra l'ammontare dei finanziamenti erogati dall'Emittente alle proprie controllate, con evidenza del relativo tasso di interesse, della scadenza e del credito residuo al 30 giugno 2011.

Società	Importo massimo	Importo residuo / saldo utilizzato (30.06.2011)	Tasso d'interesse	Scadenza
Lima Switzerland S.A.	€ 1.000.000	€ 911.275	4% annuo	31 dicembre 2013
Lima Implantes Portugal Lda	€ 1.500.000	€ 734.432	5% annuo	31 dicembre 2013
Lima Japan K.K.	€ 1.236.000	€ 1.148.387	0,5% annuo	31 ottobre 2012
Lima Netherland B.V.	€ 500.000	€ 566.000 (*)	4% annuo	31 dicembre 2013
Hit Medica	€ 2.000.000	€ 1.860.000	3% annuo	2 novembre 2012

(*) L'importo effettivamente erogato è superiore all'importo massimo del finanziamento.

Tutti i finanziamenti sono stati concessi dall'Emittente al fine di sostenere la fase di *start-up* e lo sviluppo dell'attività commerciale di distribuzione dei prodotti Lima delle società controllate. Nel periodo dal 30 giugno 2011 fino alla Data del Documento di Registrazione, i suddetti finanziamenti sono stati rimborsati secondo gli accordi contrattuali e non sono stati erogati nuovi finanziamenti.

Di seguito sono brevemente descritti per area geografica i principali contratti di finanziamento concessi alle società controllate dall'Emittente:

Australia

Nel mese di aprile 2009 l'Emittente ha acceso a favore di LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd una linea di credito per un importo massimo pari a Euro 7.000 migliaia, con scadenza 31 dicembre 2013 e tasso d'interesse annuo pari al 5%. Il saldo utilizzato al 31 dicembre 2010 e 2009 è rispettivamente pari a Euro 1.389 migliaia ed Euro 4.219 migliaia, mentre gli interessi addebitati dall'Emittente negli esercizi chiusi alle suddette date sono stati pari rispettivamente a Euro 199 migliaia ed Euro 162 migliaia. Tale finanziamento nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011

è stato completamente rimborsato; la quota di proventi finanziari generati da tale finanziamento nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 risulta rispettivamente pari a Euro 10 migliaia ed Euro 107 migliaia.

Giappone

Nel mese di novembre 2004 l'Emittente ha acceso a favore di Lima Japan K.K. una linea di credito, con scadenza iniziale 31 ottobre 2010, poi prorogata al 31 ottobre 2012, e tasso d'interesse annuo pari al 0,5%. Il saldo utilizzato al 30 giugno 2011, 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 è pari rispettivamente a Euro 1.148 migliaia, Euro 1.229 migliaia, Euro 1.003 migliaia ed Euro 1.058 migliaia; gli interessi addebitati dall'Emittente nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 sono risultati pari a Euro 3 migliaia, mentre negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, rispettivamente, a Euro 6 migliaia, Euro 5 migliaia ed Euro 5 migliaia.

San Marino

Nel mese di novembre 2009 l'Emittente ha concesso a Hit Medica un finanziamento per Euro 1.000 migliaia, successivamente incrementato a Euro 2.000 migliaia, con scadenza iniziale 1 maggio 2010, poi prorogata al 2 novembre 2012, e tasso d'interesse annuo pari al 3%. Il saldo di tale finanziamento attivo al 30 giugno 2011, al 31 dicembre 2010 e 2009 è pari rispettivamente a Euro 1.860 migliaia, Euro 1.560 migliaia ed Euro 1.000 migliaia; gli interessi addebitati dall'Emittente nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 sono stati pari a Euro 26 migliaia ed Euro 15 migliaia e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009 sono stati pari, rispettivamente, a Euro 34 migliaia ed Euro 5 migliaia.

Altre Società Controllate

L'Emittente ha erogato altri finanziamenti alle Società Commerciali in Svizzera, Portogallo, Austria, Olanda e Regno Unito con tassi d'interesse compresi fra il 4% e il 5%. Il saldo complessivo di tali finanziamenti al 30 giugno 2011, 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 è pari rispettivamente a Euro 2.212 migliaia, Euro 2.486 migliaia, Euro 1.764 migliaia ed Euro 726 migliaia; gli interessi addebitati nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 sono pari a Euro 50 migliaia ed Euro 51 migliaia, mentre negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 sono stati, rispettivamente, pari a Euro 110 migliaia, Euro 124 migliaia ed Euro 93 migliaia.

19.2.2 Rapporti di natura commerciale

L'Emittente vende i propri prodotti, tra l'altro, attraverso società di distribuzione controllate al 100%, che procedono alla relativa commercializzazione nelle aree geografiche di loro competenza. In particolare, i ricavi registrati dall'Emittente per la cessione di prodotti alle società controllate nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 sono pari, rispettivamente, a Euro 15.360 migliaia ed Euro 12.798 migliaia, mentre negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 sono stati pari, rispettivamente, a Euro 26.707 migliaia, Euro 17.946 migliaia ed Euro 11.349 migliaia; i crediti commerciali residui connessi alle suddette vendite al 30 giugno 2011, 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 sono rispettivamente pari a Euro 45.477 migliaia, Euro 38.914 migliaia, Euro 27.721 migliaia ed Euro 20.544 migliaia.

I rapporti di natura commerciale con le società controllate del Gruppo sono disciplinati da specifici accordi di distribuzione sulla base di uno *standard* contrattuale, regolato dal diritto italiano, che prevede la determinazione del prezzo di acquisto dei prodotti sulla base di listini prezzo preventivamente concordati con l'Emittente e dallo stesso modificabili con preventiva comunicazione.

In aggiunta, in data 24 febbraio 2010, Hit Medica S.p.A. ha conferito all'Emittente l'incarico di rappresentarla nei confronti di autorità di settore al fine della commercializzazione dei dispositivi

medicali nel territorio dell'Unione Europea[70]. Il contratto è stato stipulato a tempo indeterminato ed il compenso previsto in favore della Società è rappresentato da una componente variabile pari allo 0,1% del fatturato di vendita realizzato da Hit Medica S.p.A. verso i paesi dell'Unione Europea, oltre al rimborso delle spese sostenute.

In ultimo, si segnala che sono addebitati all'Emittente costi commerciali sostenuti dalle relative società controllate per l'organizzazione di convegni e congressi di natura internazionale e costi per acquisto generalmente di materie prime. Nello specifico, l'Emittente ha registrato costi complessivi nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 rispettivamente per Euro 532 migliaia ed Euro 386 migliaia e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, rispettivamente per Euro 1.618 migliaia, Euro 841 migliaia ed Euro 101 migliaia; i debiti commerciali residui connessi ai suddetti costi al 30 giugno 2011, al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, sono rispettivamente pari a Euro 1.285 migliaia, Euro 1.068 migliaia, Euro 532 migliaia ed Euro 129 migliaia.

[70] Il mandato è stato concesso in adempimento della Direttiva 93/42/CEE e del D.lgs. 46/1997, secondo cui l'imprenditore non residente in uno stato membro che intende immettere in commercio dispositivi medici a proprio nome deve designare a tal fine un unico mandatario (c.d. *rappresentante autorizzato*).

CAPITOLO XX - INFORMAZIONI FINANZIARIE RIGUARDANTI LE ATTIVITÀ E LE PASSIVITÀ, LA SITUAZIONE FINANZIARIA E I PROFITTI E LE PERDITE DELL'EMITTENTE

PREMESSA

Nel presente capitolo sono riportati:

- il Bilancio Consolidato del Gruppo Lima relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 15 aprile 2011 e assoggettato a revisione contabile completa da parte della Società di Revisione, la quale ha rilasciato la propria relazione senza rilievi in data 26 maggio 2011.

- il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima relativo al 30 giugno 2011, approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 28 settembre 2011 e assoggettato a revisione contabile limitata da parte della Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione senza rilievi in data 28 settembre 2011.

Il Bilancio Consolidato e il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato sono stati predisposti in via volontaria in conformità agli IFRS adottati dall'Unione Europea, esclusivamente ai fini della predisposizione del Documento di Registrazione finalizzato all'ammissione a quotazione sul MTA, eventualmente Segmento STAR, delle azioni dell'Emittente e *dell'Offering Circular* relativo all'offerta di azioni dell'Emittente riservata a investitori istituzionali all'estero ai sensi della *Regulation S dello United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato, inclusi gli Stati Uniti d'America ai sensi della *Rule 144A,* adottata in forza dello *United States Securities Act* del 1933.

Il presente capitolo non include i bilanci di esercizio della Società, con riferimento a ciascuna delle date sopra indicate, in quanto il contenuto di tali bilanci non evidenzia alcuna informazione aggiuntiva rispetto a quelle riportate nel Bilancio Consolidato e nel Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato.

20.1 BILANCIO CONSOLIDATO DEL GRUPPO LIMA PER GLI ESERCIZI CHIUSI AL 31 DICEMBRE 2010, 2009 E 2008

Di seguito si riporta il Bilancio Consolidato di Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, così come approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 15 aprile 2011. Di seguito è inoltre riportata la relazione della Società di Revisione con riferimento al sopra indicato Bilancio Consolidato.

RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE SUL BILANCIO CONSOLIDATO DI LIMACORPORATE SPA PER GLI ESERCIZI CHIUSI AL 31 DICEMBRE 2010, 2009 E 2008, PREDISPOSTO IN CONFORMITÀ AGLI INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS ADOTTATI DALL'UNIONE EUROPEA, NELL'AMBITO DELL'AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SUL MERCATO TELEMATICO AZIONARIO ORGANIZZATO E GESTITO DA BORSA ITALIANA SPA DELLE AZIONI ORDINARIE DI LIMACORPORATE SPA

Al Consiglio di Amministrazione della
Limacorporate SpA

1 Abbiamo svolto la revisione contabile dell'allegato bilancio consolidato relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 (il "Bilancio Consolidato), costituito dalla situazione patrimoniale e finanziaria consolidata al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, dal conto economico separato consolidato, dal conto economico complessivo consolidato, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario consolidato e dalle relative note illustrative della Limacorporate SpA e sue controllate ("Gruppo Limacorporate") per gli esercizi chiusi alle suddette date. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea compete agli amministratori della Limacorporate SpA. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile.

Il Bilancio Consolidato è stato predisposto ai fini dell'inserimento nel prospetto informativo da predisporre per l'ammissione alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana SpA delle azioni ordinarie di Limacorporate SpA.

2 Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi e criteri, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il Bilancio Consolidato sia viziato da errori significativi e se risulti, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.

3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato del Gruppo Limacorporate relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa del Gruppo Limacorporate per gli esercizi chiusi a tali date.

Udine, 26 maggio 2011

PricewaterhouseCoopers SpA

Maria Cristina Landro
(Revisore legale)

PricewaterhouseCoopers SpA

Sede legale e amministrativa: Milano 20149 Via Monte Rosa 91 Tel. 0277851 Fax 027785240 Cap. Soc. 3.754.400,00 Euro i.v., C.F. e P.IVA e Reg. Imp. Milano 12979880155 Iscritta al n. 43 dell'Albo Consob - Altri Uffici: **Bari** 70124 Via Don Luigi Guanella 17 Tel. 0805640211 – **Bologna** Zola Predosa 40069 Via Tevere 18 Tel. 0516186211 – **Brescia** 25123 Via Borgo Pietro Wuhrer 23 Tel. 0303697501 – **Firenze** 50121 Viale Gramsci 15 Tel. 0552482811 – **Genova** 16121 Piazza Dante 7 Tel. 01029041 – **Napoli** 80121 Piazza dei Martiri 58 Tel. 08136181 – **Padova** 35138 Via Vicenza 4 Tel. 049873481 – **Palermo** 90141 Via Marchese Ugo 60 Tel. 091349737 – **Parma** 43100 Viale Tanara 20/A Tel. 0521242848 – **Roma** 00154 Largo Fochetti 29 Tel. 06570251 – **Torino** 10129 Corso Montevecchio 37 Tel. 011556771 – **Trento** 38122 Via Grazioli 73 Tel. 0461237004 - **Treviso** 31100 Viale Felissent 90 Tel. 0422696911 – **Trieste** 34125 Via Cesare Battisti 18 Tel. 0403480781 - **Udine** 33100 Via Poscolle 43 Tel. 043225789 – **Verona** 37122 Corso Porta Nuova 125 Tel.0458002561

www.pwc.com/it

Prospetto di situazione patrimoniale e finanziaria consolidata

(in migliaia di euro)	Nota	Al 31 dicembre 2010	2009	2008
Attività				
Attività non correnti				
Immobilizzazioni materiali	7	30.838	29.253	22.958
Immobilizzazioni immateriali	6-8	17.628	14.030	8.660
Attività per imposte anticipate	9	6.382	5.484	4.214
Altre attività non correnti	10	567	1.765	1.467
Totale attività non correnti		**55.415**	**50.532**	**37.299**
Attività correnti				
Rimanenze	11	41.959	36.197	29.641
Crediti commerciali	12	33.290	26.362	25.308
Crediti per imposte		107	40	399
Altre attività correnti	13	4.622	6.290	5.988
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti		6.394	4.563	3.185
Totale attività correnti		**86.372**	**73.452**	**64.521**
Totale attività		**141.787**	**123.984**	**101.820**
Patrimonio netto e passività				
Patrimonio netto				
Capitale sociale	14	9.763	9.763	9.125
Riserva sovrapprezzo azioni	14	12.184	12.184	4.924
Altre riserve	14	3.057	2.920	1.820
Utili portati a nuovo		15.578	14.133	10.818
Patrimonio netto di gruppo		**40.582**	**39.000**	**26.687**
Patrimonio netto di terzi		-	345	352
Totale patrimonio netto		**40.582**	**39.345**	**27.039**
Passività non correnti				
Indebitamento finanziario non corrente	15	21.548	13.630	11.093
Benefici ai dipendenti	16	4.185	3.251	2.413
Passività per imposte differite	9	2.486	3.485	2.739
Fondi rischi e oneri	17	1.509	1.142	879
Altre passività non correnti	18	1.781	2.244	1.682
Totale passività non correnti		**31.509**	**23.752**	**18.806**
Passività correnti				
Indebitamento finanziario corrente	15	45.290	39.941	41.182
Debiti commerciali	19	13.232	11.166	8.880
Debiti per imposte sul reddito		2.068	1.923	82
Altri debiti	20	9.106	7.857	5.831
Totale passività correnti		**69.696**	**60.887**	**55.975**
Totale passività		**101.205**	**84.639**	**74.781**
Totale patrimonio netto e passività		**141.787**	**123.984**	**101.820**

Prospetto di conto economico separato consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	2009	2008
Ricavi	21	95.690	70.657	55.187
Altri proventi	22	4.477	4.301	2.961
Costi per materie prime e materiali di consumo	23	(6.181)	(4.943)	(4.154)
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	24	(6.859)	(824)	(4.036)
Costi per servizi	25	(34.423)	(28.198)	(20.820)
Costi per il personale	26	(29.744)	(22.646)	(17.091)
Altri costi operativi	27	(2.145)	(832)	(675)
Ammortamenti e perdite di valore	28	(11.643)	(6.872)	(5.031)
Utile operativo		**9.172**	**10.643**	**6.341**
Proventi finanziari	29	3.400	1.183	1.881
Oneri finanziari	29	(2.486)	(2.099)	(2.731)
Utile prima delle imposte		**10.086**	**9.727**	**5.491**
Imposte sul reddito	30	(4.737)	(3.419)	(1.777)
Utile dell'esercizio		**5.349**	**6.308**	**3.714**
di cui pertinenza del Gruppo		*5.349*	*6.306*	*3.716*
di cui pertinenza di terzi		*-*	*2*	*(2)*
Utile per azione - base e diluito (in Euro)	**31**	**0,55**	**0,66**	**0,41**

Prospetto di conto economico complessivo consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	2009	2008
Utile dell'esercizio		**5.349**	**6.308**	**3.714**
Differenze cambio da traduzione	14	(185)	112	(497)
Totale utile complessivo dell'esercizio		**5.164**	**6.420**	**3.217**
di cui pertinenza del Gruppo		*5.164*	*6.425*	*3.205*
di cui pertinenza di terzi		*-*	*(5)*	*12*

Rendiconto finanziario consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	2009	2008
Utile prima delle imposte		**10.086**	**9.727**	**5.491**
Rettifiche per:				
Ammortamenti e perdite di valore	28	11.643	6.872	5.031
Accantonamenti ai fondi rischi e oneri e TFR e altri benefici ai dipendenti		2.839	2.364	1.607
(Proventi)/Oneri finanziari netti		(1.085)	1.087	980
Altri elementi non monetari		(394)	(782)	(729)
Flusso di cassa generato da attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto		**23.089**	**19.268**	**12.380**
Variazione delle rimanenze		(6.703)	(7.500)	(4.742)
Variazione dei crediti commerciali		(7.351)	(1.000)	1.394
Variazione dei debiti commerciali		2.066	2.286	(224)
Variazione delle altre attività/passività		2.577	2.545	(1.373)
Pagamento benefici ai dipendenti		(1.069)	(950)	(735)
Interessi passivi e altri oneri finanziari pagati		(1.224)	(1.810)	(1.874)
Imposte pagate		(4.958)	(2.909)	(2.997)
Flusso di cassa netto generato da attività operativa		**6.427**	**9.930**	**1.829**
Investimenti				
Investimenti in immobilizzazioni materiali		(6.972)	(10.033)	(5.372)
Investimenti in immobilizzazioni immateriali		(1.070)	(645)	(951)
Investimenti in Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda	6	(2.390)	(4.469)	-
Investimenti nel gruppo Hit Medica	6	-	-	(9.744)
Dismissioni				
Dismissioni di immobilizzazioni		1.682	1.015	799
Flusso di cassa netto assorbito da attività di investimento		**(8.750)**	**(14.132)**	**(15.268)**
Nuove emissioni di finanziamenti a lungo termine		17.498	7.515	13.000
Rimborsi di finanziamenti a lungo termine		(7.109)	(6.279)	(5.198)
(Decremento)/Incremento di finanziamento a breve		(2.308)	4.024	4.801
Distribuzione dividendi	14	(3.027)	(1.998)	(2.555)
Acquisizione quote di pertinenza terzi		(900)	-	-
Aumento di capitale sociale	14	-	2.318	-
Flusso di cassa netto generato da attività finanziaria		**4.154**	**5.580**	**10.048**
Variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti		**1.831**	**1.378**	**(3.391)**
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti all'inizio dell'esercizio		4.563	3.185	6.576
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti alla fine dell'esercizio		**6.394**	**4.563**	**3.185**

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Capitale sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Altre riserve	Utili portati a nuovo	Patrimonio netto del Gruppo	Patrimonio netto di terzi	Patrimonio netto Totale
Al 1 gennaio 2008	**14**	**9.125**	**4.924**	**1.520**	**10.103**	**25.672**	**502**	**26.174**
Utile dell'esercizio		-	-	-	3.716	3.716	(2)	3.714
Differenze cambio da traduzione		-	-	(511)	-	(511)	14	(497)
Totale utile complessivo dell'esercizio		*-*	*-*	*(511)*	*3.716*	*3.205*	*12*	*3.217*
Dividendi distribuiti		-	-	-	(2.555)	(2.555)	-	(2.555)
Attribuzione dell'utile		-	-	811	(811)	-	-	-
Altre variazioni		-	-	-	365	365	(162)	203
Al 31 dicembre 2008	**14**	**9.125**	**4.924**	**1.820**	**10.818**	**26.687**	**352**	**27.039**
Utile dell'esercizio		-	-	-	6.306	6.306	2	6.308
Differenze cambio da traduzione		-	-	119	-	119	(7)	112
Totale utile complessivo dell'esercizio		*-*	*-*	*119*	*6.306*	*6.425*	*(5)*	*6.420*
Dividendi distribuiti		-	-	-	(1.998)	(1.998)	-	(1.998)
Attribuzione dell'utile		-	-	981	(981)	-	-	-
Aumento capitale sociale capogruppo		638	7.260	-	-	7.898	-	7.898
Altre variazioni		-	-	-	(12)	(12)	(2)	(14)
Al 31 dicembre 2009	**14**	**9.763**	**12.184**	**2.920**	**14.133**	**39.000**	**345**	**39.345**
Utile dell'esercizio		-	-	-	5.349	5.349	-	5.349
Differenze cambio da traduzione		-	-	(185)	-	(185)	-	(185)
Totale utile complessivo dell'esercizio		*-*	*-*	*(185)*	*5.349*	*5.164*	*-*	*5.164*
Dividendi distribuiti		-	-	-	(3.027)	(3.027)	-	(3.027)
Attribuzione dell'utile		-	-	322	(322)	-	-	-
Acquisizione di interessenze di pertinenza di terzi		-	-	-	(555)	(555)	(345)	(900)
Al 31 dicembre 2010	**14**	**9.763**	**12.184**	**3.057**	**15.578**	**40.582**	**-**	**40.582**

Note illustrative al bilancio consolidato

PREMESSA

Limacorporate S.p.A. (di seguito anche la "**Società**") predispone i propri bilanci d'esercizio e consolidato in accordo con le disposizioni rispettivamente del Codice Civile e del Decreto Legislativo n. 127 del 9 aprile 1991 che ne disciplinano la relativa predisposizione, cosi come interpretate dai principi contabili emanati dall'Organismo Italiano di Contabilità (i "**Principi Contabili Italiani**"). Il presente bilancio consolidato relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 (il "**Bilancio Consolidato**") è stato predisposto in via volontaria in conformità agli International Financial Reporting Standards, emanati dall'International Accounting Standards Board, e adottati dall'Unione Europea ("**EU-IFRS**"), ai fini dell'inserimento nel Documento di Registrazione relativo all'ammissione alle negoziazioni nel MTA, eventualmente Segmento STAR, delle azioni ordinarie dell'Emittente e nell'*Offering circular* relativo all'offerta di azioni della Società riservata a investitori istituzionali all'estero ai sensi della *Regulation S dello United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato, inclusi gli Stati Uniti d'America ai sensi della *Rule 144-A* adottata in forza dello *United States Securities Act* del 1933 (la "**Quotazione**").

1. INFORMAZIONI GENERALI

Limacorporate S.p.A. è una società costituita e domiciliata in Italia e organizzata secondo l'ordinamento giuridico della Repubblica Italiana.

La Società, con sede legale in San Daniele del Friuli (UD), frazione Villanova, Via Nazionale 52, è stata costituita in data 13 dicembre 1985 con la denominazione sociale di "SPERRI Sperimentazione e Ricerca S.r.l."; in data 1° gennaio 2011 la Società ha modificato la denominazione sociale in Limacorporate S.p.A.

La Società e le sue controllate (insieme il "**Gruppo**" o il "**Gruppo Lima**") progetta, produce e distribuisce Protesi Impiantabili sostitutive delle articolazioni ossee e prodotti destinati al trattamento chirurgico di traumi.

La Società è controllata da AMIL S.r.l. (di seguito la "**Controllante**"), con sede in Via Brenari, 12 – Udine, che ne detiene il 53,93% al 31 dicembre 2010.

Il presente documento è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione della Società tenutosi in data 15 aprile 2011.

2. SINTESI DEI PRINCIPI CONTABILI

Di seguito sono riportati i principali criteri e principi contabili applicati nella preparazione del Bilancio Consolidato.

2.1 BASE DI PREPARAZIONE

Il presente Bilancio Consolidato è stato redatto nel presupposto della continuità aziendale, in quanto gli Amministratori hanno verificato l'insussistenza di indicatori di carattere finanziario, gestionale o di altro genere che potessero segnalare criticità circa la capacità del Gruppo di far fronte alle proprie obbligazioni nel prevedibile futuro e in particolare nei prossimi 12 mesi. La descrizione delle modalità attraverso le quali il Gruppo gestisce i rischi finanziari, tra i quali quello di liquidità e di capitale, è contenuta nella successiva nota 3 relativa alla "Gestione dei rischi finanziari" e alla "Gestione del rischio di capitale".

Per EU-IFRS si intendono tutti gli "International Financial Reporting Standards", tutti gli "International Accounting Standards" (IAS), tutte le interpretazioni dell'"International Reporting Interpretations Committee" (IFRIC), precedentemente denominate "Standing Interpretations Committee" (SIC) che, alla data di approvazione del Bilancio Consolidato, siano state oggetto di omologazione da parte dell'Unione Europea secondo la procedura prevista dal Regolamento (CE) n. 1606/2002 dal Parlamento Europeo e dal Consiglio Europeo del 19 luglio 2002. In particolare si rileva che gli EU-IFRS sono stati applicati in modo coerente a tutti i periodi presentati nel presente documento. Si segnala inoltre che il Bilancio Consolidato è stato redatto sulla base delle migliori conoscenze degli EU-IFRS e tenuto conto della miglior dottrina in materia; eventuali futuri orientamenti e aggiornamenti interpretativi troveranno riflesso negli esercizi successivi, secondo le modalità di volta in volta previste dai principi contabili di riferimento.

Come precedentemente indicato, il presente Bilancio Consolidato è stato predisposto in via volontaria ai fini della Quotazione e costituisce il primo bilancio della Società predisposto in accordo con gli EU-IFRS. Trattandosi del primo bilancio consolidato redatto dalla Società in conformità agli EU-IFRS, è stato necessario effettuare un processo di conversione dai Principi Contabili Italiani agli EU-IFRS in conformità a quanto disciplinato dall'IFRS1 *Prima Adozione degli International Financial Reporting Standards*; a tale fine e tenuto conto dell'esigenza di disporre ai fini della Quotazione di un bilancio consolidato in accordo con gli EU-IFRS per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, è stata identificata quale data di transizione agli IFRS il 1° gennaio 2008. Per quanto concerne l'informativa prevista dall'IFRS 1 circa gli effetti contabili connessi alla transizione dai Principi Contabili Italiani agli EU-IFRS, si rinvia a quanto dettagliatamente riportato nella successiva Nota 36.

Il Bilancio Consolidato è stato redatto e presentato in Euro, che rappresenta la valuta dell'ambiente economico prevalente in cui opera il Gruppo. Tutti gli importi inclusi nel presente documento, salvo ove diversamente indicato, sono espressi in migliaia di Euro.

Di seguito sono indicati gli schemi di bilancio e i relativi criteri di classificazione adottati dal gruppo, nell'ambito delle opzioni previste dallo IAS 1 *Presentazione del bilancio:*

- *Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata* è stata predisposta classificando le attività e le passività secondo il criterio "corrente/non corrente";

- *Conto economico separato consolidato* è stato predisposto classificando i costi operativi per natura;

- *Conto economico complessivo consolidato* comprende, oltre all'utile dell'esercizio risultante dal Conto economico separato consolidato, le altre variazioni delle voci di patrimonio netto riconducibili a operazioni non poste in essere con gli azionisti della Società;

- *Rendiconto finanziario consolidato* è stato predisposto esponendo i flussi finanziari derivanti delle attività operative secondo il "metodo indiretto".

Il Bilancio Consolidato è stato predisposto sulla base del criterio convenzionale del costo storico salvo che per la valutazione delle attività e passività finanziarie, nei casi in cui è obbligatoria l'applicazione del criterio del *fair value*.

2.2 CRITERI E METODOLOGIA DI CONSOLIDAMENTO

Di seguito sono rappresentati i criteri adottati dal Gruppo Lima per la definizione dell'area di consolidamento e in particolare delle società controllate e dei relativi criteri di consolidamento.

a) Area di consolidamento

Società controllate

Il Bilancio Consolidato include, oltre alla Società, le società sulle quali la stessa esercita, direttamente o indirettamente attraverso le proprie controllate, il controllo, a partire dalla data in cui lo stesso viene acquisito e sino alla data in cui tale controllo cessa. In particolare il controllo può essere esercitato sia in forza del possesso diretto o indiretto della maggioranza delle azioni con diritto di voto che per effetto dell'esercizio di una influenza dominante espressa dal potere di determinare, anche indirettamente in forza di accordi contrattuali o legali, le scelte finanziarie e gestionali delle entità, ottenendone i benefici relativi, anche prescindendo da rapporti di natura azionaria. L'esistenza di potenziali diritti di voto esercitabili alla data di bilancio è considerata ai fini della determinazione del controllo.

Le società controllate sono consolidate secondo il metodo integrale, come di seguito indicato:

- le attività e le passività, gli oneri e i proventi delle entità consolidate integralmente sono assunti linea per linea, attribuendo ai soci di minoranza, ove applicabile, la quota di patrimonio netto e del risultato netto del periodo di loro pertinenza; tali quote sono evidenziate separatamente nell'ambito del patrimonio netto consolidato, del conto economico separato consolidato e del conto economico complessivo consolidato;

- le operazioni di aggregazione di imprese, finalizzate tra entità non sottoposte a controllo comune, in forza delle quali, nel corso del periodo di riferimento del Bilancio Consolidato, viene acquisito il controllo di un'entità, sono contabilizzate applicando il metodo dell'acquisto ("*Purchase method*"). Il costo di acquisizione è rappresentato dal valore corrente ("*fair value*") alla data di acquisto delle attività cedutetrasferite, delle passività assunte e degli strumenti di capitale emessi, mentre gli oneri accessori legati all'acquisizione sono rilevati a conto economico alla data in cui i servizi sono resi. Le attività e le passività identificabili, rispettivamente acquisite ed assunte sono iscritte al relativo valore corrente alla data di acquisizione. La differenza tra il costo di acquisizione, incluso il valore corrente alla data di acquisizione delle interessenze nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente, e il valore corrente delle attività e passività identificabili acquistate, se positiva, è iscritta tra le attività immateriali come avviamento, ovvero, se negativa, dopo aver riverificato la corretta misurazione dei valori correnti delle suddette attività e passività acquisite e del costo di acquisizione, è contabilizzata direttamente a conto economico, come provento. Nel caso in cui il *fair value* delle attività e delle passività identificabili acquistate possa essere determinato solo provvisoriamente, l'aggregazione di imprese è rilevata utilizzando tali valori provvisori. Le eventuali rettifiche derivanti dal completamento del processo di valutazione sono rilevate entro dodici mesi a partire dalla data di acquisizione, rideterminando i dati comparativi;

- le operazioni di aggregazione di imprese in forza delle quali le società partecipanti sono definitivamente controllate da una medesima società o dalle medesime società sia prima, sia dopo l'operazione di aggregazione, e tale controllo non è transitorio sono qualificate come operazioni "*under common control*". Tali operazioni non rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 3, che disciplina la metodologia di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione di imprese, né di altri IFRS. In assenza di un principio contabile di riferimento, il Gruppo, conformemente a quanto trattato nell'OPI 1 e a quanto previsto dallo IAS 8, ha assunto quale criterio contabile per la rilevazione di tali operazioni quello di contabilizzare le entità acquisite in base ai valori contabili risultanti dal bilancio consolidato della comune controllante alla data del trasferimento. Eventuali differenze tra il costo sostenuto per l'acquisizione e relative quote di patrimonio netto contabile acquisite sono contabilizzate direttamente a patrimonio netto;

- le acquisizioni di quote di minoranza relative a entità per le quali esiste già il controllo o la cessione di quote di minoranza che non comportano la perdita del controllo sono considerate operazioni sul patrimonio netto; pertanto, l'eventuale differenza fra il costo di acquisizione/cessione e la relativa frazione di patrimonio netto acquisita/ceduta è contabilizzata a rettifica del patrimonio netto di Gruppo;

- gli utili e le perdite, inclusi i relativi effetti fiscali, derivanti da operazioni effettuate tra società consolidate integralmente e non ancora realizzati nei confronti di terzi, sono eliminati, fatta eccezione per le perdite non realizzate che non sono eliminate, qualora la transazione fornisca evidenza di una riduzione di valore dell'attività trasferita. Sono inoltre eliminati i reciproci rapporti di debito e credito, i costi e i ricavi, nonché gli oneri e i proventi finanziari.

I bilanci delle società controllate oggetto di consolidamento sono redatti facendo riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre, data di riferimento del Bilancio Consolidato, e sono stati appositamente predisposti e approvati dagli organi amministrativi delle singole entità, opportunamente rettificati, ove necessario, per uniformarli ai principi contabili applicati dal Gruppo.

L'elenco delle società controllate, comprensivo delle informazioni riguardanti la loro sede legale e le percentuali di possesso, è riportato nell'Allegato I.

b) Traduzione dei bilanci di società estere

I bilanci delle società controllate sono redatti utilizzando la valuta dell'ambiente economico primario in cui le stesse operano ("Valuta Funzionale"). Le regole per la traduzione dei bilanci delle società espressi in Valuta Funzionale diversa dell'Euro sono le seguenti:

- le attività e le passività sono convertite utilizzando i tassi di cambio in essere alla data di riferimento del bilancio;

- l'avviamento e gli aggiustamenti derivanti dal *fair value* correlati all'acquisizione di un'entità estera sono trattati come attività e passività della entità estera e convertiti al cambio di chiusura del periodo;

- i costi e i ricavi sono convertiti al cambio medio dell'esercizio;

- la "Riserva di traduzione", inclusa tra le voci del patrimonio netto consolidato, accoglie sia le differenze di cambio generate dalla conversione delle grandezze economiche a un tasso di cambio differente da quello di chiusura sia quelle generate dalla traduzione dei patrimoni netti di apertura a un tasso di cambio differente da quello di chiusura del periodo di rendicontazione. Tale riserva è riversata a conto economico al momento della cessione della relativa partecipazione.

Per l'elenco delle società partecipate con valuta funzionale diversa dall'Euro presenti nel perimetro di consolidamento al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 si rimanda all'Allegato I.

I tassi di cambio adottati per la traduzione dei bilanci delle società che hanno una Valuta Funzionale diversa dall'Euro sono riportati nella seguente tabella:

	Cambi					
	2010		2009		2008	
(Valuta)	Al 31 dicembre	Medio	Al 31 dicembre	Medio	Al 31 dicembre	Medio
HRK - Kuna Croata	7,38	7,29	7,30	7,34	7,36	7,22
JPY - Yen Giappone	108,65	116,46	133,16	130,23	126,14	152,45
CHF - Franco Svizzero	1,25	1,38	1,48	1,51	1,49	1,59

CZK - Corona Ceca	25,06	25,29	26,47	26,45	26,88	24,95
AUD - Dollaro Australiano	1,31	1,44	1,60	1,68	n.a.	n.a.
NZD - Dollaro Neozelandese	1,72	1,84	1,98	2,09	n.a.	n.a.
SKK - Corona Slovacca	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	30,13	31,26
GBP – Sterlina	0,86	0,86	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

c) Conversione delle poste in valuta

Le transazioni in valuta diversa dalla Valuta Funzionale sono rilevate al tasso di cambio in essere alla data dell'operazione. Le attività e le passività monetarie denominate in valuta diversa dall'Euro sono successivamente adeguate al tasso di cambio in essere alla data di chiusura dell'esercizio. Le attività e passività non monetarie denominate in valuta diversa dall'Euro sono iscritte al costo storico utilizzando il tasso di cambio in vigore alla data di iniziale rilevazione dell'operazione. Le differenze cambio eventualmente emergenti sono riflesse nel conto economico consolidato.

d) Principi Contabili

Di seguito sono brevemente descritti i principi contabili e i criteri di valutazione più significativi utilizzati per la redazione del Bilancio Consolidato.

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI

Le immobilizzazioni materiali sono iscritte al costo d'acquisto o di produzione, al netto degli ammortamenti accumulati e delle eventuali perdite di valore. Il costo d'acquisto o di produzione include gli oneri direttamente sostenuti per predisporre le attività al loro utilizzo, nonché eventuali oneri di smantellamento e di rimozione che verranno sostenuti conseguentemente a obbligazioni contrattuali che richiedano di riportare il bene nelle condizioni originarie. Gli oneri finanziari direttamente attribuibili all'acquisizione, costruzione o produzione di attività qualificate, vengono capitalizzati e ammortizzati sulla base della vita utile del bene cui fanno riferimento.

Gli oneri sostenuti per le manutenzioni e le riparazioni di natura ordinaria e/o ciclica sono direttamente imputati a conto economico quando sostenuti. La capitalizzazione dei costi inerenti l'ampliamento, ammodernamento o miglioramento degli elementi strutturali di proprietà o in uso da terzi è effettuata nei limiti in cui essi rispondono ai requisiti per essere separatamente classificati come attività o parte di un'attività. Le attività rilevate in relazione a migliorie di beni di terzi sono ammortizzate sulla base della durata del contratto d'affitto o sulla base della specifica vita del cespite se inferiore oppure, se separabili, sulla base della vita utile attesa dello specifico cespite separabile.

Gli ammortamenti sono imputati su base mensile a quote costanti mediante aliquote che consentono di ammortizzare i cespiti fino a esaurimento della vita utile. Quando l'attività oggetto di ammortamento è composta da elementi distintamente identificabili, la cui vita utile differisce significativamente da quella delle altre parti che compongono l'attività, l'ammortamento è effettuato separatamente per ciascuna di tali parti, in applicazione del metodo del "*component approach*. La vita utile, indicativa, stimata dal Gruppo per le varie categorie di immobilizzazioni materiali è la seguente:

Terreni	Non ammortizzati
Fabbricati	
Fabbricati	3%
Costruzioni Leggere	10%
Impianti e macchinari	
Impianti generici e specifici	10% - 15,5%
Macchinari	15,50%
Attrezzature	25% - 35% - 40%

Altre immobilizzazioni	
Mobili e macchine ufficio	12%
Macchine ufficio elettroniche	20%
Autoveicoli da trasporto	20%
Automezzi	25%

La vita utile delle immobilizzazioni materiali e il loro valore residuo sono rivisti e aggiornati, ove necessario, almeno alla chiusura di ogni esercizio.

Beni in locazione finanziaria

Le immobilizzazioni materiali possedute in virtù di contratti di locazione finanziaria, attraverso i quali sono sostanzialmente trasferiti al Gruppo i rischi e i benefici legati alla proprietà, sono riconosciute come attività del Gruppo al loro valore corrente alla data di stipula del contratto o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing,* inclusa l'eventuale somma da pagare per l'esercizio dell'opzione di acquisto. La corrispondente passività verso il locatore è rappresentata in bilancio tra i debiti finanziari. I beni sono ammortizzati applicando il criterio e le aliquote precedentemente indicate, salvo per i casi in cui la durata del contratto di leasing sia inferiore alla vita utile rappresentata da dette aliquote e non vi sia la ragionevole certezza del trasferimento della proprietà del bene locato alla naturale scadenza del contratto; in tal caso il periodo di ammortamento è rappresentato dalla durata del contratto di locazione.

Le locazioni nelle quali il locatore mantiene sostanzialmente i rischi e benefici legati alla proprietà dei beni sono classificati come leasing operativi. I costi riferiti a leasing operativi sono rilevati linearmente a conto economico lungo la durata del contratto di leasing nella voce "Affitti e noleggi".

IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI

Le attività immateriali sono costituite da elementi non monetari, identificabili e privi di consistenza fisica, controllabili e atti a generare benefici economici futuri. Tali elementi sono rilevati al costo di acquisto e/o di produzione, comprensivo delle spese direttamente attribuibili per predisporre l'attività al suo utilizzo, al netto degli ammortamenti cumulati e delle eventuali perdite di valore. Gli eventuali interessi passivi maturati durante e per lo sviluppo delle immobilizzazioni immateriali sono considerati parte del costo di acquisto. L'ammortamento ha inizio nel momento in cui l'attività è disponibile all'uso ed è ripartito sistematicamente in relazione alla residua possibilità di utilizzazione della stessa e cioè sulla base della stimata vita utile. In particolare, nell'ambito del Gruppo sono identificabili le seguenti principali immobilizzazioni immateriali:

(a) Avviamento

L'avviamento è classificato come attività immateriale a vita indefinita ed è pertanto inizialmente contabilizzato al costo, come precedentemente descritto, e successivamente assoggettato a valutazione almeno annuale volta a individuare eventuali perdite di valore ("*impairment test*") (*Cfr.* Nota 8 per maggiori dettagli circa l'analisi di *impairment test*). Non è consentito il ripristino di valore dell'avviamento nel caso di una precedente svalutazione per perdite di valore.

(b) Contratto di distribuzione

Il contratto di distribuzione rappresenta il valore corrente identificato nell'ambito di aggregazioni aziendali ed è ammortizzato a quote costanti in base alla durata residua dei relativi contratti.

(c) Backlog

Il *backlog* rappresenta il valore corrente identificato nell'ambito di un'aggregazione aziendale o acquistato da terzi ed è ammortizzato a quote costanti in base alla relativa vita utile stimata secondo una aliquota che va dal 10% al 15%.

(d) Costi di ricerca e sviluppo

I costi relativi all'attività di ricerca sono imputati al conto economico dell'esercizio in cui sono sostenuti, mentre i costi di sviluppo sono iscritti tra le immobilizzazioni immateriali laddove risultino soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- il progetto è chiaramente identificato e i costi a esso riferiti sono identificabili e misurabili in maniera attendibile;
- è dimostrata la fattibilità tecnica del progetto;
- è dimostrata l'intenzione di completare il progetto e di vendere i beni immateriali generati dal progetto;
- esiste un mercato potenziale o, in caso di uso interno, è dimostrata l'utilità dell'immobilizzazione immateriale per la produzione dei beni immateriali generati dal progetto;
- sono disponibili le risorse tecniche e finanziarie necessarie per il completamento del progetto.

L'ammortamento di eventuali costi di sviluppo iscritti tra le immobilizzazioni immateriali rispecchia la vita utile e inizia a partire dalla data in cui il risultato generato dal progetto è commercializzabile. Qualora in un identificato progetto interno di formazione di un'attività immateriale, la fase di ricerca non sia distinguibile dalla fase di sviluppo il costo derivante da tale progetto è interamente imputato a conto economico, come se lo stesso fosse sostenuto esclusivamente nella fase di ricerca.

(f) Diritti di brevetto

I brevetti sono ammortizzati a quote costanti in base alla loro vita utile, compresa fra 10 e 20 anni.

(e) Licenze

I costi delle licenze *software*, inclusivi delle spese sostenute per rendere il *software* pronto per l'utilizzo, sono ammortizzati a quote costanti tra 3 e 5 anni, mentre i costi relativi alla manutenzione dei programmi *software* sono spesati nel momento in cui sono sostenuti.

Riduzione di valore delle attività immateriali e materiali

i) Avviamento

L'avviamento non è assoggettato ad ammortamento, ma sottoposto a *Impairment test* annualmente o più frequentemente, in presenza di indicatori che possano far ritenere che lo stesso possa aver subito una riduzione di valore. Il valore originario dell'avviamento non viene comunque ripristinato qualora vengano meno le ragioni che hanno determinato la riduzione di valore. L'*impairment test*, viene effettuato con riferimento a ciascuna delle unità generatrici di flussi finanziari ("*Cash Generating Units*", "CGU") alle quali è stato allocato l'avviamento.

L'eventuale riduzione di valore dell'avviamento viene rilevata nel caso in cui il valore recuperabile dello stesso risulti inferiore al suo valore di iscrizione in bilancio. Per valore recuperabile si intende

il maggiore tra il fair value della CGU, al netto degli oneri di vendita, e il relativo valore in uso (per quanto concerne la determinazione del valore d'uso si veda quanto in dettaglio riportato nella successiva Nota 8). Nel caso in cui la riduzione di valore derivante dall'*Impairment test* sia superiore al valore dell'avviamento allocato alla CGU, l'eccedenza residua viene allocata alle attività incluse nella CGU in proporzione al loro valore di carico. Tale allocazione ha come limite minimo l'importo più alto tra:

- il *fair value* dell'attività al netto delle spese di vendita;
- il valore in uso, come sopra definito;
- zero.

ii) Attività (immateriali e materiali) a vita utile definita

A ciascuna data di riferimento del bilancio, è effettuata una verifica volta ad accertare se vi sono indicazioni che le immobilizzazioni materiali e immateriali possano avere subito una riduzione di valore. A tal fine si considerano sia fonti interne che esterne di informazione. Relativamente alle prime (fonti interne) si considera: l'obsolescenza o il deterioramento fisico dell'attività, eventuali cambiamenti significativi nell'uso dell'attività e l'andamento economico dell'attività rispetto a quanto previsto. Per quanto concerne le fonti esterne si considera: l'andamento dei prezzi di mercato delle attività, eventuali discontinuità tecnologiche, di mercato o normative, l'andamento dei tassi di interesse di mercato o del costo del capitale utilizzato per valutare gli investimenti.

Nel caso sia identificata la presenza di tali indicatori, si procede alla stima del valore recuperabile delle suddette attività, imputando l'eventuale svalutazione rispetto al relativo valore di libro nel conto economico separato. Il valore recuperabile di un'attività è rappresentato dal maggiore tra il *fair value*, al netto dei costi accessori di vendita, e il relativo valore d'uso, intendendosi per quest'ultimo il valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati per tale attività. Nel determinare il valore d'uso, i flussi finanziari futuri attesi sono attualizzati utilizzando un tasso di sconto al lordo delle imposte che riflette le valutazioni correnti di mercato del costo del denaro, rapportato al periodo dell'investimento e ai rischi specifici dell'attività. Per un'attività che non genera flussi finanziari ampiamente indipendenti, il valore recuperabile è determinato in relazione alla *cash generating unit* cui tale attività appartiene.

Una perdita di valore è riconosciuta a conto economico qualora il valore di iscrizione dell'attività, o della relativa *CGU* a cui la stessa è allocata, sia superiore al suo valore recuperabile. Le riduzione di valore di *CGU* sono imputate in primo luogo a riduzione del valore contabile dell'eventuale avviamento attribuito alla stessa e, quindi, a riduzione delle altre attività, in proporzione al loro valore contabile e nei limiti del relativo valore recuperabile. Se vengono meno i presupposti per una svalutazione precedentemente effettuata, il valore contabile dell'attività è ripristinato con imputazione al conto economico separato, nei limiti del valore netto di carico che l'attività in oggetto avrebbe avuto se non fosse stata effettuata la svalutazione e fossero stati effettuati i relativi ammortamenti.

CREDITI COMMERCIALI E CREDITI FINANZIARI

I crediti commerciali e i crediti finanziari sono inizialmente iscritti al *fair value* e successivamente valutati al costo ammortizzato in base al metodo del tasso di interesse effettivo, al netto del fondo svalutazione. I crediti commerciali e i crediti finanziari sono inclusi nell'attivo corrente, a eccezione di quelli con scadenza contrattuale superiore ai dodici mesi rispetto alla data di bilancio, che sono classificati nell'attivo non corrente.

Le perdite su crediti sono contabilizzate in bilancio quando si riscontra un'evidenza oggettiva che il Gruppo non sarà in grado di recuperare il credito dovuto dalla controparte sulla base dei termini contrattuali.

L'evidenza oggettiva include eventi quali:

a) significative difficoltà finanziarie del debitore;

b) contenziosi legali aperti con il debitore relativamente a crediti;

c) probabilità che il debitore dichiari bancarotta o che si aprano altre procedure di ristrutturazione finanziaria;

L'importo della svalutazione viene misurato come differenza tra il valore contabile dell'attività e il valore attuale dei futuri flussi finanziari e rilevato nel conto economico separato nella voce "Altri costi operativi". I crediti non recuperabili sono rimossi dalla situazione patrimoniale e finanziaria con contropartita nel fondo svalutazione crediti. Se nei periodi successivi vengono meno le motivazioni delle precedenti svalutazioni, il valore delle attività è ripristinato fino a concorrenza del valore che sarebbe derivato dall'applicazione del costo ammortizzato.

Il Gruppo fa occasionalmente ricorso a cessioni pro-soluto di crediti commerciali. A seguito di tali cessioni, che prevedono il trasferimento al cessionario dei rischi e benefici relativi ai crediti ceduti, i crediti stessi vengono rimossi dal bilancio.

RIMANENZE

Le rimanenze sono iscritte al minore tra il costo di acquisto o di produzione e il valore netto di realizzo, rappresentato dall'ammontare che il Gruppo si attende di ottenere dalla loro vendita nel normale svolgimento dell'attività, al netto dei costi di vendita. Il costo viene determinato secondo il metodo del costo medio ponderato dell'anno.

Il costo dei prodotti finiti e dei semilavorati comprende i costi di progettazione, le materie prime, il costo del lavoro diretto e altri costi di produzione (determinati sulla base della normale capacità operativa). Non sono inclusi nella valutazione delle rimanenze gli oneri finanziari, imputati a conto economico allorquando sostenuti non ricorrendo i presupposti temporali per la capitalizzazione.

Le rimanenze di materie prime e semilavorati non più utilizzabili nel ciclo produttivo e le rimanenze di prodotti finiti non vendibili sono integralmente svalutate.

DISPONIBILITÀ LIQUIDE E MEZZI EQUIVALENTI

Le disponibilità liquide comprendono la cassa e i depositi bancari disponibili e le altre forme di investimento a breve termine, con scadenza all'origine uguale o inferiore ai tre mesi. Alla data del bilancio, gli scoperti di conto corrente sono classificati tra i debiti finanziari nelle passività correnti nella situazione patrimoniale e finanziaria consolidata. Gli elementi inclusi nelle disponibilità liquide sono valutati al *fair value* e le relative variazioni sono rilevate a conto economico.

DEBITI COMMERCIALI E ALTRI DEBITI

I debiti commerciali e gli altri debiti sono inizialmente iscritti al *fair value*, al netto dei costi accessori di diretta imputazione, e successivamente sono valutati al costo ammortizzato, applicando il criterio del tasso effettivo di interesse.

INDEBITAMENTO FINANZIARIO CORRENTE E NON CORRENTE

I debiti verso banche e altri finanziatori sono inizialmente iscritti al *fair value*, al netto dei costi accessori di diretta imputazione, e successivamente sono valutati al costo ammortizzato, applicando il criterio del tasso effettivo di interesse. Se vi è un cambiamento nella stima dei flussi di cassa attesi, il valore delle passività è ricalcolato per riflettere tale cambiamento sulla base del valore attuale dei nuovi flussi di cassa attesi e del tasso interno effettivo determinato inizialmente. I debiti verso banche e altri finanziatori sono classificati fra le passività correnti, salvo quelli con scadenza contrattuale oltre i dodici mesi rispetto alla data di bilancio e quelli per i quali il Gruppo abbia un diritto incondizionato a differire il loro pagamento per almeno dodici mesi dopo la data di riferimento. I debiti verso banche e altri finanziatori sono rimossi dal bilancio al momento della loro estinzione e quando il Gruppo abbia trasferito tutti i rischi e gli oneri relativi allo strumento stesso.

Gli acquisti e le vendite dei debiti verso banche e altri finanziatori sono contabilizzati alla data di negoziazione dell'operazione e sono rimossi dal bilancio al momento della loro estinzione e quando il Gruppo ha trasferito tutti i rischi e gli oneri relativi allo strumento stesso.

BENEFICI AI DIPENDENTI

I benefici a breve termine sono rappresentati da salari, stipendi, relativi oneri sociali, indennità sostitutive di ferie e incentivi corrisposti sotto forma di bonus pagabile nei dodici mesi dalla data del bilancio. Tali benefici sono contabilizzati quali componenti del costo del personale nel periodo in cui è prestata l'attività lavorativa.

Le società del Gruppo hanno in essere sia piani a contribuzione definita sia piani a benefici definiti. I piani a contribuzione definita sono gestiti da soggetti terzi gestori di fondi, in relazione ai quali non vi sono obblighi legali o di altro genere a pagare ulteriori contributi qualora il fondo non abbia sufficienti attivi per adempiere agli impegni assunti nei confronti dei dipendenti. Per i piani a contribuzione definita, il Gruppo versa contributi, volontari o stabiliti contrattualmente, a fondi pensione assicurativi pubblici e privati. I contributi sono iscritti come costi del personale secondo il principio della competenza economica.

Un piano a benefici definiti è un piano non classificabile come piano a contribuzione definita. Nei programmi con benefici definiti l'ammontare del beneficio da erogare al dipendente è quantificabile soltanto dopo la cessazione del rapporto di lavoro, ed è legato a uno o più fattori quali l'età, gli anni di servizio e la retribuzione. Gli obblighi per i piani a benefici definiti sono pertanto determinati da un attuario indipendente utilizzando il "*projected unit credit method*". Il valore attuale del piano a benefici definiti è determinato scontando i futuri flussi di cassa a un tasso di interesse pari a quello di obbligazioni (*high-quality corporate*) emesse nella valuta in cui la passività sarà liquidata e che tenga conto della durata del relativo piano pensionistico. Gli utili e le perdite attuariali derivanti dai suddetti aggiustamenti vengono riconosciuti come costo del personale. In particolare, si segnala che il Gruppo gestisce un solo piano a benefici definiti, rappresentato dal fondo per Trattamento di Fine Rapporto ("TFR"). Il TFR è obbligatorio per le imprese italiane ai sensi dell'art 2120 del Codice Civile, ha natura di retribuzione differita ed è correlato alla durata della vita lavorativa dei dipendenti e alla retribuzione percepita nel periodo di servizio prestato. A partire dal 1° gennaio 2007, la Legge 27 dicembre 2006, n.296 "Legge Finanziaria 2007" e successivi Decreti e Regolamenti, ha introdotto modifiche rilevanti nella disciplina del TFR, tra cui la scelta del lavoratore in merito all'eventuale destinazione del proprio TFR maturando ai fondi di previdenza complementare oppure al "Fondo di Tesoreria" gestito dall'INPS. Ne è derivato, pertanto, che l'obbligazione nei confronti dell'INPS e le contribuzioni alle forme pensionistiche complementari hanno assunto, ai sensi dello IAS 19 *Benefici per i dipendenti*, la natura di piani a contribuzione definite, mentre le quote iscritte al fondo TFR alla data del 1° gennaio 2007 mantengono la natura di piani a prestazioni definite.

FONDI RISCHI E ONERI

I fondi rischi e oneri sono iscritti a fronte di perdite e oneri di natura determinata, di esistenza certa o probabile, dei quali, tuttavia, non sono determinabili l'ammontare e/o la data di accadimento. L'iscrizione viene rilevata solo quando esiste un'obbligazione corrente, legale o implicita, per una futura uscita di risorse economiche come risultato di eventi passati ed è probabile che tale uscita sia richiesta per l'adempimento dell'obbligazione. Tale ammontare rappresenta la miglior stima dell'onere per estinguere l'obbligazione. Il tasso utilizzato nella determinazione del valore attuale della passività riflette i valori correnti di mercato e tiene conto del rischio specifico associabile a ciascuna passività.

Quando l'effetto finanziario del tempo è significativo e le date di pagamento delle obbligazioni sono attendibilmente stimabili, i fondi sono valutati al valore attuale dell'esborso previsto utilizzando un tasso che rifletta le condizioni del mercato, la variazione del costo del denaro nel tempo e il rischio specifico legato all'obbligazione. L'incremento del valore del fondo determinato da variazioni del costo del denaro nel tempo è contabilizzato come interesse passivo.

I rischi per i quali il manifestarsi di una passività è soltanto possibile sono indicati nell'apposita sezione informativa sulle passività potenziali e per i medesimi non si procede ad alcuno stanziamento.

RICONOSCIMENTO DEI RICAVI

I ricavi sono rilevati al *fair value* del corrispettivo ricevuto per la vendita di prodotti e servizi della gestione ordinaria dell'attività del Gruppo. Il ricavo è riconosciuto al netto dell'imposta sul valore aggiunto, dei resi attesi, degli abbuoni e degli sconti. I ricavi sono contabilizzati come segue:

Ricavi delle vendite

I ricavi dalla vendita di beni sono rilevati quando i rischi ed i benefici connessi alla proprietà dei beni sono trasferiti all'acquirente, il prezzo di vendita è concordato o determinabile e se ne prevede l'incasso.

CONTRIBUTI PUBBLICI

I contributi pubblici sono rilevati, in presenza di una delibera formale di attribuzione, ed in ogni caso, quando il diritto alla loro erogazione è ritenuto definitivo in quanto sussiste la ragionevole certezza che il Gruppo rispetterà le condizioni previste per la percezione e che i contributi saranno incassati.

i) Contributi in conto capitale

I contributi pubblici in conto capitale che si riferiscono a immobilizzazioni materiali sono registrati come ricavi differiti nella voce "Altre passività non correnti" e "Altri debiti" rispettivamente per la quota a lungo e a breve termine. Il ricavo differito è imputato nel conto economico separato come provento in quote costanti determinate con riferimento alla vita utile del bene cui il contributo ricevuto è direttamente riferibile.

ii) Contributi in conto esercizio

I contributi in conto esercizio sono accreditati al conto economico separato nella voce "Altri proventi". I crediti per contributi spettanti sugli investimenti effettuati in ricerca e sviluppo vengono iscritti in bilancio sulla base delle rendicontazioni presentate agli Enti competenti delle spese sostenute.

iii) Contributi in conto interesse

I contributi pubblici in conto interesse si riferiscono a finanziamenti a tassi agevolati. Il differenziale tra il valore di mercato dei finanziamenti e il valore nominale degli stessi è registrato come ricavo differito nella voce "Altre passività non correnti" e "Altri debiti", rispettivamente per la quota a lungo e a breve termine. Il ricavo differito è imputato nel conto economico separato come provento, coerentemente con il periodo di rimborso dei relativi finanziamenti.

RICONOSCIMENTO DEI COSTI

I costi sono riconosciuti quando sono relativi a beni e servizi acquistati o consumati nell'esercizio o per ripartizione sistematica.

IMPOSTE

Le imposte correnti sono determinate in base alla stima del reddito imponibile, in conformità alla vigente normativa fiscale delle imprese del Gruppo.

Le imposte anticipate e differite sono calcolate a fronte di tutte le differenze che emergono tra la base imponibile di una attività o passività e il relativo valore contabile, a eccezione dell'avviamento e di quelle relative a differenze rivenienti dalle partecipazioni in società controllate, quando la tempistica di rigiro di tali differenze è soggetta al controllo della Società e risulta probabile che non si riverseranno in un lasso di tempo ragionevolmente prevedibile. Le imposte anticipate, incluse quelle relative alle perdite fiscali pregresse, per la quota non compensata dalle imposte differite, sono riconosciute nella misura in cui è probabile che sia disponibile un reddito imponibile futuro a fronte del quale le stesse possano essere recuperate. Le imposte anticipate e differite sono determinate utilizzando le aliquote fiscali che si prevede saranno applicabili negli esercizi nei quali le differenze saranno realizzate o estinte.

Le imposte correnti, le imposte anticipate e differite sono rilevate nel conto economico separato alla voce "Imposte", a eccezione di quelle relative a voci rilevate tra le componenti di conto economico complessivo diverse dall'Utile netto e di quelle relative a voci direttamente addebitate o accreditate a patrimonio netto. In questi ultimi casi le imposte differite sono rilevate, rispettivamente alla voce "Effetto fiscale relativo alle altre componenti dell'utile complessivo" del Prospetto di conto economico complessivo e direttamente al patrimonio netto. Le imposte anticipate e differite sono compensate quando le stesse sono applicate dalla medesima autorità fiscale, vi è un diritto legale di compensazione ed è attesa una liquidazione del saldo netto.

Le altre imposte non correlate al reddito, come le imposte indirette e le tasse, sono incluse nella voce di conto economico "Altri costi operativi".

UTILE PER AZIONE

(a) *Utile per azione - base*

L'utile per azione base è calcolato dividendo l'utile dell'esercizio di pertinenza del Gruppo per la media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione durante l'esercizio, escludendo le azioni proprie.

(b) *Utile per azione - diluito*

L'utile per azione diluito è calcolato dividendo l'utile dell'esercizio di pertinenza del Gruppo per la media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione durante l'esercizio, escludendo le azioni proprie. La media ponderata delle azioni in circolazione è modificata assumendo l'esercizio da parte di tutti gli assegnatari di diritti che potenzialmente hanno effetto diluitivo, mentre l'utile dell'esercizio di pertinenza del Gruppo è rettificato per tener conto di eventuali effetti, al netto delle imposte, dell'esercizio di detti diritti.

PRINCIPI CONTABILI DI RECENTE EMISSIONE

Principi contabili omologati da parte dell'Unione Europea e non applicati in via anticipata dal Gruppo

Alla data di approvazione del presente Bilancio Consolidato, il Legislatore Comunitario ha adottato alcuni principi contabili e interpretazioni, non ancora obbligatori, che verranno applicati dal Gruppo nei successivi esercizi. Di seguito sono riepilogate tali modifiche e i potenziali effetti sul Gruppo:

Modifiche allo IAS 32 – Classificazione delle emissioni di diritti (applicabile dal 1 gennaio 2011). La versione rivista del principio disciplina fattispecie e casistiche non presenti all'interno del Gruppo alla data del presente Bilancio Consolidato;

IAS 24 *Revised – Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate* (applicabile dal 1 gennaio 2011). L'adozione di tale versione rivista non produrrà alcun effetto significativo sul Bilancio Consolidato della Società;

Modifiche all'IFRIC 14 – *Pagamenti anticipati relativi a una previsione di contribuzione minima* (applicabile dal 1 gennaio 2011). L'adozione di tale versione rivista non comporterà alcun effetto significativo sul Bilancio Consolidato della Società;

Modifiche all'IFRIC 19 – *Estinzione di passività finanziarie con strumenti rappresentativi di capitale* (applicabile dal 1 gennaio 2011). L'adozione di tale versione rivista non comporterà alcun effetto significativo sul Bilancio Consolidato della Società;

Il processo di *improvement* 2010 prevede la revisione di diversi principi contabili, la cui applicazione è prevista a partire dal 1° gennaio 2011, fra i quali l'IFRS 1 (*Prima adozione degli international financial reporting standard*), l'IFRS 3 (*Aggregazioni aziendali*), l'IFRS 7 (*Strumenti finanziari: informazioni integrative*), lo IAS 1 (*Presentazione del bilancio*), lo IAS27 (*Bilancio consolidato e separato*) e lo IAS 34 (*Bilanci intermedi*). L'adozione delle suddette modifiche non comporterà effetti significativi sul Bilancio Consolidato della Società.

Principi contabili non ancora applicabili in quanto non omologati dall'Unione Europea

In data 12 novembre 2009 lo IASB ha emesso la prima parte del principio contabile IFRS 9 – *Strumenti finanziari*, che sostituirà lo IAS 39 - *Strumenti Finanziari: rilevazione e valutazione*. Questa prima pubblicazione riguarda la classificazione degli strumenti finanziari ed è inserita in un progetto articolato in tre fasi che riguarderanno rispettivamente le modalità di determinazione dell'*impairment* di attività finanziarie e le modalità di applicazione dell'*hedge accounting*. L'emissione del nuovo principio, che ha l'obbiettivo di semplificare e ridurre la complessità delle contabilizzazione degli strumenti finanziari, prevede la classificazione degli strumenti finanziari in tre categorie che la società definirà in base al modello di *business* utilizzato, alle caratteristiche contrattuali e ai relativi flussi di cassa degli strumenti in questione.

In data 19 ottobre 2010 lo IASB ha pubblicato un'integrazione all'IFRS 9 avente ad oggetto le problematiche legate alla volatilità che sorge dalla decisione di valorizzare le passività finanziarie al relativo *fair value*. In particolare, le variazioni in oggetto sono rilevate nel prospetto del conto economico complessivo, senza impatti sul risultato netto del periodo rappresentato nel prospetto di conto economico.

Modifiche allo IFRS 7 – Strumenti finanziari: Informazioni aggiuntive, in relazione alle transazioni di trasferimento delle attività finanziarie (applicabile dal 1° luglio 2011).

Modifiche allo IAS 12 – Imposte sul reddito (applicabile dal 1° gennaio 2012).

Dall'adozione dei sopra menzionati principi contabili non sono previsti effetti significativi per il Gruppo.

3 Gestione dei rischi finanziari

Le attività del Gruppo sono esposte ai seguenti rischi: rischio di mercato, rischio di credito, rischio di liquidità e rischio di capitale. Il monitoraggio della situazione finanziaria è effettuato dalla Società anche per tutte le società controllate. La Società ritiene che non esistano significative concentrazioni in relazione ai rischi precedentemente menzionati. Il Gruppo non stipula contratti derivati.

RISCHIO DI MERCATO

Il Gruppo risulta esposto a rischi di mercato per quanto riguarda i tassi di interesse e il tasso di cambio.

Rischio tasso di interesse

Il rischio tasso di interesse è originato prevalentemente dai debiti finanziari a tasso variabile. In base all'analisi dell'indebitamento del Gruppo, si rileva che al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 rispettivamente il 95,9%, il 95,0% e il 97,8% dell'indebitamento corrente e non corrente risulta indicizzato a tasso variabile.

Il Gruppo, monitora costantemente l'andamento e le proiezioni di mercato, e ha ritenuto di non sottoscrivere nel corso dei periodi di riferimento del Bilancio Consolidato strumenti derivati per fronteggiare il rischio tasso di interesse.

Se i tassi di interesse negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 fossero stati di 50 punti base più alti, a parità di ogni altra variabile, l'utile dell'esercizio al netto dell'effetto fiscale sarebbe stato più basso rispettivamente di Euro 207 migliaia, Euro 178 migliaia ed Euro 185 migliaia. Alle stesse date, se i tassi di interesse fossero stati di 50 punti base più bassi, a parità di ogni altra variabile, l'utile dell'esercizio sarebbe stato più alto rispettivamente di Euro 207 migliaia, Euro 178 migliaia ed Euro 185 migliaia.

Rischio tasso di cambio

Il rischio tasso di cambio deriva dal fatto che il Gruppo è attivo a livello internazionale ed è pertanto esposto al rischio cambio derivante dalle diverse valute in cui opera (principalmente yen giapponese e dollaro australiano).

Tale rischio, che deriva dalle attività e passività contabilizzate in bilancio in valuta estera diversa dall'Euro, risulta mitigato in considerazione del fatto che il Gruppo, a parziale copertura di esposizioni significative su crediti in valuta estera, principalmente in Yen giapponese e Dollaro australiano, accende finanziamenti nella stessa valuta.

Se i tassi di cambio del dollaro australiano e dello yen giapponese rispetto all'Euro fossero stati più alti del 10% rispetto a quelli registrati negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, a parità di ogni altra variabile, l'utile dell'esercizio al netto dell'effetto fiscale sarebbe stato più alto rispettivamente di Euro 470 migliaia, Euro 897 migliaia ed Euro 380 migliaia. Se invece i tassi di cambio del dollaro australiano e dello yen giapponese rispetto all'Euro fossero stati più bassi del 10% rispetto a quelli registrati negli esercizi chiusi 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, a parità di ogni altra variabile, l'utile dell'esercizio al netto dell'effetto fiscale sarebbe stato più basso rispettivamente di Euro 385 migliaia, Euro 734 migliaia ed Euro 311 migliaia.

RISCHIO DI CREDITO

Il rischio di credito deriva essenzialmente dai crediti verso clienti. La maggior parte dei crediti del Gruppo risulta nei confronti di istituzioni pubbliche e con soggetti di provata affidabilità commerciale e finanziaria. Inoltre il Gruppo ha posto in essere procedure volte ad assicurare che le vendite dei prodotti vengano effettuate a clienti caratterizzati storicamente da una certa affidabilità. Inoltre, il Gruppo controlla costantemente la propria esposizione commerciale e monitora l'incasso dei crediti nei tempi contrattuali prestabiliti.

L'ammontare delle attività finanziarie ritenute di dubbia recuperabilità e di importo non significativo è comunque coperto da opportuni stanziamenti al fondo svalutazione crediti.

Le seguenti tabelle forniscono una ripartizione delle attività finanziarie al 31 dicembre 2010 e 2009 raggruppate per scaduto, al netto del fondo svalutazione crediti.

	Al 31 dicembre 2010						
		Scaduti da					
(in migliaia di euro)	**A scadere**	**0-30**	**31-90**	**91-180**	**181-360**	**oltre 360**	**Totale**
Depositi cauzionali	503	-	-	-	-	-	503
Crediti commerciali	20.943	3.145	2.430	2.443	2.406	1.923	33.290
Crediti per contributi da ricevere	2.405	-	-	-	-	-	2.405
Totale	**23.851**	**3.145**	**2.430**	**2.443**	**2.406**	**1.923**	**36.198**

	Al 31 dicembre 2009						
		Scaduti da					
(in migliaia di euro)	**A scadere**	**0-30**	**31-90**	**91-180**	**181-360**	**oltre 360**	**Totale**
Depositi cauzionali	404	-	-	-	-	-	404
Crediti commerciali	15.453	2.630	2.830	2.351	2.048	1.050	26.362
Crediti per contributi da ricevere	4.006	-	-	-	-	-	4.006
Totale	**19.863**	**2.630**	**2.830**	**2.351**	**2.048**	**1.050**	**30.772**

RISCHIO DI LIQUIDITÀ

Il rischio di liquidità è associato alla capacità del Gruppo di soddisfare gli impegni derivanti principalmente dalle passività finanziarie. Una gestione prudente del rischio di liquidità originato dalla normale operatività del Gruppo implica il mantenimento di un adeguato livello di disponibilità liquide e mezzi equivalenti e la disponibilità di fondi ottenibili mediante un adeguato ammontare di linee di credito.

Al 31 dicembre 2010 il Gruppo ha in essere linee di credito deliberate per complessivi Euro 43.801 migliaia, di seguito dettagliate:

- Euro 31.782 migliaia, deliberati da diversi istituti di credito e relative ad anticipazioni su fatture e scoperti in conto corrente;
- Euro 12.019 migliaia, relativi a finanziamenti a tasso variabile in valuta con durata annuale e con possibilità di rinnovo alla scadenza.

A fronte di tali linee di credito, il saldo utilizzato al 31 dicembre 2010 è pari a Euro 22.770 migliaia. Inoltre, si segnala che:

- esistono differenti fonti di finanziamento, con differenti istituti bancari;
- non esistono significative concentrazioni di rischio di liquidità sia dal lato delle attività finanziarie che da quello delle fonti di finanziamento.

Le seguenti tabelle forniscono un'analisi per scadenza della quota capitale delle passività finanziarie contrattuali al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008. Le varie fasce di scadenza sono

determinate sulla base del periodo intercorrente tra la data di riferimento del bilancio e la scadenza contrattuale delle obbligazioni.

	Al 31 dicembre 2010				
	Pagabili				
(in migliaia di euro)	**entro 12 mesi**	**Tra 1 e 2 anni**	**Tra 2 e 5 anni**	**Oltre i 5 anni**	**Totale**
Debiti commerciali	13.232	-	-	-	**13.232**
Debiti bancari a breve termine	17.929	-	-	-	**17.929**
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	9.779	-	-	-	**9.779**
Altri debiti correnti	9.418	-	-	-	**9.418**
Debiti bancari a lungo termine (inclusa la quota corrente)	8.310	6.941	13.130	2.017	**30.398**
Totale netto	**58.668**	**6.941**	**13.130**	**2.017**	**80.756**

	Al 31 dicembre 2009				
	Pagabili				
(in migliaia di euro)	**entro 12 mesi**	**Tra 1 e 2 anni**	**Tra 2 e 5 anni**	**Oltre i 5 anni**	**Totale**
Debiti commerciali	11.166	-	-	-	**11.166**
Debiti bancari a breve termine	15.740	-	-	-	**15.740**
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	17.760	-	-	-	**17.760**
Altri debiti correnti	2.168	-	-	-	**2.168**
Debiti bancari a lungo termine (inclusa la quota corrente)	4.150	5.086	7.211	2.005	**18.452**
Totale netto	**50.984**	**5.086**	**7.211**	**2.005**	**65.286**

	Al 31 dicembre 2008				
	Pagabili				
(in migliaia di euro)	**entro 12 mesi**	**Tra 1 e 2 anni**	**Tra 2 e 5 anni**	**Oltre i 5 anni**	**Totale**
Debiti commerciali	8.880	-	-	-	**8.880**
Debiti bancari a breve termine	17.717	-	-	-	**17.717**
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	13.256	-	-	-	**13.256**
Obbligazioni	6.200	-	-	-	**6.200**
Debiti bancari a lungo termine (inclusa la quota corrente)	4.040	3.725	7.378	58	**15.201**
Totale netto	**50.093**	**3.725**	**7.378**	**58**	**61.254**

RISCHIO DI CAPITALE

L'obiettivo del Gruppo nell'ambito della gestione del rischio di capitale è principalmente quello di salvaguardare la continuità aziendale in modo da garantire rendimenti agli azionisti e benefici agli altri portatori di interesse. Il Gruppo si prefigge inoltre l'obiettivo di mantenere una struttura ottimale del capitale in modo da ridurre il costo dell'indebitamento.

Il Gruppo monitora il capitale sulla base del rapporto tra indebitamento finanziario netto e capitale investito netto ("*gearing ratio*"). Il capitale investito netto è calcolato come somma tra il totale patrimonio netto e l'indebitamento finanziario netto. I "*gear ratio*" al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 sono presentati nella seguente tabella:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(6.394)	(4.563)	(3.185)
Crediti finanziari correnti	(2.344)	(2.662)	(2.848)
Indebitamento finanziario corrente	45.290	39.941	41.182

Indebitamento finanziario non corrente	21.548	13.630	11.093
Indebitamento finanziario netto	**58.100**	**46.346**	**46.242**
Totale Patrimonio Netto	40.582	39.345	27.039
Capitale investito netto	**98.682**	**85.691**	**73.281**
Gear ratio	**59%**	**54%**	**63%**

ATTIVITÀ E PASSIVITÀ FINANZIARIE PER CATEGORIA

Il *fair value* dei crediti commerciali e delle altre attività finanziarie, dei debiti commerciali e altri debiti e delle altre passività finanziarie, iscritti tra le voci "correnti" della situazione patrimoniale e finanziaria valutati con il metodo del costo ammortizzato, trattandosi principalmente di attività sottostanti a rapporti commerciali il cui regolamento è previsto nel breve termine, non si discosta dai valori contabili del bilancio al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Le passività ed attività finanziarie non correnti sono regolate o valutate a tassi di mercato e si ritiene pertanto che il *fair value* delle stesse sia sostanzialmente in linea con gli attuali valori contabili. Fanno eccezione i finanziamenti a tasso agevolato che sono valutati al *fair value* alla data di concessione del finanziamento.

4. Stime e assunzioni

La predisposizione dei bilanci richiede da parte degli amministratori l'applicazione di principi e metodologie contabili che, in talune circostanze, si poggiano su difficili e soggettive valutazioni e stime basate sull'esperienza storica e assunzioni che sono di volta in volta considerate ragionevoli e realistiche in funzione delle relative circostanze. L'applicazione di tali stime e assunzioni influenza gli importi riportati negli schemi di bilancio, il prospetto di situazione patrimoniale e finanziaria consolidata, il prospetto di conto economico consolidato, il prospetto di conto economico consolidato complessivo, il rendiconto finanziario consolidato, nonché l'informativa fornita. I risultati finali delle poste di bilancio per le quali sono state utilizzate le suddette stime e assunzioni, possono differire da quelli riportati nei bilanci che rilevano gli effetti del manifestarsi dell'evento oggetto di stima, a causa dell'incertezza che caratterizza le assunzioni e le condizioni sulle quali si basano le stime.

Di seguito sono brevemente descritti i principi contabili che richiedono più di altri una maggiore soggettività da parte degli amministratori nell'elaborazione delle stime e per i quali un cambiamento nelle condizioni sottostanti le assunzioni utilizzate potrebbe avere un impatto significativo sui dati finanziari consolidati.

(a) Riduzione di valore delle attività

In accordo con i principi contabili applicati dal Gruppo, le attività materiali e immateriali con vita definita sono oggetto di verifica al fine di accertare se si sia realizzata una riduzione di valore, che va rilevata tramite una svalutazione, quando sussistono indicatori che facciano prevedere difficoltà per il recupero del relativo valore netto contabile tramite l'uso. La verifica dell'esistenza dei suddetti indicatori richiede da parte degli amministratori l'esercizio di valutazioni soggettive basate sulle informazioni disponibili all'interno del Gruppo e dal mercato, nonché dall'esperienza storica. Inoltre, qualora venga determinato che possa essersi generata una potenziale riduzione di valore, il Gruppo procede alla determinazione della stessa utilizzando tecniche valutative ritenute idonee. La corretta identificazione degli elementi indicatori dell'esistenza di una potenziale riduzione di valore, nonché le stime per la determinazione delle stesse dipendono da fattori che possono variare nel tempo influenzando le valutazioni e stime effettuate dagli amministratori.

(b) Ammortamenti

Il costo delle immobilizzazioni materiali, immateriali è ammortizzato a quote costanti lungo la vita utile stimata dei relativi cespiti. La vita utile economica delle immobilizzazioni del Gruppo è determinata dagli Amministratori nel momento in cui l'immobilizzazione è stata acquistata; essa è basata sull'esperienza storica per analoghe immobilizzazioni, condizioni di mercato e anticipazioni riguardanti eventi futuri che potrebbero avere impatto sulla vita utile, tra i quali variazioni nella tecnologia. Pertanto, l'effettiva vita economica può differire dalla vita utile stimata. Il Gruppo valuta periodicamente i cambiamenti tecnologici e di settore per aggiornare la residua vita utile. Tale aggiornamento periodico potrebbe comportare una variazione nel periodo di ammortamento e quindi anche della quota di ammortamento degli esercizi futuri.

(c) Fondi rischi e oneri

A fronte dei rischi legali e fiscali sono rilevati accantonamenti rappresentativi del rischio di esito negativo. Il valore dei fondi iscritti in bilancio relativi a tali rischi rappresenta la miglior stima alla data operata dagli amministratori. Tale stima comporta l'adozione di assunzioni che dipendono da fattori che possono cambiare nel tempo e che potrebbero pertanto avere effetti significativi rispetto alle stime correnti effettuate dagli amministratori per la redazione del Bilancio Consolidato del Gruppo.

(d) Imposte

Le imposte sul reddito (correnti e differite) sono determinate in ciascun paese in cui il Gruppo opera secondo una prudente interpretazione delle normative fiscali vigenti. Questo processo comporta talvolta complesse stime nella determinazione del reddito imponibile e delle differenze temporanee deducibili e imponibili tra valori contabili e fiscali. In particolare, le attività per imposte anticipate sono riconosciute nella misura in cui è probabile che sia disponibile un reddito imponibile futuro a fronte del quale possano essere recuperate. La valutazione della recuperabilità delle attività per imposte anticipate, rilevate in relazione sia alle perdite fiscali utilizzabili in esercizi successivi sia alle differenze temporanee deducibili, tiene conto della stima dei redditi imponibili futuri e si basa su una prudente pianificazione fiscale.

5. Informativa di settore

I criteri applicati per identificare i settori di attività oggetto di informativa sono in linea con le modalità attraverso le quali il *management* gestisce il Gruppo. In particolare, l'articolazione dei settori di attività oggetto di informativa corrisponde alla struttura della reportistica periodicamente analizzata dal Consiglio d'Amministrazione ai fini della gestione del *business* del Gruppo.

In particolare, la principale dimensione di analisi gestionale utilizzata dal Gruppo è quella relativa ai seguenti settori operativi:

- **Italia**.
- **EMEA**: in Spagna, Portogallo, Francia, Croazia, Germania, Repubblica Ceca, Austria, Slovacchia, Svizzera, Paesi Bassi, Regno Unito, Turchia, Grecia, Serbia, Montenegro, Macedonia, Ucraina, Slovenia, Iran, Libano e Bosnia.
- **APAC**: in Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Corea del Sud e Cina.
- **Americhe:** principalmente negli Stati Uniti d'America.

Il *management* del Gruppo valuta le *performance* dei diversi settori operativi, utilizzando i seguenti indicatori:

- i ricavi per settore operativo;

- il margine lordo industriale per settore operativo.

Il criterio utilizzato per l'allocazione dei ricavi a ciascun settore operativo è basato sull'area geografica dove sono localizzati i clienti. Il costo del venduto e gli ammortamenti sono allocati a ciascun settore operativo sulla base dei volumi di vendita in ciascun settore.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2010				
(in migliaia di euro)	**Italia**	**EMEA**	**APAC**	**Americhe**	**Totale**
Ricavi di vendita del settore	60.362	34.579	25.097	368	120.406
Ricavi di vendita verso altri settori	(24.624)	(8)	(84)	-	(24.716)
Ricavi di vendita verso terzi	**35.738**	**34.571**	**25.013**	**368**	**95.690**
Costo del venduto verso terzi	(12.201)	(12.135)	(3.372)	(211)	(27.919)
Margine lordo industriale	**23.537**	**22.436**	**21.641**	**157**	**67.771**
Ammortamenti	2.643	1.746	1.525	15	5.929
Perdite di valore	2.384	-	-	-	2.384

	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2009				
(in migliaia di euro)	**Italia**	**EMEA**	**APAC**	**Americhe**	**Totale**
Ricavi di vendita del settore	49.127	23.988	15.580	3	88.698
Ricavi di vendita verso altri settori	(18.007)	(29)	(5)	-	(18.041)
Ricavi di vendita verso terzi	**31.120**	**23.959**	**15.575**	**3**	**70.657**
Costo del venduto verso terzi	(10.043)	(7.475)	(3.017)	(2)	(20.537)
Margine lordo industriale	**21.077**	**16.484**	**12.558**	**1**	**50.120**
Ammortamenti	1.622	1.008	1.615	-	4.245
Perdite di valore	-	-	-	-	-

	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2008				
(in migliaia di euro)	**Italia**	**EMEA**	**APAC**	**Americhe**	**Totale**
Ricavi di vendita del settore	38.778	18.869	9.023	14	66.684
Ricavi di vendita verso altri settori	(11.497)	-	-	-	(11.497)
Ricavi di vendita verso terzi	**27.281**	**18.869**	**9.023**	**14**	**55.187**
Costo del venduto verso terzi	(8.831)	(6.525)	(3.066)	(8)	(18.430)
Margine lordo industriale	**18.450**	**12.344**	**5.957**	**6**	**36.757**
Ammortamenti	1.577	930	458	-	2.965
Perdite di valore	-	-	-	-	-

Nella seguente tabella si riporta la riconciliazione del margine lordo industriale per settore operativo con l'utile prima delle imposte negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Ricavi per settore operativo	95.690	70.657	55.187
Costo del venduto per settore operativo	(27.919)	(20.537)	(18.430)
Margine lordo industriale per settore operativo	**67.771**	**50.120**	**36.757**
Altri proventi	3.871	3.821	1.766
Costi per materie prime e materiali di consumo (1)	(2.073)	(907)	(1.020)
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti (2)	376	883	433
Costi per servizi	(26.275)	(20.058)	(14.410)
Costi per il personale	(24.040)	(18.236)	(13.777)
Altri costi operativi	(2.145)	(735)	(443)
Ammortamenti e perdite di valore	(8.313)	(4.245)	(2.965)
Proventi finanziari	3.400	1.183	1.881
Oneri finanziari	(2.486)	(2.099)	(2.731)
Utile prima delle imposte	**10.086**	**9.727**	**5.491**

(1) I costi per materie prime e materiali di consumo esclusi dal costo del venduto fanno riferimento a costi non direttamente correlabili alla produzione dei prodotti del Gruppo (es. costi per materiale divulgativo generico, costi per acquisto di cancelleria e attrezzatura per ufficio, costi per acquisto di carburanti per autoveicoli ad uso non industriale e utensileria varia).

(2) I costi per acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti esclusi dal costo del venduto fanno riferimento alle variazioni di rimanenze di beni strumentari.

6. Aggregazioni aziendali

Acquisizione Hit Medica S.r.l. e di Osteomedik S.A.

Nel mese di aprile 2008, nell'ambito della strategia volta a sviluppare l'attività del Gruppo anche nei prodotti per le piccole articolazioni (gomito, polso, caviglia e dita) e per la riparazione di fratture ossee, il Gruppo ha acquistato il 100% del capitale sociale di Hit Medica S.r.l. e di Osteomedik S.A. (di seguito "**Hit Medica**"), società operanti nel settore medicale e specializzate nella produzione e commercializzazione di prodotti afferenti alla traumatologia, per un corrispettivo pari a Euro 9.744 migliaia, al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti acquisiti.

Nella seguente tabella è riportato il dettaglio delle attività e passività, rispettivamente acquisite e assunte alla data di acquisizione, nonché dei flussi di cassa utilizzati.

	Acquisizioni 2008		
(in migliaia di euro)	**Valore contabile acquisito**	**Rettifiche di *fair value***	***Fair value***
Immobilizzazioni materiali	1.206	838	2.044
Immobilizzazioni immateriali	42	3.390	3.432
Crediti commerciali	4.411	-	4.411
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	256	-	256
Rimanenze	3.908	-	3.908
Altre attività correnti e non correnti	376	-	376
Totale attività	**10.199**	**4.228**	**14.427**
Indebitamento finanziario corrente	3.420	-	3.420
Debiti commerciali	1.856	-	1.856
Altre passività correnti e non correnti	2.164	1.250	3.414
Totale passività	**7.440**	**1.250**	**8.690**
Totale attività nette acquisite			**5.737**
Avviamento			**4.263**
Valore dell'operazione			**10.000**
disponibilità liquide e mezzi equivalenti acquisite			256
Flusso di cassa utilizzato per l'acquisizione (pagato nel 2008)			**9.744**

Il *business* acquisito ha partecipato ai ricavi consolidati dell'esercizio 2008 per Euro 5.798 migliaia e all'utile dell'esercizio per Euro 381 migliaia per il periodo dal 10 aprile al 31 dicembre 2008.

Acquisizioni in Australia e Nuova Zelanda

Nel corso del 2009 il Gruppo ha costituito due controllate in Australia e Nuova Zelanda, Lima Orthopaedics Australia Pty Ltd e Lima Orthopaedics New Zealand Ltd, le quali, in data 21 maggio 2009, hanno acquisito rispettivamente i rami d'azienda dei distributori del Gruppo Lima in Australia e Nuova Zelanda di Protesi Impiantabili, per un corrispettivo complessivo pari a Euro 6.448 migliaia (di seguito "**Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda**").

Nella seguente tabella è riportato il dettaglio delle attività e passività, rispettivamente acquisite e assunte alla data di acquisizione, nonché dei flussi di cassa utilizzati.

	Acquisizioni 2009		
(in migliaia di euro)	**Valore contabile acquisito**	**Rettifiche di *fair value***	***Fair value***
Immobilizzazioni materiali	204	-	204
Immobilizzazioni immateriali	-	3.078	3.078
Attività per imposte anticipate	187	-	187
Rimanenze	974	-	974

Totale attività	**1.365**	**3.078**	**4.443**
Passività per imposte differite	-	(923)	(923)
Altri debiti	(23)	-	(23)
Totale passività	**(23)**	**(923)**	**(946)**
Totale attività nette acquisite			**3.497**
Avviamento			**2.951**
Valore dell'operazione			**6.448**
Flusso di cassa utilizzato per l'acquisizione:			
di cui pagato nel 2009			*4.469*
di cui pagato nel 2010			*2.390*

Il *business* acquisito ha partecipato ai ricavi consolidati dell'esercizio 2009 per Euro 5.639 migliaia e all'utile dell'esercizio con una perdita di Euro 529 migliaia per il periodo dal 1° giugno al 31 dicembre 2009.

7. Immobilizzazioni materiali

La voce in oggetto e la relativa movimentazione risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Terreni e Fabbricati	Impianti e macchinari	Attrezzature	Altre immobilizzazioni	Immobilizzazioni in corso	Totale
Saldo al 1° gennaio 2008	**5.296**	**7.328**	**4.295**	**919**	**206**	**18.044**
Movimenti:						
- Investimenti	1.046	2.151	500	234	1.672	**5.603**
- Capitalizzazione beni strumentari	-	-	2.306	-	-	**2.306**
- Cessioni	(2)	(408)	(144)	(95)	(189)	**(838)**
- Ammortamenti	(258)	(1.850)	(1.957)	(333)	-	**(4.398)**
- Variazione area di consolidamento	1.271	494	92	187	-	**2.044**
- Differenze cambio e riclassifiche	18	-	165	32	(18)	**197**
Saldo al 31 dicembre 2008	**7.371**	**7.715**	**5.257**	**944**	**1.671**	**22.958**
Di cui:						
- Costo storico	*9.599*	*16.603*	*10.785*	*2.931*	*1.671*	***41.589***
- Ammortamenti accumulati	*(2.228)*	*(8.888)*	*(5.528)*	*(1.987)*	*-*	***(18.631)***
Movimenti:						
- Investimenti	1.556	3.197	1.597	719	2.985	**10.054**
- Capitalizzazione beni strumentari	-	-	1.952	-	-	**1.952**
- Cessioni	-	(243)	(612)	(31)	(3)	**(889)**
- Ammortamenti	(371)	(2.070)	(2.218)	(366)	-	**(5.025)**
- Variazione area di consolidamento	-	-	204	-	-	**204**
- Differenze cambio e riclassifiche	4.003	717	(84)	(1)	(4.636)	**(1)**
Saldo al 31 dicembre 2009	**12.559**	**9.316**	**6.096**	**1.265**	**17**	**29.253**
Di cui:						
- Costo storico	*15.167*	*20.044*	*13.261*	*3.282*	*17*	***51.771***
- Ammortamenti accumulati	*(2.608)*	*(10.728)*	*(7.165)*	*(2.017)*	*-*	***(22.518)***
Movimenti:						
- Investimenti	939	3.578	1.459	860	200	**7.036**
- Capitalizzazione beni strumentari	-	-	2.494	-	-	**2.494**
- Cessioni	(1.238)	(103)	(641)	(70)	-	**(2.052)**
- Ammortamenti	(451)	(2.623)	(2.769)	(482)	-	**(6.325)**
- Variazione area di consolidamento	-	-	-	-	-	-
- Differenze cambio e riclassifiche	-	32	357	57	(14)	**432**
Saldo al 31 dicembre 2010	**11.809**	**10.200**	**6.996**	**1.630**	**203**	**30.838**
Di cui:						
- Costo storico	*14.721*	*23.301*	*16.530*	*3.914*	*203*	***58.669***
- Ammortamenti accumulati	*(2.912)*	*(13.101)*	*(9.534)*	*(2.284)*	*-*	***(27.831)***

La Voce "Immobilizzazioni materiali" include beni in *leasing* finanziario per Euro 78 migliaia, Euro 442 migliaia e Euro 983 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di Euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Terreni e fabbricati	-	155	161
Impianti e macchinari	52	232	762
Attrezzature	-	-	-
Altre immobilizzazioni	26	55	60
Totale	**78**	**442**	**983**

La voce attrezzature include, tra l'altro, la capitalizzazione dei costi sostenuti per la produzione degli strumentari necessari al chirurgo per eseguire l'intervento chirurgico relativo al posizionamento degli impianti di protesi e traumatologici, concessi in comodato d'uso agli ospedali. I beni in oggetto, infatti, sono venduti al cliente finale, ovvero concessi in comodato d'uso agli ospedali. In quest'ultima circostanza, al momento della concessione in comodato d'uso, i beni in oggetto sono riclassificati dalla voce "Rimanenze" alla voce "Attrezzature".

Si segnala che sul complesso immobiliare di San Daniele del Friuli (UD), ivi inclusi i terreni adiacenti gli stabilimenti produttivi e tutte le attrezzature presenti nello stabilimento, comprendenti impianti e macchinari destinati al funzionamento e all'esercizio dello stabilimento stesso, insiste un'ipoteca a favore di Unicredit Banca SpA, per un valore complessivo pari a Euro 11.933 migliaia, a garanzia di un finanziamento FRIE (Fondo Rotazione per Iniziative Economiche) per il Friuli Venezia-Giulia, ai sensi della L. 908/1955 e successive modifiche, concesso alla Società, in data 16 luglio 2009.

Gli investimenti in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso nel triennio 2008-2010 sono stati pari a complessivi Euro 8.398 migliaia (Euro 1.139 migliaia nel 2010, Euro 4.541 migliaia nel 2009 e Euro 2.718 migliaia nel 2008) e sono stati principalmente effettuati nell'ambito del processo di riorganizzazione degli stabilimenti del Gruppo avviato alla fine dell'esercizio 2007 e concluso nell'esercizio 2010. In particolare, al fine di rendere più efficiente la produzione, le attività produttive dallo stabilimento di Flagogna (Forgaria – UD) sono state trasferite allo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD). Il processo di riorganizzazione in parola ha inoltre comportato una ristrutturazione dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD). In particolare: *i)* la costruzione di un nuovo magazzino per prodotti finiti di maggiori dimensioni e totalmente automatizzato, *ii)* la costruzione di uno stabilimento caratterizzato da miglior condizione di flusso produttivo, ambiente di lavoro, livello di integrazione delle funzioni anche non produttive rispetto a quello di Flagogna e *iii)* l'ampliamento degli uffici amministrativi. A seguito della riorganizzazione lo stabilimento di Flagogna, non più utilizzato per l'attività produttiva, è stato concesso in locazione operativa alla società HPF S.r.l., controllata da AMIL S.r.l.

Gli investimenti in impianti e macchinari nel triennio 2008-2010 sono stati pari a complessivi Euro 8.926 migliaia (Euro 3.578 migliaia nel 2010, Euro 3.197 migliaia nel 2009 e Euro 2.151 migliaia nel 2008) e gli investimenti hanno riguardato principalmente la riorganizzazione dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), precedentemente descritta, e l'acquisto di macchinari destinati allo stabilimento di Segesta-Calatafimi (TP), principalmente per lo sviluppo della tecnologia Titanio Trabecolare. In particolare, gli investimenti effettuati nel triennio in oggetto per lo stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), pari a complessivi Euro 2.851 migliaia, (Euro 606 migliaia nel 2010, Euro 1.433 migliaia nel 2009 e Euro 812 migliaia nel 2008), hanno riguardato prevalentemente macchinari per il controllo qualità, la Camera Bianca e l'automatizzazione del magazzino di prodotti finiti. Inoltre nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 il Gruppo ha investito Euro 1.728 migliaia nell'acquisizione di impianti e macchinari nell'ambito del processo di riorganizzazione produttiva effettuato dal Gruppo negli stabilimenti produttivi di Hit Medica.

Gli investimenti in attrezzature, al netto della capitalizzazione degli strumentari, nel triennio 2008-2010 sono stati pari a complessivi Euro 3.556 migliaia (Euro 1.459 migliaia nel 2010, Euro 1.597 migliaia nel 2009 e Euro 500 migliaia nel 2008). Tali investimenti sono principalmente relativi alle attrezzature industriali connesse all'attività di produzione (spettrometro, moduli per filtrazione, ecc.)

e al rinnovo tecnologico dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), a seguito del processo di riorganizzazione precedentemente descritto.

8. Immobilizzazioni immateriali

La voce in oggetto e la relativa movimentazione risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Avviamento	Contratto distribuzione	*Backlog*	Licenze	Costi di Sviluppo	Diritti di brevetto	Totale
Saldo al 1° gennaio 2008	**-**	**-**	**-**	**493**	**-**	**191**	**684**
Movimenti:							
- Investimenti	-	-	-	893	-	58	**951**
- Variazione area di consolidamento	4.263	2.890	500	-	-	42	**7.695**
- Ammortamenti	-	(217)	(38)	(339)	-	(39)	**(633)**
- Differenze cambio e riclassifiche	-	-	-	(37)	-	-	**(37)**
Saldo al 31 dicembre 2008	**4.263**	**2.673**	**462**	**1.010**	**-**	**252**	**8.660**
Movimenti:							
- Investimenti	-	-	-	384	207	54	**645**
- Variazione area di consolidamento	2.951	2.272	806	-	-	-	**6.029**
- Ammortamenti	-	(1.163)	(124)	(517)	-	(43)	**(1.847)**
- Differenze cambio e riclassifiche	287	176	77	3	-	-	**543**
Saldo al 31 dicembre 2009	**7.501**	**3.958**	**1.221**	**880**	**207**	**263**	**14.030**
Movimenti:							
- Investimenti	-	-	6.894	390	620	60	**7.964**
- Ammortamenti	-	(1.743)	(483)	(624)	(46)	(38)	**(2.934)**
- Perdite di valore	-	(2.384)	-	-	-	-	**(2.384)**
- Differenze cambio e riclassifiche	690	169	151	(47)	-	(11)	**952**
Saldo al 31 dicembre 2010	**8.191**	**-**	**7.783**	**599**	**781**	**274**	**17.628**

Avviamento

Ai fini dell'*Impairment Test*, l'avviamento è allocato a *Cash Generating Unit* o a gruppi di CGU nel rispetto del vincolo massimo di aggregazione che non può superare il settore operativo ai sensi dell'IFRS 8. Nella seguente sono riportate le CGU alle quali è stato allocato l'avviamento:

Avviamento	Italia	Hit Medica	Australia e Nuova Zelanda	Totale
Saldo al 31 dicembre 2008	991	3.272	-	**4.263**
Saldo al 31 dicembre 2009	991	3.272	3.238	**7.501**
Saldo al 31 dicembre 2010	991	3.272	3.928	**8.191**

Il valore recuperabile delle CGU è stato determinato sulla base del valore d'uso delle stesse, determinato attualizzando i flussi di cassa attesi desumibili dal piano industriale quinquennale approvato dal consiglio di amministrazione. Il piano industriale riporta, tra l'altro, proiezioni relative alle vendite, agli investimenti, ai margini, nonché all'andamento delle principali variabili monetarie, inflazione, tassi di interesse nominali e tassi di cambio.

Per gli anni successivi al quinto è stato utilizzato un tasso di crescita in termini nominali pari al 2,5%. Il valore d'uso è calcolato attualizzando i flussi di cassa con dei tassi al netto delle imposte riportati nella seguente tabella:

Tasso di attualizzazione (WACC)	Italia	Hit Medica	Australia e Nuova Zelanda
2010	9,3%	9,4%	10,8%
2009	8,3%	8,4%	10,4%
2008	8,4%	8,5%	-

Le analisi di ogni singola CGU fatta dalla direzione aziendale si basano sulla performance storica del *business* e sulle attese di crescita dei mercati nei quali opera il Gruppo. I tassi medi di crescita utilizzati sono in linea con le previsioni per i mercati nei quali opera il Gruppo, mentre i tassi di attualizzazione, al netto delle imposte, riflettono rischi specifici della singola CGU.

Il valore recuperabile, calcolato come valore d'uso, eccede il valore contabile al 31 dicembre 2010. Una riduzione del tasso di crescita del 10% o un aumento del tasso di attualizzazione di 50 punti base non porterebbe il valore recuperabile a essere inferiore al valore contabile.

Contratto di distribuzione e Backlog

La *purchase price allocation* relativa all'acquisizione di Hit Medica effettuata nel corso del 2008, ha identificato come attività immateriali i contratti di distribuzione in esclusiva relativi a prodotti non di realizzazione propria e dei rapporti contrattuali relativi ad aziende sanitarie e ospedaliere italiane. Nel corso del 2010, il Gruppo ha risolto i sopra citati contratti di distribuzione in esclusiva e pertanto il valore residuo di tali attività è stato completamente svalutato al 31 dicembre 2010.

La *purchase price allocation* relativa all'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda effettuata nel corso del 2009, ha identificato come attività immateriali il valore di riacquisto del "Contratto di distribuzione" in via esclusiva nel mercato australiano e neozelandese detenuto precedentemente dal distributore locale e dei rapporti contrattuali relativi a strutture sanitarie e ospedaliere locali.

Il *Backlog* acquisito nel 2010 fa riferimento all'insieme dei rapporti contrattuali intrattenuti dal distributore Dima S.r.l. con le strutture sanitarie e ospedaliere principalmente dell'area del Nordest d'Italia.

Licenze

Gli investimenti in licenze sono principalmente relativi all'acquisto di licenze per l'implementazione nel Gruppo di un nuovo *software* contabile (JD Edwards).

Costi Sviluppo

Il Gruppo ha sostenuto costi di sviluppo capitalizzabili negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009 per rispettivamente Euro 620 migliaia e Euro 207 migliaia. Tali costi di sviluppo riguardano principalmente *i)* lo sviluppo della tecnologia LKS per la produzione di prodotti relativi alla Linea Ginocchio e *ii)* la realizzazione di prototipi nella tecnologia Titanio Trabecolare.

Il Gruppo ha sostenuto costi di ricerca e sviluppo non capitalizzabili per un importo totale pari a Euro 4.128 migliaia, Euro 4.220 migliaia e Euro 3.552 migliaia rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009, 2008.

9. Attività per imposte anticipate e passività per imposte differite

La movimentazione delle voci in oggetto risulta dettagliabile come segue:

Attività per imposte anticipate	Benefici ai dipendenti	Fondi	Perdite su cambi	Perdite fiscali	Rimanenze	Altre	Totale
Saldo al 1° gennaio 2008	**-**	**304**	**69**	**756**	**1.716**	**321**	**3.166**
Effetto a conto economico	153	(4)	(1)	431	302	118	999
Variazione area consolidamento	-	-	-	-	-	49	49
Saldo al 31 dicembre 2008	**153**	**300**	**68**	**1.187**	**2.018**	**488**	**4.214**
Effetto a conto economico	370	19	(66)	(156)	874	167	1.208
Variazione area	-	-	-	-	-	187	187

consolidamento							
Differenze cambio	-	-	-	(137)	-	12	(125)
Saldo al 31 dicembre 2009	**523**	**319**	**2**	**894**	**2.892**	**854**	**5.484**
Effetto a conto economico	205	51	(1)	(279)	942	(98)	820
Differenze cambio	-	-	-	78	-	-	78
Saldo al 31 dicembre 2010	**728**	**370**	**1**	**693**	**3.834**	**756**	**6.382**

Passività per imposte differite	**Leasing finanziario**	**Benefici ai dipendenti**	**Utili su cambi**	**Contributi tassati**	**Iscrizione valori al *fair value***	**Altre**	**Totale**
Saldo al 1 gennaio 2008	**235**	**116**	**3**	**801**	**-**	**100**	**1.255**
Effetto a conto economico	121	(29)	278	(51)	(79)	(154)	86
Variazione area consolidamento	-	-	-	-	1.250	148	1.398
Saldo al 31 dicembre 2008	**356**	**87**	**281**	**750**	**1.171**	**94**	**2.739**
Effetto a conto economico	24	(18)	(89)	63	(387)	153	(254)
Variazione area consolidamento	-	-	-	-	923	-	923
Differenze cambio	-	-	-	-	77	-	77
Saldo al 31 dicembre 2009	**380**	**69**	**192**	**813**	**1.784**	**247**	**3.485**
Effetto a conto economico	(145)	(7)	396	8	(1.482)	193	(1.037)
Differenze cambio	-	-	-	-	38	-	38
Saldo al 31 dicembre 2010	**235**	**62**	**588**	**821**	**340**	**440**	**2.486**

Pertanto la movimentazione netta è dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Saldo al 1 gennaio	**1.999**	**1.475**	**1.911**
Effetto a conto economico	1.857	1.462	913
Variazione area consolidamento	-	(736)	(1.349)
Differenze cambio	40	(202)	-
Saldo al 31 dicembre	**3.896**	**1.999**	**1.475**

Di seguito si riporta la scadenza temporale delle perdite fiscali riportabili a nuovo al 31 dicembre 2010:

(in migliaia di Euro)	**31 dicembre 2010**
Perdite fiscali riportabili a nuovo	1.190
- di cui iscritti in bilancio	693
Perdite fiscali con scadenza:	
entro il 2011	-
fra il 2012 e il 2015	322
oltre il 2015	128
illimitatamente riportabili	243
Totale	**693**

10. Altre attività non correnti

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Depositi cauzionali	503	404	195
Crediti per contributi	61	1.344	1.214
Altri	3	17	58
Totale	**567**	**1.765**	**1.467**

La voce in oggetto include prevalentemente la parte non corrente dei crediti finanziari per contributi da ricevere che la Società prevede d'incassare oltre i 12 mesi e depositi cauzionali relativi a utenze varie.

11. Rimanenze

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Materie prime e di consumo	3.606	5.689	4.308
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	11.265	10.527	8.248
Prodotti finiti	27.088	19.981	17.085
Totale	**41.959**	**36.197**	**29.641**

Le rimanenze sono rappresentate al netto del fondo svalutazione per obsolescenza. Tale fondo per il quale si è provveduto ad un accantonamento negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009 rispettivamente pari a Euro 45 migliaia e Euro 79 migliaia, risulta pari a Euro 286 migliaia, Euro 320 migliaia e Euro 241 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Non vi sono rimanenze date a garanzia a fronte dei finanziamenti ricevuti dal Gruppo.

12. Crediti commerciali

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Crediti verso clienti	33.795	26.470	25.782
Crediti verso consociate	58	76	110
Fondo Svalutazione	(563)	(184)	(584)
Totale	**33.290**	**26.362**	**25.308**

La voce "Crediti verso consociate" include il credito vantato dal Gruppo verso società controllate dalla Controllante (HPF S.r.l. e Manutech S.r.l.), prevalentemente per il riaddebito di utenze (si veda quanto riportato nella Nota 34 "Transazioni con le parti correlate").

Nella seguente tabella è riportata la movimentazione del fondo svalutazione crediti:

(in migliaia di euro)	**Fondo svalutazione crediti**
Saldo al 1° gennaio 2008	**767**
- Utilizzo	(334)
- Accantonamento	151
Saldo al 31 dicembre 2008	**584**
- Utilizzo	(490)
- Accantonamento	90
Saldo al 31 dicembre 2009	**184**
- Utilizzo	(71)
- Accantonamento	450
Saldo al 31 dicembre 2010	**563**

Nel corso degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 il Gruppo ha effettuato delle cessioni di crediti commerciali relativi ad aziende sanitarie e ospedaliere italiane del settore pubblico per un importo rispettivamente pari a Euro 10.356 migliaia, Euro 4.919 migliaia ed Euro 625 migliaia. Tali cessioni, avvenute con la formula pro-soluto, prevedono, per quelle più

significative, uno sconto sul valore nominale dei crediti ceduti sulla base di un tasso d'interesse variabile legato all'Euribor, aumentato di uno *spread*, applicato su una durata media convenzionale stabilita con le controparti.

13. Altre attività correnti

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Crediti finanziari per contributi da ricevere	2.344	2.662	2.848
Crediti tributari	961	2.145	2.029
Anticipi a fornitori	271	479	463
Ratei e risconti attivi	665	508	425
Altre attività	381	496	223
Totale	**4.622**	**6.290**	**5.988**

La voce "Crediti finanziari per contributi da ricevere" al 31 dicembre 2010 è pari a Euro 2.344 migliaia (Euro 2.662 migliaia e Euro 2.848 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008) e si riferisce ai contributi per i quali l'incasso è stimato entro l'esercizio 2011.

14. Patrimonio netto

Capitale sociale e riserva sovraprezzo azioni

Al 31 dicembre 2010 il capitale sociale, interamente sottoscritto e versato, ammontava a Euro 9.763 migliaia ed era costituito da 9.762.953 azioni ordinarie del valore nominale pari a Euro 1 ciascuna. Nel mese di marzo 2009 la Società ha deliberato un aumento del capitale sociale a pagamento riservato agli azionisti, per 875.000 nuove azioni ordinarie del valore nominale di Euro 1 al prezzo di Euro 12,38. Le azioni sottoscritte sono state pari a 637.953. La voce Riserva sovraprezzo azioni comprende il differenziale tra il valore nominale delle azioni emesse e il valore delle stesse alla data della relativa emissione. Nel corso del 2009 tale riserva si è incrementata per Euro 7.260 migliaia.

Altre riserve

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	**Riserva Legale**	**Riserva di traduzione**	**Altre riserve**	**TOTALE**
1° gennaio 2008	**959**	**-**	**561**	**1.520**
Iscrizione riserva vincolata L.488/92	-	-	542	542
Attribuzione dell'utile	268	-	-	268
Differenze cambio da traduzione	-	(511)	-	(511)
Vincolo su utili su cambi non realizzati	-	-	1	1
31 dicembre 2008	**1.227**	**(511)**	**1.104**	**1.820**
Attribuzione dell'utile	207	-	-	207
Differenze cambio da traduzione	-	119	-	119
Vincolo su utili su cambi non realizzati	-	-	774	774
31 dicembre 2009	**1.434**	**(392)**	**1.878**	**2.920**
Attribuzione dell'utile	322	-	-	322
Differenze cambio da traduzione	-	(185)	-	(185)
31 dicembre 2010	**1.756**	**(577)**	**1.878**	**3.057**

La voce Riserva legale rappresenta la parte di utili che devono essere accantonati annualmente, in misura pari al 5% degli utili risultanti dal bilancio separato della Società, sino a che la stessa

non abbia raggiunto un valore pari al 20% del capitale sociale; nella circostanza, occorre rilevare che la riserva si è formata sulla base dei bilanci predisposti in accordo con i Principi Contabili Italiani (si veda Nota 36). La riserva in oggetto non è liberamente distribuibile.

Le altre riserve, che ammontano a Euro 1.878 migliaia al 31 dicembre 2010, sono utilizzabili per aumento di capitale, copertura perdite e distribuzione agli azionisti.

Dividendi

L'assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 pari a Euro 3.027 migliaia, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009 pari a Euro 1.998 migliaia e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008 pari a Euro 2.555 migliaia, il cui importo per azione risulta rispettivamente pari a Euro 0,31, Euro 0,22 e Euro 0,28.

15. Indebitamento finanziario netto

Nella seguente tabella si riporta l'indebitamento finanziario netto del Gruppo determinato conformemente a quanto previsto dal paragrafo 127 delle raccomandazioni contenute nel documento ESMA/2011/81 implementative del Regolamento CE 809/2004 (l'"**Indebitamento Finanziario Netto**") al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 del Gruppo:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Cassa	(50)	(49)	(31)
Depositi bancari e postali	(6.344)	(4.514)	(3.154)
Liquidità	**(6.394)**	**(4.563)**	**(3.185)**
Crediti finanziari correnti	**(2.344)**	**(2.662)**	**(2.848)**
Debiti bancari a breve termine	17.929	15.740	17.717
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	9.779	17.760	13.256
Quota corrente debiti bancari a lungo termine	8.164	4.273	4.009
Altri debiti correnti	9.418	2.168	-
Obbligazioni	-	-	6.200
Indebitamento finanziario corrente	**45.290**	**39.941**	**41.182**
Indebitamento finanziario corrente netto	**36.552**	**32.716**	**35.149**
Debiti bancari a lungo termine	21.548	13.630	11.093
Indebitamento finanziario non corrente	**21.548**	**13.630**	**11.093**
Indebitamento Finanziario Netto	**58.100**	**46.346**	**46.242**

Di seguito è descritto il contenuto delle principali voci che compongono l'Indebitamento Finanziario Netto al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Crediti finanziari correnti

Per la descrizione della voce si rimanda a quanto descritto nella Nota 13 "Altre attività correnti".

Debiti bancari a breve termine

La voce "Debiti bancari a breve termine" al 31 dicembre 2010 è pari a Euro 17.929 migliaia (Euro 15.740 migliaia e Euro 17.717 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008).Tali debiti includono finanziamenti a breve termine, generalmente a sei mesi, al 31 dicembre 2010 pari a Euro 3.736 migliaia (Euro 6.657 migliaia e Euro 3.064 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008) e scoperti di conto corrente esigibili su richiesta e carte di credito al 31 dicembre 2010 pari a Euro 9.255 migliaia (Euro 2.552 migliaia e Euro 6.653 migliaia rispettivamente al 31

dicembre 2009 e 2008). Tali finanziamenti sono a tassi variabili legati all'Euribor, aumentati di uno *spread.*

In tale voce è stato inoltre classificato il debito residuo del Gruppo in relazione al finanziamento contratto con la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia considerato totalmente a breve termine a seguito del superamento dei *covenants* finanziari previsti contrattualmente. Quest'ultimo finanziamento, pari a Euro 4.938 migliaia al 31 dicembre 2010 (Euro 6.531 migliaia ed Euro 8.000 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008), matura un interesse pari all'Euribor 6 mesi, aumentato di uno *spread* di 65 punti base. Si segnala in ultimo che nel mese di aprile 2011 la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia ha comunicato alla Società la rinuncia al proprio diritto di far valere la violazione derivante dal bilancio al 31 dicembre 2010 per tutto l'esercizio 2011, ferma restando l'applicazione dei medesimi *covenants* per gli esercizi successivi.

Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture

La voce "Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture" al 31 dicembre 2010 è pari a Euro 9.779 migliaia (Euro 17.760 migliaia e Euro 13.256 migliaia rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008). Tali finanziamenti sono a tassi variabili legati all'Euribor, aumentati di uno *spread*.

Altri debiti correnti

La voce "Altri debiti correnti", pari a Euro 9.418 migliaia al 31 dicembre 2010 è relativo quanto a Euro 7.738 migliaia, al debito assunto per l'acquisizione del *Backlog* e del magazzino della Dima S.r.l. (Nota 8), e quanto a Euro 1.680 migliaia, al debito residuo relativo al finanziamento erogato nel corso dell'esercizio 2010 dalla Controllante a favore della Società; tale finanziamento matura interessi semestrali al tasso Euribor 3 mesi, aumentato di uno *spread* di 50 punti base, ed è stato rimborsato totalmente nel mese di aprile 2011.

La voce "Altri debiti correnti" al 31 dicembre 2009, pari a Euro 2.168 migliaia, corrisponde al debito residuo relativo all'acquisizione dei Rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda.

Obbligazioni

La voce "Obbligazioni", pari a Euro 6.200 migliaia al 31 dicembre 2008, si riferisce all'emissione nell'esercizio 2006 di un prestito obbligazionario con tasso d'interesse Euribor 6 mesi più uno *spread* di 125 punti base. Tale finanziamento è stato sottoscritto da alcuni azionisti, membri del consiglio di amministrazione della Società, e da alcuni relativi familiari stretti, come definiti dallo IAS 24. Nel mese di giugno 2009 tale prestito obbligazionario è stato utilizzato da alcuni azionisti per la sottoscrizione dell'aumento di capitale della Società.

Debiti bancari a lungo termine

Nelle seguenti tabelle sono riportati i dettagli dei debiti bancari a lungo termine (inclusa la quota corrente di tali finanziamenti) al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, con indicazione del tasso di interesse applicato, fisso e variabile, e dei periodi di rimborso previsti contrattualmente:

				Quota valore nozionale con scadenza tra		
(in migliaia di euro)	**Saldo contabile**	**Valore nozionale**	***Quota corrente valore nozionale***	***1 e 2 anni***	***2 e 5 anni***	***oltre 5 anni***
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	19.653	19.653	5.899	5.157	8.537	60
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	7.743	8.272	1.721	1.197	3.609	1.745
- tasso fisso	2.316	2.473	690	627	944	212
Saldo al 31 dicembre 2010	**29.712**	**30.398**	**8.310**	**6.981**	**13.090**	**2.017**

Debiti verso banche:						
- tasso variabile	11.357	11.357	3.223	3.619	4.401	114
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	4.144	4.478	360	896	1.611	1.611
- tasso fisso	2.402	2.617	567	571	1.199	280
Saldo al 31 dicembre 2009	**17.903**	**18.452**	**4.150**	**5.086**	**7.211**	**2.005**
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	12.970	12.970	3.392	3.116	6.462	-
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	1.080	1.078	360	359	359	-
- tasso fisso	1.052	1.153	288	250	557	58
Saldo al 31 dicembre 2008	**15.102**	**15.201**	**4.040**	**3.725**	**7.378**	**58**

Debiti verso banche

Tale voce accoglie il debito residuo relativo ai finanziamenti erogati da alcune banche a tasso variabile e legati all'Euribor aumentati di uno *spread*. Inoltre, tale voce include al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 debiti per contratti di locazione classificabili come *leasing* finanziario e relativi principalmente a fabbricati, impianti e macchinari per rispettivamente Euro 55 migliaia, Euro 221 migliaia ed Euro 491 migliaia.

Nella seguente tabella sono riassunte le caratteristiche dei finanziamenti in oggetto:

Data sottoscrizione	Data scadenza	Tasso	Saldo contabile al 31 dicembre		
			2010	2009	2008
Principali finanziamenti:			**(in migliaia di euro)**		
Settembre-08	settembre-13	Euribor 3M + 0,90%	2.938	3.890	4.785
Giugno-10	giugno-15	Euribor 3M + 1,50%	4.524	-	-
Dicembre-10	dicembre-15	Euribor 3M + 1,60%	2.000	-	-
Dicembre-10	dicembre-15	Euribor 3M + 1,50%	5.000	-	-
			14.462	**3.890**	**4.785**
Altri finanziamenti:					
2006 - 2010	2011 - 2016	Euribor 3M-Euribor 6M + 0,5%-3,0%	5.136	7.246	7.694
Debiti per leasing			55	221	491
Saldo contabile			**19.653**	**11.357**	**12.970**

Si segnala che alcuni dei finanziamenti in oggetto prevedono l'obbligo per il Gruppo Lima del rispetto di taluni parametri finanziari; il mancato rispetto di tali parametri attribuisce la facoltà agli istituti finanziari a richiedere l'estinzione anticipata dei relativi finanziamenti. I parametri in oggetto sono *indebitamento finanziario netto/EBITDA, indebitamento finanziario netto/Patrimonio Netto, EBITDA/Oneri finanziari.* Si segnala che alla data del 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 i parametri in oggetto risultano rispettati.

Debiti agevolati verso banche

La voce in oggetto si riferisce esclusivamente a finanziamenti agevolati ottenuti nell'ambito di programmi di incentivi alle imprese per investimenti in ricerca e sviluppo. Tali finanziamenti sono a tasso fisso, compreso fra 0,25% e 1,0%, e a tassi variabili legati a una frazione dell'Euribor.

Indebitamento finanziario per valuta

Nella seguente tabella si riporta l'indebitamento finanziario del Gruppo Lima per valuta in cui i diversi finanziamenti sono denominati, al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 (inclusa la parte corrente e non corrente).

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Euro	57.929	50.083	50.666
Yen giapponese	4.463	1.316	1.609
Dollaro australiano	4.446	1.948	-
Dollaro neozelandese	-	224	-
Indebitamento finanziario corrente e non corrente	**66.838**	**53.571**	**52.275**

16. Benefici ai dipendenti

Nella seguente tabella è fornito il dettaglio della voce in oggetto al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Fondo trattamento di fine rapporto	1.646	1.830	2.023
Incentivi a lungo termine	2.539	1.421	390
Totale	**4.185**	**3.251**	**2.413**

La movimentazione della voce "Fondo trattamento di fine rapporto" risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Saldo iniziale	**1.830**	**2.023**	**1.466**
Perdita attuariale	10	41	91
Service cost	215	179	123
Interessi sull'obbligazione	55	63	64
Utilizzi per indennità corrisposte e anticipazioni	(464)	(476)	(267)
Variazioni dell'area di consolidamento	-	-	546
Saldo finale	**1.646**	**1.830**	**2.023**

Le assunzioni attuariali di calcolo ai fini della determinazione del fondo trattamento di fine rapporto risultano dettagliate nella seguente tabella:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Assunzioni economiche			
Tasso d'inflazione	2,00%	2,00%	2,00%
Tasso di attualizzazione	4,15%	4,25%	4,35%
Tasso d'incremento del TFR	3,00%	3,00%	3,00%
Assunzioni demografiche			
Probabilità di dimissioni	1,50%	1,50%	1,50%
Probabilità di anticipazioni del TFR	2,50%	2,50%	2,50%

Nel corso del 2008 la Società ha approvato un piano di incentivazione a lungo termine a favore dell'amministratore delegato legato a taluni parametri di redditività. Lo stanziamento della passività è classificata nella voce "Incentivi a lungo termine" contabilizzata in base alle regole contenute nello IAS 19 utilizzando il tasso di attualizzazione riportato nella tabella precedente. Tale voce risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Saldo iniziale	**1.421**	**390**	-
Accantonamento	1.058	1.015	390
Interessi	60	16	-
Saldo finale	**2.539**	**1.421**	**390**

17 Fondi rischi e oneri

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Fondo indennità suppletiva agenti	673	547	464
Fondo cause legali e fiscali	786	530	363
Altri Fondi	50	65	52
Totale	**1.509**	**1.142**	**879**

La voce "Fondo indennità suppletiva agenti" rappresenta l'esborso finanziario che potrebbe emergere dalla risoluzione di rapporti di agenzia in essere alla data di riferimento del bilancio.

La movimentazione della voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Saldo al 1 gennaio	1.142	879	939
Incrementi	501	336	180
Utilizzi	(134)	(73)	(310)
Variazione area di consolidamento	-	-	70
Saldo al 31 dicembre	**1.509**	**1.142**	**879**

L'incremento dei fondi nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010, pari a Euro 501 migliaia, si riferisce per Euro 127 migliaia al fondo indennità suppletiva agenti e per Euro 374 migliaia al fondo cause legali e fiscali.

L'incremento dei fondi nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009, pari a Euro 336 migliaia, si riferisce per Euro 97 migliaia al fondo indennità suppletiva agenti e per Euro 239 migliaia al fondo cause legali e fiscali.

L'incremento dei fondi nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008, pari a Euro 180 migliaia, si riferisce per Euro 73 migliaia al fondo indennità suppletiva agenti e per Euro 107 migliaia al fondo cause legali e fiscali. L'ulteriore incremento, riportato nella tabella precedente quale variazione area di consolidamento, fa riferimento al fondo rischi della società Hit Medica S.r.l acquisita nel corso dell'esercizio 2008.

18. Altre passività non correnti

La voce "Altre passività non correnti", pari a Euro 1.781 migliaia, Euro 2.244 migliaia ed Euro 1.682 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, include prevalentemente la quota a lungo termine dei risconti passivi per i contributi in conto capitale e in conto interesse.

19. Debiti commerciali

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Debiti verso fornitori	12.522	10.852	8.663
Debiti verso consociate	710	314	217
Totale	**13.232**	**11.166**	**8.880**

I debiti verso consociate pari a Euro 710 migliaia, Euro 314 migliaia e Euro 217 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, fanno riferimento al debito vantato dal Gruppo verso società controllate dalla Controllante (HPF S.r.l. e Manutech S.r.l.), prevalentemente per servizi di lavorazione e manutenzione (Nota 34 "Transazioni con le parti correlate").

20. Altri debiti

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Debiti verso il personale	3.400	3.321	1.693
Debiti per imposte non sul reddito	1.869	1.589	1.329
Debiti previdenziali	1.488	1.221	1.017
Risconti passivi per contributi	696	715	636
Debiti per consulenze	501	141	-
Altri acconti	151	303	53
Ratei passivi	118	281	165
Acconti per contributi	69	331	321
Altri Risconti	69	77	29
Altri debiti	745	878	588
Totale	**9.106**	**7.857**	**5.831**

La voce "Debiti verso il personale" accoglie le competenze dovute al personale dipendente e agli amministratori per retribuzioni correnti e differite, quest'ultime in relazione all'erogazione di bonus di fine anno.

La voce "Acconti per contributi" include gli anticipi ricevuti per contributi pubblici a fondo perduto destinati a progetti di ricerca e sviluppo per i quali la Società non ha ancora sostenuto i relativi costi.

NOTE AL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

21. Ricavi

I prodotti offerti dal Gruppo sono suddivisi in quattro Linee di prodotto:

- Protesi Impiantabili di ginocchio (la "**Linea Ginocchio**");
- Protesi Impiantabili d'anca (la "**Linea Anca**");
- Protesi Impiantabili di spalla (la "**Linea Spalla**");
- prodotti per le piccole articolazioni (gomito, polso, caviglia e dita) e per la riparazione di fratture ossee ("**Linea Estremità e Trauma**");

Nella seguente tabella, si riporta la classificazione dei ricavi per linea di prodotto del Gruppo Lima negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Linea Anca	56.008	40.680	33.584
Linea Spalla	21.962	13.712	8.044
Linea Ginocchio	7.695	6.684	6.344
Linea Estremità e Trauma	8.261	8.373	6.286
Altro	1.764	1.208	929
Totale	**95.690**	**70.657**	**55.187**

22. Altri proventi

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Contributi			
- in conto esercizio	921	2.359	497
- in conto capitale	617	574	459
- in conto interessi	192	81	47
Totale contributi	***1.730***	***3.014***	***1.003***
Servizi e vendite a consociate	651	507	978
Plusvalenza da alienazioni di cespiti	241	257	353
Altri riaddebiti	451	340	518
Proventi diversi	1.404	183	109
Totale	**4.477**	**4.301**	**2.961**

La voce “Contributi in conto esercizio” include anche contributi relativi a costi sostenuti in esercizi precedenti, per i quali ai fini contabili non esistevano i presupposti per il relativo riconoscimento. I contributi di competenza di esercizi precedenti negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 ammontano rispettivamente a Euro 613 migliaia, Euro 1.235 migliaia ed Euro 203 migliaia.

La voce “Contributi in conto capitale” si riferisce principalmente al rilascio a conto economico dei contributi relativi all’acquisto di immobilizzazioni, in base alla vita utile di queste ultime.

La voce “Contributi in conto interessi” si riferisce al rilascio a conto economico del differenziale tra il tasso d’interesse maturato su finanziamenti agevolati e il tasso di interesse di mercato.

La voce “Servizi e vendite a consociate” si riferisce alla vendita di materie prime e all’affitto dello stabilimento di Flagogna, incluso il rispettivo riaddebito dei costi per le relative utenze, a una società consociata (Nota 34).

La voce “Proventi diversi” include nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 un provento pari a Euro 1.000 migliaia, derivante dal contratto di sviluppo di un prodotto a base Titanio Trabecolare per il mercato giapponese che sarà commercializzato dal partner strategico JMM.

23. Costi per materie prime e materiali di consumo

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Acquisti di materie prime	5.433	4.280	5.370
Acquisti di materie sussidiarie e di consumo	1.468	1.128	790

Variazioni delle rimanenze materie prime, sussidiarie di consumo e merci	(720)	(465)	(2.006)
Totale	**6.181**	**4.943**	**4.154**

24. Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Acquisti di prodotti finiti	5.389	3.285	2.147
Acquisti di prodotti semilavorati	9.510	4.778	4.862
Totale	14.899	8.063	7.009
Variazioni delle rimanenze di prodotti finiti	(8.040)	(7.239)	(2.973)
Totale	**6.859**	**824**	**4.036**

25. Costi per servizi

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre,		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Lavorazioni esterne	6.128	5.181	4.494
Provvigioni per agenti	5.629	4.017	2.792
Consulenze e collaboratori esterni	4.834	3.918	2.768
Congressi, fiere e pubblicità	4.412	3.441	2.729
Spese viaggio	2.762	1.926	1.272
Utenze	2.639	2.068	1.700
Affitti e noleggi	2.412	1.738	1.096
Trasporti	1.694	1.254	823
Manutenzione e riparazione e assistenza	1.385	1.378	956
Assicurazioni	394	402	303
Royalties	203	1.192	864
Altre prestazioni	1.931	1.683	1.023
Totale	**34.423**	**28.198**	**20.820**

26. Costi per il personale

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre,		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Salari e stipendi	20.485	15.561	11.395
Oneri sociali	5.148	3.642	3.351
Compensi agli amministratori	1.084	1.163	993
Lavoro interinale	1.067	370	130
Incentivi a lungo termine	1.058	1.015	390
Quota maturata nell'anno per trattamento di fine rapporto	830	694	682
Altri costi	72	201	150
Totale	**29.744**	**22.646**	**17.091**

Di seguito si riporta il numero medio dei dipendenti del Gruppo:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in unità)	**2010**	**2009**	**2008**
Italia			
Dirigenti	5	4	5
Quadri + Impiegati	146	127	111

Operai	126	110	99
Totale Italia	**277**	**241**	**215**
Totale Estero	**199**	**150**	**86**
Totale	**476**	**391**	**301**

(*) Nel totale estero è ricompreso il numero medio dei dipendenti di Hit Medica.

Di seguito si riporta il numero puntuale dei dipendenti alla chiusura dell'esercizio:

	Al 31 dicembre,		
(Unità)	**2010**	**2009**	**2008**
Italia			
Dirigenti	6	4	4
Quadri	17	15	13
Impiegati	138	122	103
Operai	135	116	104
Totale Italia	**296**	**257**	**224**
Totale Estero (*)	**215**	**183**	**117**
Totale	**511**	**440**	**341**

(*) Nel totale estero è ricompreso il numero puntuale dei dipendenti di Hit Medica.

27. Altri costi operativi

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre,		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Minusvalenze da alienazione su cespiti	611	130	130
Imposte e tasse non sul reddito	573	166	143
Svalutazione crediti	450	90	151
Omaggi e liberalità	187	180	109
Altri accantonamenti	156	110	-
Altri	168	156	142
Totale	**2.145**	**832**	**675**

28. Ammortamenti e perdite di valore

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre,		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	6.325	5.025	4.398
Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	2.934	1.847	633
Perdite di valore	2.384	-	-
Totale	**11.643**	**6.872**	**5.031**

29. Proventi e oneri finanziari

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre,		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Totale utili su cambi	**3.200**	**824**	**1.425**
Interessi attivi			
- su conti correnti bancari e clienti	*32*	*48*	*129*
- per attualizzazione crediti	*27*	*144*	*100*
Totale interessi attivi	**59**	**192**	**229**

Altri proventi	141	167	227
Proventi finanziari	**3.400**	**1.183**	**1.881**
Totale perdite su cambi	**(946)**	**(470)**	**(236)**
Interessi su:			
- debiti bancari a breve termine	*(608)*	*(618)*	*(1.113)*
- debiti bancari a lungo termine	*(518)*	*(818)*	*(1.286)*
Totale interessi su debiti bancari	**(1.126)**	**(1.436)**	**(2.399)**
Interessi passivi su benefici ai dipendenti	(115)	(79)	(64)
Commissioni bancarie	(125)	(66)	(25)
Altri oneri	(174)	(48)	(7)
Oneri finanziari	**(2.486)**	**(2.099)**	**(2.731)**
Proventi/(Oneri) finanziari netti	**914**	**(916)**	**(850)**

30. Imposte sul reddito

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Imposte correnti	6.594	4.881	2.690
Imposte differite	(1.857)	(1.462)	(913)
Totale	**4.737**	**3.419**	**1.777**

Le imposte rapportate all'utile prima delle imposte differiscono da quelle teoriche calcolate sulla base delle aliquote medie di imposta applicabili agli utili delle società consolidate per i seguenti motivi:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre		
(in migliaia di euro)	**2010**	**2009**	**2008**
Utile prima delle imposte	**10.086**	**9.727**	**5.491**
Imposte teoriche	(3.284)	(2.605)	(1.570)
Imposte anticipate non riconosciute	(231)	(313)	(234)
Imposte anticipate anni precedenti	-	-	408
Differenze permanenti	(191)	194	148
IRAP	(1.031)	(695)	(529)
Carico d'imposta effettivo	**(4.737)**	**(3.419)**	**(1.777)**

31. Utile per azione

Nella seguente tabella è riportata la metodologia di calcolo dell'utile base per azione:

	Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre,		
	2010	**2009**	**2008**
Utile netto di pertinenza del gruppo (in migliaia di euro)	5.349	6.306	3.716
Media ponderata delle azioni ordinarie (in unità)	9.762.953	9.483.162	9.125.000
Utile base e diluito per azione (in Euro)	**0,55**	**0,66**	**0,41**

Si segnala che non vi sono effetti diluitivi che dovrebbero essere considerati per il calcolo dell'utile per azione diluito e pertanto quest'ultima grandezza coincide con l'utile base per azione.

32. Passività potenziali

Sono in corso procedimenti legali e fiscali di varia natura che si sono originati nel tempo nel normale svolgimento dell'attività operativa del Gruppo. Gli amministratori della Società ritengono che nessuno di tali procedimenti possa dare origine a passività significative per le quali non esista già un accantonamento in bilancio.

33. Impegni

(a) Impegni all'acquisto di immobili, impianti e macchinari

Gli impegni contrattuali già assunti con terzi alla data del 31 dicembre 2010 relativi a investimenti in immobili, impianti e macchinari non ancora riflessi in bilancio ammontano a Euro 1.280 migliaia. In particolare:

	Esercizio chiuso al 31 dicembre
(in migliaia di euro)	**2010**
Terreni e Fabbricati	398
Impianti e macchinari	882
Attrezzature	-
Altre Immobilizzazioni	-
Totale	**1.280**

(b) *Impegni su contratti di leasing operativo non cancellabili*

Di seguito sono riportati gli ammontari relativi a impegni futuri su contratti di *leasing operativo* non cancellabili in essere al 31 dicembre 2010.

	Esercizio chiuso al 31 dicembre
(in migliaia di euro)	**2010**
Entro 1 anno	1.192
Da 1 a 5 anni	2.552
Oltre i 5 anni	664
Totale	**4.408**

34. Transazioni con le parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le parti correlate sono principalmente di natura commerciale e finanziaria e riguardano prevalentemente:

- la cessione in affitto dello stabilimento di Flagogna;
- prestazione di servizi alla Società relativi a lavorazione di materie prime e manutenzione dello stabilimento produttivo di San Daniele del Friuli (UD);
- prestazioni professionali e servizi di consulenza fiscale;
- sottoscrizione di una quota del prestito obbligazionario emesso dalla Società e l'erogazione di un finanziamento a favore della Società;

La Società ritiene che tutti i rapporti intrattenuti con le parti correlate siano sostanzialmente regolati sulla base di normali condizioni di mercato.

Nella seguente tabella sono dettagliati i saldi patrimoniali con parti correlate al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

(in migliaia di euro)	Controllante	Imprese consociate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Crediti commerciali						
Al 31 dicembre 2010	-	58	-	-	58	0,2%
Al 31 dicembre 2009	-	76	-	-	76	0,3%
Al 31 dicembre 2008	-	110	-	-	110	0,4%
Benefici ai dipendenti						
Al 31 dicembre 2010	-	-	(2.539)	-	(2.539)	60,7%
Al 31 dicembre 2009	-	-	(1.421)	-	(1.421)	43,7%
Al 31 dicembre 2008	-	-	(390)	-	(390)	16,2%
Indebitamento finanziario corrente						
Al 31 dicembre 2010	(1.680)	-	-	-	(1.680)	3,7%
Al 31 dicembre 2009	-	-	-	-	-	0,0%
Al 31 dicembre 2008	-	-	(1.950)	(2.730)	(4.680)	11,4%
Debiti commerciali						
Al 31 dicembre 2010	-	(710)	-	-	(710)	5,4%
Al 31 dicembre 2009	-	(314)	-	(5)	(319)	2,9%
Al 31 dicembre 2008	-	(217)	-	(5)	(222)	2,5%
Altri debiti						
Al 31 dicembre 2010	-	-	(33)	-	(33)	0,4%
Al 31 dicembre 2009	-	-	(29)	-	(29)	0,4%
Al 31 dicembre 2008	-	-	(37)	-	(37)	0,6%

Nella seguente tabella vengono dettagliati gli effetti economici delle operazioni con parti correlate negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

(in migliaia di euro)	Controllante	Imprese consociate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Ricavi						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	29	-	-	29	0,0%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	2	-	-	2	0,0%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	-	-	-	-	0,0%
Altri proventi						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	651	-	-	651	14,5%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	507	-	-	507	11,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	978	-	-	978	33,0%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	(1.907)	-	-	(1.907)	27,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	(239)	-	-	(239)	29,0%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	155	-	-	155	3,8%
Costi per servizi						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	(1.597)	(4)	(40)	(1.641)	4,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	(1.606)	(8)	(21)	(1.635)	5,8%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	(1.198)	(3)	(21)	(1.222)	5,9%
Costi per il personale						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	-	-	(1.971)	-	(1.971)	6,6%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	-	(1.881)	-	(1.881)	8,3%

Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	-	(1.041)	-	(1.041)	6,1%
Oneri finanziari						
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	(12)	-	(60)	-	(72)	2,9%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2009	-	-	(56)	(52)	(108)	5,1%
Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008	-	-	(121)	(170)	(291)	10,7%

Rapporti di natura finanziaria

Nel mese di luglio 2010 la Controllante ha erogato un finanziamento a favore della Società per un valore nominale pari a Euro 2.000 migliaia. Tale finanziamento matura interessi semestrali al tasso Euribor 3 mesi maggiorato di 50 punti base, il debito residuo al 31 dicembre 2010 risulta essere pari a Euro 1.680 migliaia, e la quota di oneri finanziari maturati nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 risulta pari a Euro 12 migliaia.

La Società ha emesso nell'esercizio 2006 un prestito obbligazionario con tasso d'interesse Euribor 6 mesi più uno spread di 125 punti base per complessivi Euro 6.200 migliaia, di cui Euro 4.680 migliaia sottoscritto da alcuni membri del Consiglio di Amministrazione della Società e dai relativi familiari stretti, come definiti dallo IAS 24. Tale finanziamento è stato sottoscritto da alcuni azionisti e membri del consiglio di amministrazione della Società e dai relativi familiari stretti, come definiti dallo IAS 24. Nel mese di giugno 2009 tale prestito obbligazionario è stato utilizzato da alcuni azionisti per la sottoscrizione dell'aumento di capitale della Società mediante compensazione; gli oneri finanziari maturati su tale prestito obbligazionario negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2009 e 2008 riferibili alle parti correlate risultano rispettivamente pari a Euro 92 migliaia e Euro 291 migliaia.

Rapporti di natura commerciale

Rapporti tra il Gruppo e le società consociate HPF S.r.l e Manutech S.r.l.

Di seguito sono brevemente descritti i rapporti in essere tra il Gruppo e le società HPF S.r.l e Manutech S.r.l, controllate al 100% dalla Controllante, inclusi i relativi effetti sulle voci della situazione patrimoniale e finanziaria e del conto economico consolidati.

Ricavi

- Nel corso del esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 e 2009, la Società ha ceduto a HPF S.r.l. alcuni semilavorati per rispettivamente Euro 29 migliaia e Euro 2 migliaia.

Altri proventi

- Nel mese di settembre 2007, la Società ha ceduto in affitto a HPF S.r.l. il ramo d'azienda dedicato all'attività metalmeccanica, comprensivo dello stabilimento di Flagogna, inclusi gli impianti, macchinari e attrezzature, per un importo annuo pari a Euro 120 migliaia. Nel mese di dicembre 2008, il suddetto ramo d'azienda è stato ceduto a HPF S.r.l., fatta eccezione per lo stabilimento di Flagogna che è stato concesso in locazione operativa a HPF S.r.l. per un canone annuo pari a Euro 80 migliaia nel 2009 e Euro 90 migliaia nel 2010. Tale contratto di locazione prevede anche il riaddebito di utenze varie connesse all'utilizzo del stabilimento di Flagogna, che per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 sono state pari rispettivamente a Euro 537 migliaia, Euro 411 migliaia ed Euro 446 migliaia.

- Nel corso del esercizio chiuso al 31 dicembre 2008, la Società ha inoltre venduto a HPF S.r.l. materie prime per Euro 406 migliaia.

Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

- Il Gruppo acquista semilavorati, componenti e prototipi da HPF. S.r.l., a fronte dei quali ha contabilizzato negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 costi per rispettivamente Euro 1.907 migliaia, Euro 229 migliaia ed Euro 10 migliaia. A partire dall'esercizio 2010, in particolare, HPF S.r.l. è attiva nella produzione di beni strumentari per il Gruppo.

Costi per servizi

- HPF S.r.l. fornisce inoltre a favore del Gruppo servizi di lavorazione di materie prime, per le quali il Gruppo ha contabilizzato costi negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 per rispettivamente Euro 1.373 migliaia, Euro 1.436 migliaia ed Euro 1.198 migliaia.

- Manutech S.r.l. fornisce al Gruppo servizi di manutenzione dei macchinari dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD); negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009, il Gruppo ha contabilizzato costi per le suddette attività fornite da Manutech, rispettivamente per Euro 224 migliaia e Euro 170 migliaia.

Crediti e debiti commerciali

Per effetto dei suddetti rapporti commerciali, il Gruppo Lima presenta crediti commerciali verso imprese consociate per Euro 58 migliaia, Euro 76 migliaia ed Euro 110 migliaia al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 e debiti commerciali alle suddette date rispettivamente per Euro 710 migliaia, Euro 314 migliaia ed Euro 217 migliaia.

Rapporti tra il Gruppo Lima e l'alta direzione

Di seguito sono brevemente descritti i rapporti professionali intrattenuti con i dirigenti aventi responsabilità strategiche nell'ambito del Gruppo.

Costi per servizi

Il Dott. Ivan Cleani, membro del consiglio di amministrazione della Società, fornisce a quest'ultima attività professionali in materia fiscale. In particolare, a fronte del rimborso spese relative a tale attività, li Gruppo ha contabilizzato per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 costi rispettivamente pari a Euro 4 migliaia, Euro 8 migliaia ed Euro 3 migliaia.

Costi per il personale

- Negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 il Gruppo ha contabilizzato costi connessi alla retribuzione e all'attività professionale fornita dai dirigenti con responsabilità strategiche, rispettivamente per Euro 913 migliaia, Euro 866 migliaia ed Euro 651 migliaia.

- Gli accordi contrattuali per la remunerazione dell'Amministratore Delegato prevedono, tra l'altro, un premio il cui valore e la relativa erogazione sono subordinati a talune condizioni. Conformemente agli IFRS, a fronte ti tale accordi contrattuali il Gruppo ha contabilizzato costi per Euro 1.058 migliaia, Euro 1.015 migliaia ed Euro 390 migliaia, rispettivamente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008.

Oneri finanziari

Negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010 e 2009 il Gruppo ha contabilizzato interessi su incentivi a lungo termine legati alla remunerazione dell'Amministratore Delegato rispettivamente per Euro 60 migliaia e Euro 16 migliaia. Inoltre il Gruppo ha contabilizzato interessi finanziari sul prestito

obbligazionario emesso dal Gruppo e rimborsato nel 2009 per Euro 40 migliaia e Euro 121 migliaia, rispettivamente al 31 dicembre 2009 e 2008.

Benefici ai dipendenti

In relazione al premio da corrispondere all'Amministratore Delegato il valore maturato al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 risulta rispettivamente pari a Euro 2.539 migliaia, Euro 1.421 migliaia e Euro 390 migliaia.

Altri debiti

In relazione alla retribuzione e all'attività professionale fornita dai dirigenti con responsabilità strategiche, il debito residuo al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, risulta pari rispettivamente a Euro 33 migliaia, Euro 29 migliaia e Euro 37 migliaia.

Rapporti tra il Gruppo e altre parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le altre parti correlate riguardano prevalentemente la prestazione di servizi di consulenza fiscale da parte dello Studio Cleani e di Next Consulting S.r.l., società che fa capo al Dott. Ivan Cleani. Per tale servizio la Società sostiene nel 2010, 2009 e 2008 un costo complessivo pari rispettivamente a Euro 40 migliaia, Euro 21 migliaia ed Euro 21 migliaia, il cui debito alle date risulta rispettivamente pari a zero, Euro 5 migliaia ed Euro 5 migliaia.

35. Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

All'inizio del 2011 il Gruppo ha siglato un importante accordo con Aequos Endoprothetik GmbH per il trasferimento di prodotti, attrezzature, studi clinici e brevetti per il corrispettivo di Euro 2 milioni che consentiranno lo sviluppo di un nuovo prodotto di ginocchio denominato G1.

Nel primo trimestre del 2011 il Gruppo ha siglato un accordo non vincolante con Encore Medical, L.P. per la distribuzione di prodotti Lima sul mercato statunitense.

36. Criteri seguiti per realizzare il passaggio dai Principi Contabili Italiani agli EU-IFRS;

Nella presente Nota è descritta la procedura seguita per la transizione dai Principi Contabili Italiani agli EU-IFRS ai fini della redazione del Bilancio Consolidato (il "Processo di Transizione").

36.1 Principi generali

Il Gruppo ha applicato in modo retrospettivo a tutti i periodi chiusi antecedentemente il 1° gennaio 2008 (la "Data di Transizione") gli EU-IFRS, fatta eccezione per le esenzioni obbligatorie e facoltative adottate nel rispetto dell'IFRS 1 – *Prima applicazione degli International Financial Reporting Standards*, come descritto nel paragrafo seguente. In particolare, i principi contabili ai quali è stato fatto riferimento sono quelli descritti nella precedente Nota 2.

Lo stato patrimoniale al 1° gennaio 2008 riflette le seguenti differenze di trattamento rispetto al Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2007, predisposto in conformità ai Principi Contabili Italiani:

- sono state rilevate e valutate tutte le attività e le passività la cui iscrizione è richiesta dagli EU-IFRS, incluse quelle non previste in applicazione dei Principi Contabili Italiani;

- tutte le attività e le passività la cui iscrizione è richiesta dai Principi Contabili Italiani, ma non è ammessa dagli EU-IFRS, sono state eliminate;

- alcune voci di bilancio sono state riclassificate secondo quanto previsto dagli EU-IFRS.

Gli effetti di tali rettifiche sono stati riconosciuti direttamente nel patrimonio netto di apertura alla Data di Transizione.

36.2 Modalità di presentazione degli schemi di bilancio

Di seguito sono indicati gli schemi di bilancio e i relativi criteri di classificazione adottati dal Gruppo, nell'ambito delle opzioni previste dallo IAS 1 – *Presentazione del bilancio*:

i) *Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata* è stata predisposta classificando le attività e le passività secondo il criterio "corrente/non corrente";

ii) *Conto economico separato consolidato* è stato predisposto classificando i costi operativi per natura;

iii) *Conto economico complessivo consolidato* comprende, oltre al risultato d'esercizio come da Conto economico separato consolidato, gli altri costi e ricavi che, in accordo agli EU-IFRS, sono stati imputati direttamente nel patrimonio netto;

iv) *Rendiconto finanziario consolidato* è stato predisposto esponendo i flussi finanziari delle attività operative secondo il "metodo indiretto".

36.3 Esenzioni obbligatorie e facoltative dall'applicazione degli EU-IFRS

Di seguito sono descritte le esenzioni obbligatorie e facoltative dall'applicazione retrospettiva degli EU-IFRS che, nel rispetto dell'IFRS1, sono state adottate nell'ambito del Processo di Transizione.

A. Esenzioni facoltative previste dal l'IFRS 1 adottate in sede di prima applicazione degli EU-IFRS:

i) *Aggregazioni di imprese:* non ci sono aggregazioni di imprese avvenute prima della Data di Transizione;

ii) *Benefici per i dipendenti:* sono stati contabilizzati tutti gli utili e le perdite attuariali cumulati esistenti alla Data di Transizione nella voce "Utili portati a nuovo";

iii) *Riserva da conversione derivante dalla traduzione dei bilanci di gestioni estere:* le differenze nette di cambio cumulate derivanti dalle traduzioni dei bilanci di gestioni estere sino alla Data di Transizione sono state azzerate mediante riclassifica nella voce "Utili portati a nuovo".

Le altre esenzioni facoltative previste dall'IFRS 1 non sono state utilizzate, in quanto relative a fattispecie per le quali i Principi Contabili Italiani risultano già allineati agli EU-IFRS, ovvero non applicabili al Gruppo.

B. Esenzioni obbligatorie previste dal IFRS 1 in sede di prima applicazione degli EU-IFRS:

i) *stime*: le stime effettuate alla data di transizione agli EU-IFRS sono conformi alle stime effettuate alla stessa data secondo i Principi contabili Italiani (dopo le rettifiche necessarie per riflettere eventuali differenze nei principi contabili).

Le altre esenzioni obbligatorie prescritte all'IFRS 1 non sono state applicate, in quanto relative a fattispecie non applicabili al Gruppo.

36.4 Trattamenti prescelti nell'ambito delle opzioni contabili previste dagli EU-IFRS

i) *Rimanenze:* secondo lo IAS 2 - *Rimanenze*, il costo delle rimanenze deve essere determinato adottando il metodo FIFO o il metodo del costo medio ponderato. E' stato

scelto di utilizzare il metodo del costo medio ponderato, utilizzato anche in sede di applicazione dei Principi contabili Italiani.

ii) *Valutazione delle attività materiali ed immateriali:* successivamente all'iscrizione iniziale al costo, lo IAS 16 – *Immobili, impianti e macchinari* e lo IAS 38 – *Attività immateriali* prevedono che tali attività possano essere valutate al costo, ovvero determinando periodicamente il valore di mercato e adeguando a tale valore il saldo contabile alla data di riferimento della valutazione del valore di mercato. E' stato scelto di adottare il metodo del costo.

iii) *Differenze attuariali:* lo IAS 19 – *Benefici per i dipendenti* prevede che le differenze attuariali che emergono in caso di modifica delle assunzioni applicate per il calcolo dei piani pensionistici a benefici definiti, quali ad esempio il fondo trattamento di fine rapporto, possano essere contabilizzate in applicazione del metodo del "corridoio", ovvero imputate direttamente a conto economico al momento della rilevazione delle stesse. E' stata scelta quest'ultima metodologia contabile.

36.5 Descrizione degli effetti significativi della transizione sia con riguardo alla classificazione delle varie voci di bilancio sia alla loro diversa valutazione e, quindi, ai conseguenti effetti sulla situazione patrimoniale, finanziaria ed economica

Nelle seguenti tabelle sono evidenziati gli effetti, sia in termini di riclassifiche sia di rettifiche, della transizione agli EU-IFRS sulla situazione patrimoniale e finanziaria consolidata alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010.

Effetti della transizione sullo Stato Patrimoniale al 1° gennaio 2008

(in migliaia di euro)	Principi Contabili Italiani	Rif.	Rettifiche	Riclassifiche	EU-IFRS
Attività					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni materiali	18.044		-	-	18.044
Immobilizzazioni immateriali	1.133	**A,B**	(449)	-	684
Altre partecipazioni	790		-	(790)	-
Attività per imposte anticipate	2.665	**G**	201	300	3.166
Altre attività non correnti	188		-	3.212	3.400
Totale attività non correnti	**22.820**		**(248)**	**2.722**	**25.294**
Attività correnti					
Rimanenze	22.913		-	-	22.913
Crediti commerciali	21.825		-	(10)	21.815
Crediti per imposte	-		-	-	-
Altre attività correnti	7.441	**A, E**	(270)	(4.217)	2.954
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	6.576		-	-	6.576
Totale attività correnti	**58.755**		**(270)**	**(4.227)**	**54.258**
Totale attività	**81.575**		**(518)**	**(1.505)**	**79.552**
Patrimonio netto e passività					
Patrimonio Netto					
Capitale sociale	9.125		-	-	9.125
Riserva sovrapprezzo azioni	4.924		-	-	4.924
Altre riserve	1.811		-	(291)	1.520
Utili portati a nuovo	9.908		(96)	291	10.103
Patrimonio netto di Gruppo	**25.768**		**(96)**	**-**	**25.672**
Patrimonio netto di terzi	502		-	-	502
Totale patrimonio netto	**26.270**		**(96)**	**-**	**26.174**
Passività non correnti					
Indebitamento finanziario non corrente	16.265	**D**	(156)	-	16.109
Benefici ai dipendenti	1.888	**C**	(422)	-	1.466

Passività per imposte differite	805	**G**	150	300	1.255
Fondi rischi e oneri	1.024		-	(85)	939
Altre passività non correnti	86	**D**	106	1.489	1.681
Totale passività non correnti	**20.068**		**(322)**	**1.704**	**21.450**
Passività correnti					
Indebitamento finanziario corrente	19.678	**D**	22	58	19.758
Debiti commerciali	7.331		-	(83)	7.248
Debiti per imposte sul reddito	0		-	475	475
Altri debiti	8.228	**A,D**	(122)	(3.659)	4.447
Totale passività correnti	**35.237**		**(100)**	**(3.209)**	**31.928**
Totale passività	**55.305**		**(422)**	**(1.505)**	**53.378**
Totale patrimonio netto e passività	**81.575**		**(518)**	**(1.505)**	**79.552**

Effetti della transizione sullo Stato Patrimoniale al 31 dicembre 2010

(in migliaia di euro)	**Principi contabili Italiani**	**Rif.**	**Rettifiche**	**Riclassifiche**	**EU-IFRS**
Attività					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni materiali	30.673	**A**	165	-	30.838
Immobilizzazioni immateriali	16.039	**A,B,G**	1.589	-	17.628
Altre partecipazioni	790		-	(790)	-
Attività per imposte anticipate	6.333	**H**	49	-	6.382
Altre attività non correnti	506		-	61	567
Totale attività non correnti	**54.341**		**1.803**	**(729)**	**55.415**
Attività correnti					
Rimanenze	41.959		-	-	41.959
Crediti commerciali	33.290		-	-	33.290
Crediti per imposte	-		-	107	107
Altre attività correnti	7.775	**E**	(7)	(3.146)	4.622
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	6.394		-	-	6.394
Totale attività correnti	**89.418**		**(7)**	**(3.039)**	**86.372**
Totale attività	**143.759**		**1.796**	**(3.768)**	**141.787**
Patrimonio netto e passività					
Patrimonio netto					
Capitale sociale	9.763		-	-	9.763
Riserva sovrapprezzo azioni	12.184		-	-	12.184
Altre riserve	3.555		(21)	(477)	3.057
Utili portati a nuovo	13.600		1.501	477	15.578
Patrimonio netto di gruppo	**39.102**		**1.480**	**-**	**40.582**
Patrimonio netto di terzi					
Totale patrimonio netto	**39.102**		**1.480**	**-**	**40.582**
Passività non correnti					
Indebitamento finanziario non corrente	25.409	**D**	(540)	(3.321)	21.548
Benefici ai dipendenti	5.191	**C,F**	(334)	(672)	4.185
Passività per imposte differite	1.901	**H**	585	-	2.486
Fondi rischi e oneri	837	**F**	-	672	1.509
Altre passività non correnti	-	**A,D**	555	1.226	1.781
Totale passività non correnti	**33.338**		**266**	**(2.095)**	**31.509**
Passività correnti					
Indebitamento finanziario corrente	34.333	**D**	(146)	11.103	45.290
Debiti commerciali	13.232		-	-	13.232
Debiti per imposte sul reddito	-		-	2.068	2.068
Altri debiti	23.754	**D**	196	(14.844)	9.106
Totale passività correnti	**71.319**		**50**	**(1.673)**	**69.696**
Totale passività	**104.657**		**316**	**(3.768)**	**101.205**
Totale patrimonio netto e passività	**143.759**		**1.796**	**(3.768)**	**141.787**

Effetto della transizione sul conto economico complessivo consolidato al 31 dicembre 2010, riesposto in accordo con gli IFRS adottati dall'Unione Europea

(in migliaia di euro)	Principi contabili Italiani	Rif.	Rettifiche	Riclassifiche	EU-IFRS
Ricavi	95.699		-	(9)	95.690
Altri proventi	7.559	**A,D,G**	(270)	(2.812)	4.477
Costi per materie prime e materiali di consumo	(21.080)		-	14.899	(6.181)
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	5.449		-	(12.308)	(6.859)
Costi per servizi	(34.544)	**A**	(383)	504	(34.423)
Costi per il personale	(30.130)	**C,F**	1.430	(1.044)	(29.744)
Altri costi operativi	(2.603)	**G**	(345)	803	(2.145)
Ammortamenti e perdite di valore	(11.617)	**A,B,G**	(26)	-	(11.643)
Utile operativo	**8.733**		**406**	**33**	**9.172**
Proventi finanziari	3.373	**E**	27	-	3.400
Oneri finanziari	(2.252)	**C,D,F**	(234)	-	(2.486)
Utile prima delle imposte	**9.854**		**199**	**33**	**10.086**
Imposte sul reddito	(5.339)	**H**	635	(33)	(4.737)
Utile dell'esercizio	**4.515**		**834**	**-**	**5.349**
di cui pertinenza del Gruppo	4.515				5.349
di cui pertinenza di terzi	-				-

Nella seguente tabella è riportata la riconciliazione del patrimonio netto determinato in accordo ai Principi contabili Italiani con il patrimonio netto determinato in accordo agli EU-IFRS, al 1° gennaio 2008 e al 31 dicembre 2010:

	Rif	Patrimonio netto al 1 gennaio 2008	Patrimonio netto al 31 dicembre 2010
Patrimonio netto secondo Principi Contabili Italiani		**26.270**	**39.102**
Rettifica attività immateriali	**A**	(379)	(972)
Ammortamenti rideterminati con il criterio del pro-rata temporis	**B**	107	261
Benefici ai dipendenti	**C**	422	226
Contablizzazione dei finanziamenti con il metodo del costo ammortizzato	**D**	(19)	61
Attualizzazione dei crediti per contributi	**E**	(278)	(7)
Piano di incentivazione a lungo termine	**F**	-	108
Aggregazioni aziendali	**G**	-	2.360
Differenze cambio da traduzione	**I**	-	(21)
Totale rettifiche al lordo degli effetti fiscali		**26.123**	**41.118**
Effetti fiscali sulle rettifiche	**H**	51	(536)
Patrimonio netto secondo IFRS adottati dall'Unione Europea		**26.174**	**40.582**

Prospetto di riconciliazione del conto economico complessivo

Nella seguente tabella è riportata la riconciliazione del risultato dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 determinato in accordo ai Principi contabili Italiani con il relativo risultato determinato in accordo agli EU-IFRS:

	Rif	Risultato economico 2010
Utile dell'esercizio secondo Principi Contabili Italiani		**4.515**
Rettifica attività immateriali	**A**	(126)
Ammortamenti rideterminati con il criterio del pro-rata temporis	**B**	(37)
Benefici ai dipendenti	**C**	(24)

Contablizzazione dei finanziamenti con il metodo del costo ammortizzato	**D**	73
Attualizzazione dei crediti per contributi	**E**	27
Piano di incentivazione a lungo termine	**F**	1.339
Aggregazioni aziendali	**G**	(1.053)
Totale rettifiche al lordo degli effetti fiscali		**4.714**
Effetti fiscali sulle rettifiche	**H**	635
Utile dell'esercizio secondo IFRS adottati dall'Unione Europea		**5.349**
Differenze cambio da traduzione	**I**	(185)
Totale utile complessivo dell'esercizio		**5.164**

Note esplicative agli effetti della transizione agli IFRS

Di seguito si descrivono la natura e l'importo delle rettifiche che sono state apportate allo stato patrimoniale del Bilancio Consolidato al 1° gennaio 2008 ed al 31 dicembre 2010, nonché al conto economico relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 redatto secondo i Principi Contabili Italiani.

A. Attività immateriali

La rettifica in oggetto è relativa a:

- storno dei valori iscritti tra le immobilizzazioni immateriali secondo i Principi Contabili Italiani, ma che non soddisfano le condizioni previste dallo IAS 38 – *Attività immateriali*, paragrafi 9 e 10, per poter essere capitalizzati;

- capitalizzazione dei costi di sviluppo generati internamente che rispettano i requisiti, previsti dallo IAS 38, paragrafo 57, per poter essere capitalizzati. Coerentemente con tale trattamento contabile, sono stati inoltre differiti i ricavi per contributi in conto esercizio relativi ai progetti oggetto di capitalizzazione, al fine di soddisfare il principio della correlazione costi/ricavi.

B. Ammortamenti rideterminati con il criterio *pro-rata temporis*

La Società, coerentemente con la prassi contabile italiana, ammortizzava i cespiti nell'anno dell'acquisizione, utilizzando l'aliquota di ammortamento dimezzata. La rettifica in oggetto è relativa alla rideterminazione del valore degli ammortamenti in base al criterio *pro-rata temporis*, dal momento in cui i relativi cespiti sono disponibili per l'uso.

C. Benefici ai dipendenti

La rettifica in questione è relativa alla valutazione delle passività esistenti a fronte dei benefici ai dipendenti da erogare successivamente all'interruzione del rapporto di lavoro e riguarda il trattamento di fine rapporto. In accordo con i Principi Contabili Italiani, i benefici in oggetto sono rappresentati da passività determinate in applicazione alle disposizioni di legge, mentre le regole contenute nello IAS 19, paragrafo 50, prevedono la determinazione delle stesse attraverso l'utilizzo di tecniche attuariali.

D. Contabilizzazione delle passività finanziarie con il criterio del costo ammortizzato

La rettifica in oggetto è relativa al trattamento contabile dei finanziamenti a tasso agevolato ricevuti dal Gruppo. In particolare, conformemente ai Principi Contabili Italiani i finanziamenti in oggetto sono iscritti tra le passività al loro valore nominale residuo alla data di bilancio. Lo IAS 39 – *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*, paragrafi 43 e 47, prevede che le passività finanziarie siano rilevate inizialmente al loro *fair value* e poi valutate al costo ammortizzato

utilizzando il criterio dell'interesse effettivo. In particolare, l'applicazione dello IAS 39 ha permesso di rilevare separatamente l'interesse effettivo del finanziamento tra gli *Oneri finanziari* e il contributo ricevuto sotto forma di tasso di interesse agevolato nella voce *Altri proventi*.

E. Attualizzazione dei crediti per contributi

La rettifica in oggetto è relativa all'attualizzazione dei contributi ricevuti dal Gruppo da enti pubblici, che vengono generalmente incassati nel medio-lungo termine. In particolare, nell'ambito nel bilancio consolidato predisposto in conformità ai Principi Contabili Italiani, tali contributi sono contabilizzati in base alla relativa valore nominale. Diversamente, lo IAS 39, ai paragrafi 43 e 46, prevede che le attività finanziarie siano rilevate inizialmente al loro *fair value* e poi valutate al costo ammortizzato utilizzando il criterio dell'interesse effettivo.

F. Piano di incentivazione a lungo termine

Nel corso dell'esercizio 2008 la Società ha approvato un piano di incentivazione a lungo termine a favore dell'amministratore delegato, connesso a taluni parametri di redditività. Lo stanziamento della passività in oggetto è avvenuta per il bilancio predisposto in accordo ai Principi Contabili Italiani in proporzione ai risultati economici maturati alla data di bilancio.
In base alle regole contenute nello IAS 19, paragrafo 127, le passività per altri benefici ai dipendenti a lungo termine diversi da *post-employment benefits* e *termination benefits* devono essere calcolate con il metodo della proiezione unitaria del credito (*Projected Unit Credit Method*). Tale metodologia prevede quindi la stima del beneficio finale da erogare al dipendente da accantonare per ciascun esercizio in base alla durata prevista del piano di incentivazione.

G. Contabilizzazione delle operazione di aggregazione aziendale

La rettifica in oggetto è relativa alla contabilizzazione delle aggregazioni aziendali effettuate successivamente alla Data di Transizione in conformità all'IFRS3 – *Aggregazioni Aziendali.* In particolare, le rettifiche in oggetto hanno riguardato:

- acquisizione del 100% del capitale di Hit Medica S.r.l. e di Osteomedik S.A. effettuata nel mese di aprile 2008;

- acquisizione dei rami d'azienda dei distributori del Gruppo Lima in Australia ed in Nuova Zelanda, effettuata nel mese di maggio 2009.

Nello specifico, l'applicazione dell'IFRS3 alle suddette acquisizioni ha determinato i seguenti effetti contabili:

(i) rideterminazione dei valori acquisiti, incluso l'avviamento, principalmente mediante l'identificazione di immobilizzazioni immateriali non contabilizzate in base ai Principi Contabili Italiani, con conseguente impatto a conto economico complessivo per gli ammortamenti applicati;

(ii) storno degli ammortamenti relativi agli avviamenti iscritti nei bilanci consolidati redatti in conformità ai Principi Contabili Italiani.

H. Effetti fiscali sulle rettifiche

Per tutte le rettifiche, come sopra già descritto, il Gruppo ha determinato i relativi effetti fiscali in applicazione delle regole contenute nello IAS 12, Paragrafi 15, 24 e 61A iscrivendoli nelle voci "*Attività per imposte anticipate*" e "*Passività per imposte differite*" della situazione patrimoniale e finanziaria e alla voce "*Imposte sul reddito*" del conto economico complessivo.

I. Differenze cambio da traduzione

La rettifica in oggetto è riconducibile a:

- adozione, come precedentemente indicato, della facoltà prevista dall'IFRS 1 in forza della quale le differenze di cambio cumulate derivanti dalle traduzioni dei bilanci di gestioni estere sino alla Data di Transizione sono state azzerate mediante riclassifica nella voce "Utili portati a nuovo";

- differenze cambio non allineate con quelle rilevate nel processo di conversione effettuato nella predisposizione dei Bilanci Consolidati predisposti in base ai Principi Contabili Italiani. Tali differenze sono sostanzialmente riconducibile a un diverso valore delle attività e passività in valuta locale delle gestioni estere determinato in applicazione degli EU-IFRS, rispetto a quello determinato in conformità ai Principi Contabili Italiani.

Riclassifiche

Di seguito sono brevemente descritte le principali riclassifiche apportate alle situazioni patrimoniali finanziarie alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010 e al conto economico complessivo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010:

Situazione patrimoniale e finanziaria

Altre attività non correnti

Riclassifica dalla voce *Altre attività correnti* per Euro 3.212 migliaia ed Euro 61 migliaia, rispettivamente alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010, dei crediti per contributi in conto esercizio e conto impianti da incassare. Tali crediti hanno infatti un periodo medio di incasso superiore ai 12 mesi rispetto alla data di bilancio.

Altre partecipazioni

Riclassifica alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010 di Euro 790 migliaia dalla voce *Altre partecipazioni* alla voce *Altri debiti*. La voce *Altre partecipazioni* include, infatti, nel Bilancio Consolidato predisposto in base ai Principi Contabili Italiani l'importo per la sottoscrizione dell'aumento di capitale sociale relativo alla partecipazione Bejing Lima TXF, non ancora pagato, mentre la voce *Altri debiti* comprende la relativa passività.

Altre attività correnti

- Riclassifica alla voce *Altre attività non correnti*, dei crediti per contributi in conto esercizio e conto impianti illustrati precedentemente, pari a Euro 3.212 migliaia ed Euro 61 migliaia, rispettivamente alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010.

- Riclassifica degli acconti ricevuti sui crediti per contributi in conto esercizio e conto impianto dalla voce *Altri debiti* per Euro 922 migliaia ed Euro 2.978 migliaia, rispettivamente alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010;

Indebitamento finanziario non corrente

La riclassifica negativa della voce pari a Euro 3.321 migliaia al 31 dicembre 2010 è relativa alla quota a lungo termine del finanziamento contratto con la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia. Conformemente a quanto previsto dallo IAS 1 *Presentazione del bilancio* paragrafo 74 i finanziamenti per i quali non sono rispettati i *covenants* devono essere classificati a breve termine (Nota 15).

Benefici ai dipendenti e Fondo rischi e oneri

La voce Fondi *trattamento di quiescenza e obblighi simili* comprende nel Bilancio Consolidato predisposto in base ai Principi Contabili Italiani il valore del *Fondo Indennità Supplettiva di Clientela*. Tale fondo, pari a Euro 672 migliaia al 31 dicembre 2010, è stato classificato nella voce *Fondi rischi e oneri* in quanto gli agenti con cui la Società opera non sono monomandatari e, pertanto, non sono assimilabili al personale dipendente.

Altri debiti, Altre passività non correnti e Debiti per imposte sul reddito

- Riclassifica degli acconti ricevuti sui crediti per contributi in conto esercizio e conto impianti alla voce *Altre attività correnti*, pari a Euro 922 migliaia ed Euro 2.978 migliaia, rispettivamente alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010.

- Riclassifica alla voce *Debiti per imposte sul reddito* del debito per imposte dirette da versare, pari a Euro 475 migliaia ed Euro 2.068 migliaia, rispettivamente alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010.

- Riclassifica alla voce *Altre passività non correnti* della quota non corrente dei ricavi sospesi per contributi in conto esercizio e in conto capitale non di competenza alla data di bilancio. Il valore della riclassifica è pari a Euro 1.489 migliaia ed Euro 1.226 migliaia, rispettivamente alla Data di Transizione e al 31 dicembre 2010.

- Riclassifica alla voce *Indebitamento finanziario corrente* del debito pari a Euro 7.738 migliaia al 31 dicembre 2010, relativo all'acquisizione di talune attività dal distributore Dima S.r.l.

<u>Conto economico complessivo</u>

Altri proventi

La voce *Altri proventi* nel Bilancio Consolidato redatto in base ai Principi Contabili Italiani include i ricavi derivanti dalla capitalizzazione dei beni strumentari prodotti internamente. Ai fini della predisposizione del Bilancio Consolidato redatto in base agli EU-IFRS si è provveduto a riclassificare la capitalizzazione in oggetto pari a Euro 2.591 migliaia, a riduzione della voce *Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti.*

Costi per materie prime e materiali di consumo

Le voci di costo di acquisto e di variazione delle rimanenze sono state classificate in modo omogeneo rispetto alla natura del materiale acquistato. Nella voce *Costi per materie prime e materiali di consumo* sono stati classificati i costi di acquisto delle sole materie prime e delle materie sussidiarie e di consumo. Sono stati quindi riclassificati alla voce *Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti* i costi di acquisto di prodotti finiti e semilavorati per complessivi Euro 14.899 migliaia.

Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

- Riclassifica per Euro 2.591 migliaia dalla voce Altri proventi relativi a capitalizzazioni di beni strumentari già commentata precedentemente;

- Riclassifica per Euro 14.899 migliaia dalla voce Costi per materie prime e materiali di consumo relativi a costi di acquisto di prodotti finiti e semilavorati classificati per natura come precedentemente commentato.

Costi per servizi e Costi per il personale

- Riclassifica alla voce *Costi del personale* degli emolumenti dovuti agli amministratori per un importo pari a Euro 1.070 migliaia;

- Riclassifica dalla voce *Altri costi operativi* degli accantonamenti a fondo rischi e oneri relativi a costi da sostenere per servizi per un importo pari a Euro 326 migliaia;

- Riclassifica dalla voce *Altri costi operativi* di costi aventi natura non ricorrente per Euro 287 migliaia, che nel Bilancio Consolidato redatto secondo i Principi Contabili Italiani sono classificati tra i proventi e oneri straordinari;

Altri costi operativi

Le riclassifiche che hanno interessato la voce in oggetto sono relative:

- per Euro 344 migliaia agli accantonamenti al fondo rischi e oneri (di cui Euro 326 migliaia relativi ai costi per servizi),

- per Euro 374 migliaia a costi di natura non ricorrente (di cui Euro 287 migliaia relativi ai costi per servizi);

- per Euro 85 migliaia alle sopravvenienze inerenti minori costi operativi.

ALLEGATO I

ELENCO DELLE IMPRESE INCLUSE NEL CONSOLIDAMENTO CON IL METODO INTEGRALE AL 31 DICEMBRE 2010

Descrizione	Sede	Data chiusura esercizio	Capitale Sociale		% Possesso del Gruppo
			Valuta	Importo	
Lima Lto S.p.A.	Via Nazionale, 52 - Frazione Villanova - 33038 San Daniele del Friuli (Ud) - (Italy)	31/12/2010	(EUR)	9.762.953	N/A
LIMA AUSTRIA GmbH	Ignaz-Koeck-Strasse 10/Top 3.2 - 1210 Wien - (Osterreich)	31/12/2010	(EUR)	35.000	100%
LIMA CZ s.r.o.	Do Zahràdek I., 157/5 - 155 21 Praha 5 - Zlicìn - (Czech Republic)	31/12/2010	(CZK)	200.000	100%
LIMA DEUTSCHLAND GmbH	Kapstadtring 10, - 22297 Hamburg - (Germany)	31/12/2010	(EUR)	25.000	100%
LIMA FRANCE Sas	Les Espaces de la Sainte Baume - Parc d'Activité de Gemenos - Bat A5 - 30 Avenue du Chateau de Jouques - 13420 Gemenos -	31/12/2010	(EUR)	40.000	100%
LIMA IMPLANTES PORTUGAL S.U. LDA	Rua Olavo D'Eça Leal, nº 6 Loja 1-1600-306 Lisboa - (Portugal)	31/12/2010	(EUR)	5.000	100%
LIMA IMPLANTES Slu	C/ Lluçà, 28 2º - 08028 Barcelona - (Spain)	31/12/2010	(EUR)	200.000	100%
LIMA JAPAN K.K.	Koshin Buildings 8F, 4-5-1 Nishi-Shinjyuku, Shinjyuku, Tokyo 160-0023 - (Japan)	31/12/2010	(JPY)	10.000.000	100%
LIMA NETHERLANDS B.V.	Bergweg 153 A – 3707 AC Zeist (Netherlands)	31/12/2010	(EUR)	18.000	100%
LIMA O.I. d.o.o. - ORTOPEDIJA I IMPLANTATI	Maksimirska, 103 - 10000 Zagreb - (Croatia)	31/12/2010	(HRK)	300.000	100%
LIMA ORTHOPAEDICS AUSTRALIA Pty Ltd	Street Address: Unit 1, - 40 Ricketts Road - Mt Waverley, Victoria 3149 - (Australia)	31/12/2010	(AUD)	10	100%
LIMA ORTHOPAEDICS NEW ZEALAND Pty Ltd	C/- PricewaterhouseCoopers, Level 8, PricewaterhouseCoopers Tower, 188 Quay Street, Auckland - (New Zealand)	31/12/2010	(NZD)	0	100%
LIMA SK s.r.o.	Zvolenska Cesta 14 - 97405 Banska Bystrica - (Slovakia)	31/12/2010	(EUR)	6.639	100%
LIMA SWITZERLAND SA	Birkenstrasse, 49 - 6343 Rotkreuz - Zug - (Switzerland)	31/12/2010	(CHF)	100.000	100%
LIMA ORTOPHAEDICS UK Ltd	4 St. Clements Passage High Street Huntingdon Cambrindgeshire (UK)	31/12/2010	(GBP)	100	100%
HIT MEDICA S.p.A.	Strada Borrana, 38 - Serravalle 47899 - (Repubblica di San Marino)	31/12/2010	(EUR)	2.700.744	100%

HIT MEDICA ITALIA S.r.l.	Via Nazionale, 52 - Frazione Villanova - 33038 San Daniele del Friuli (Ud) - (Italy)	31/12/2010	(EUR)	10.000	100%
BIOSUMA S.r.l.	Via Nazionale, 52 - Frazione Villanova - 33038 San Daniele del Friuli (Ud) - (Italy)	31/12/2010	(EUR)	30.000	100%

ELENCO DELLE IMPRESE INCLUSE NEL CONSOLIDAMENTO CON IL METODO INTEGRALE AL 31 DICEMBRE 2009

Descrizione	Sede	Data chiusura esercizio	Capitale Sociale		% Possesso del Gruppo
			Valuta	Importo	
Lima Lto SpA	Via Nazionale, 52 - Frazione Villanova - 33038 San Daniele del Friuli (Ud) - (Italy)	31/12/2009	(EUR)	9.762.953	N/A
LIMA AUSTRIA GmbH	Ignaz-Koeck-Strasse 10/Top 3.2 - 1210 Wien - (Osterreich)	31/12/2009	(EUR)	35.000	100%
LIMA CZ s.r.o.	Do Zahràdek I., 157/5 - 155 21 Praha 5 - Zlicìn - (Czech Republic)	31/12/2009	(CZK)	200.000	100%
LIMA DEUTSCHLAND GmbH	Kapstadtring 10, - 22297 Hamburg - (Germany)	31/12/2009	(EUR)	25.000	100%
LIMA FRANCE Sas	Les Espaces de la Sainte Baume - Parc d'Activité de Gemenos - Bat A5 - 30 Avenue du Chateau de Jouques - 13420 Gemenos -	31/12/2009	(EUR)	40.000	100%
LIMA IMPLANTES PORTUGAL S.U. LDA	Rua Antònio Albino Machado, 35-I - 1600-256 Lisboa - (Portugal)	31/12/2009	(EUR)	5.000	100%
LIMA IMPLANTES Slu	Entenza 95, 3°, 1a - 08015 Barcelona - (Spain)	31/12/2009	(EUR)	200.000	100%
LIMA JAPAN K.K.	Koshin Buildings 8F, 4-5-1 Nishi-Shinjyuku, Shinjyuku, Tokyo 160-0023 - (Japan)	31/12/2009	(JPY)	10.000.000	100%
LIMA NETHERLANDS B.V.	Bergweg 153 A – 3707 AC Zeist (Netherlands)	31/12/2009	(EUR)	18.000	100%
LIMA O.I. d.o.o. - ORTOPEDIJA I IMPLANTATI	Maksimirska, 103 - 10000 Zagreb - (Croatia)	31/12/2009	(HRK)	300.000	74%
LIMA ORTHOPAEDICS AUSTRALIA Pty Ltd	Street Address: Unit 1, - 40 Ricketts Road - Mt Waverley, Victoria 3149 - (Australia)	31/12/2009	(AUD)	10	100%
LIMA ORTHOPAEDICS NEW ZEALAND Pty Ltd	C/- PricewaterhouseCoopers, Level 8, PricewaterhouseCoopers Tower, 188 Quay Street, Auckland - (New Zealand)	31/12/2009	(NZD)	0	100%
LIMA SK s.r.o.	Zvolenska Cesta 14 - 97405 Banska Bystrica - (Slovakia)	31/12/2009	(EUR)	6.639	100%
LIMA SUISSE SA	Via Bossi, 1 - 6900 Lugano (TI) - (Switzerland)	31/12/2009	(CHF)	400.000	60%
LIMA SWITZERLAND SA	Birkenstrasse, 49 - 6343 Rotkreuz - Zug - (Switzerland)	31/12/2009	(CHF)	100.000	100%

HIT MEDICA S.r.l.	Via San Gregorio, 11/13 - 47900 Rimini (Rn) - (Italy)	31/12/2009	(EUR)	1.099.050	100%
OSTEOMEDIK S.A.	Via Fornace, 28 - 47891 Dogana RSM - (San Marino)	31/12/2009	(EUR)	2.700.744	100%
OSTEOTECHNICS SRL	Via Talete, 4 - 47100 Forlì (Fc) - (Italy)	31/12/2009	(EUR)	98.000	100%
BIOSUMA SRL	Via Nazionale, 52 - Frazione Villanova - 33038 San Daniele del Friuli (Ud) - (Italy)	31/12/2009	(EUR)	30.000	100%

ELENCO DELLE IMPRESE INCLUSE NEL CONSOLIDAMENTO CON IL METODO INTEGRALE AL 31 DICEMBRE 2008

Descrizione	Sede	Data chiusura esercizio	Capitale Sociale		% Possesso del Gruppo
			Valuta	Importo	
Lima Lto SpA	Via Nazionale, 52 - Frazione Villanova - 33038 San Daniele del Friuli (Ud) - (Italy)	31/12/2008	(EUR)	9.125.000	N/A
LIMA AUSTRIA GMBH	Fischauer Gasse 152/7 - 2700 Wiener Neustadt (Austria)	31/12/2008	(EUR)	35.000	100%
LIMA CZ s.r.o.	Do Zahràdek I., 157/5 - 155 21 Praha 5 - Zlicìn - (Czech Republic)	31/12/2008	(CZK)	200.000	100%
LIMA DEUTSCHLAND GmbH	Kapstadtring 10, - 22297 Hamburg - (Germany)	31/12/2008	(EUR)	25.000	100%
LIMA FRANCE SAS	1240, Route des Dolines - Buropolis 2 - 06560 Valbonne - Sophia Antipolis (France)	31/12/2008	(EUR)	40.000	100%
LIMA IMPLANTES PORTUGAL S.U. LDA	Rua Antònio Albino Machado, 35-I 1600-256 Lisboa (Portugal)	31/12/2008	(EUR)	5.000	100%
LIMA IMPLANTES SLU	Entenza 95, 3, 1 - 08015 Barcelona (Spain)	31/12/2008	(EUR)	200.000	100%
LIMA JAPAN K.K.	Koshin Buildings 8F, 4-5-1 Nishi-Shinjyuku, Shinjyuku, Tokyo 160-0023 - (Japan)	31/12/2008	(JPY)	10.000.000	100%
LIMA NETHERLANDS B.V.	Bergweg 153 A – 3707 AC Zeist (Netherlands)	31/12/2008	(EUR)	18.000	100%
LIMA O.I. d.o.o. - ORTOPEDIJA I IMPLANTATI	Maksimirska, 103 - 10000 Zagreb - (Croatia)	31/12/2008	(HRK)	300.000	74%
LIMA SK s.r.o.	Zvolenska Cesta 14 - 97405 Banska Bystrica - (Slovakia)	31/12/2008	(SKK)	200.000	100%
LIMA SUISSE S.A.	Via Bossi, 1 - 6900 Lugano (TI) - (Switzerland)	31/12/2008	(CHF)	400.000	60%
LIMA SWITZERLAND SA	Birkenstrasse, 49 - 6343 Rotkreuz - Zug - (Switzerland)	31/12/2008	(CHF)	100.000	100%
HIT MEDICA S.r.l.	Via San Gregorio, 11/13 - 47900 Rimini (Rn) - (Italy)	31/12/2008	(EUR)	1.099.050	100%

OSTEOMEDIK S.A.	Via Fornace, 28 - 47891 Dogana RSM - (San Marino)	31/12/2008	(EUR)	258.000	100%
OSTEOTECHNICS SRL	Via Talete, 4 - 47100 Forlì (Fc) - (Italy)	31/12/2008	(EUR)	98.000	100%

20.2 BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE ABBREVIATO DEL GRUPPO LIMA AL 30 GIUGNO 2011

Di seguito si riporta il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato di Gruppo al 30 giugno 2011, così come approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 28 settembre 2011. Di seguito è inoltre riportata la relazione della Società di Revisione con riferimento al sopra indicato Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato.

RELAZIONE DELLA SOCIETA' DI REVISIONE SULLA REVISIONE CONTABILE LIMITATA DEL BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE ABBREVIATO DI LIMACORPORATE SPA AL 30 GIUGNO 2011, PREDISPOSTO IN CONFORMITA' AL PRINCIPIO CONTABILE INTERNAZIONALE APPLICABILE PER L'INFORMATIVA FINANZIARIA INFRANNUALE (IAS 34) ADOTTATO DALL'UNIONE EUROPEA, PER L'INSERIMENTO NEL DOCUMENTO DI REGISTRAZIONE DA PREDISPORRE NELL'AMBITO DEL PROCESSO VOLTO ALL'AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SUL MERCATO TELEMATICO AZIONARIO ORGANIZZATO E GESTITO DA BORSA ITALIANA SPA DELLE AZIONI ORDINARIE DI LIMACORPORATE SPA

Al Consiglio di Amministrazione della
Limacorporate SpA

1 Abbiamo effettuato la revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale abbreviato, costituito dal prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria consolidata al 30 giugno 2011, dal prospetto del conto economico separato consolidato, dal prospetto del conto economico complessivo consolidato, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario consolidato per il periodo di sei mesi chiuso alla suddetta data e dalle relative note illustrative (il "Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato") della Limacorporate SpA e sue controllate ("Gruppo Limacorporate"). La responsabilità della redazione del Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea compete agli amministratori della Limacorporate SpA. E' nostra la responsabilità della redazione della presente relazione in base alla revisione contabile limitata svolta.

Il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato è stato redatto esclusivamente ai fini dell'inserimento nel documento di registrazione da predisporre nell'ambito del processo volto all'ammissione alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana SpA delle azioni ordinarie di Limacorporate SpA.

2 Il nostro lavoro è stato svolto secondo i criteri per la revisione contabile limitata previsti dall'International Standard on Review Engagements 2410, "*Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity*". La revisione contabile limitata del Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. L'estensione di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità agli International Standards on Auditing e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio professionale sul Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato.

Per quanto riguarda i dati relativi al bilancio consolidato dell'esercizio precedente, presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 26 maggio 2011, mentre i dati comparativi relativi al periodo di sei mesi chiuso al 30 giugno 2010 non sono stati dai noi esaminati; le conclusioni da noi raggiunte nella presente relazione non si estendono, pertanto, a tali dati.

3 Sulla base di quanto svolto, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo Limacorporate al 30 giugno 2011 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Udine, 28 settembre 2011

PricewaterhouseCoopers SpA

Maria Cristina Landro
(Revisore legale)

Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

(in migliaia di euro)	Nota	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Attività			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni materiali	6	32.080	30.838
Immobilizzazioni immateriali	7	18.923	17.628
Attività per imposte anticipate		7.290	6.382
Altre attività non correnti		536	567
Totale attività non correnti		**58.829**	**55.415**
Attività correnti			
Rimanenze	8	43.308	41.959
Crediti commerciali	9	40.533	33.290
Crediti per imposte		115	107
Altre attività correnti		5.133	4.622
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti		5.174	6.394
Totale attività correnti		**94.263**	**86.372**
Totale attività		**153.092**	**141.787**
Patrimonio netto e passività			
Patrimonio netto			
Capitale sociale	10	9.763	9.763
Riserva sovrapprezzo azioni	10	12.184	12.184
Altre riserve	10	3.469	3.057
Utili portati a nuovo	10	17.266	15.578
Patrimonio netto di gruppo		**42.682**	**40.582**
Patrimonio netto di terzi	10	-	-
Totale patrimonio netto		**42.682**	**40.582**
Passività non correnti			
Indebitamento finanziario non corrente	11	25.474	21.548
Benefici ai dipendenti	12	4.709	4.185
Passività per imposte differite		1.944	2.486
Fondi rischi e oneri	13	1.748	1.509
Altre passività non correnti		1.473	1.781
Totale passività non correnti		**35.348**	**31.509**
Passività correnti			
Indebitamento finanziario corrente	11	43.683	45.290
Debiti commerciali		16.372	13.232
Debiti per imposte sul reddito		5.989	2.068
Altri debiti		9.018	9.106
Totale passività correnti		**75.062**	**69.696**
Totale passività		**110.410**	**101.205**
Totale patrimonio netto e passività		**153.092**	**141.787**

Prospetto del conto economico separato consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Semestre chiuso al 30 giugno 2011	2010
Ricavi	14	61.003	46.913
Altri proventi	15	1.557	2.426
Costi per materie prime e materiali di consumo	16	(3.650)	(3.184)
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	17	(5.093)	(4.120)
Costi per servizi	18	(20.988)	(16.053)
Costi per il personale	19	(17.545)	(14.432)
Altri costi operativi	20	(486)	(942)
Ammortamenti e perdite di valore	21	(4.132)	(6.503)
Utile operativo		**10.666**	**4.105**
Proventi finanziari	22	1.114	2.452
Oneri finanziari	22	(2.516)	(990)
Utile prima delle imposte		**9.264**	**5.567**
Imposte sul reddito	23	(3.406)	(2.399)
Utile del periodo		**5.858**	**3.168**
di cui pertinenza del Gruppo		*5.858*	*3.168*
di cui pertinenza di terzi		-	-
Utile per azione - base e diluito (in Euro)	**24**	**0,60**	**0,32**

Prospetto del conto economico complessivo consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Semestre chiuso al 30 giugno 2011	2010
Utile del periodo		**5.858**	**3.168**
Differenze cambio da traduzione	10	(48)	(196)
Totale utile complessivo del periodo		**5.810**	**2.972**
di cui pertinenza del Gruppo		*5.810*	*2.972*
di cui pertinenza di terzi		-	-

Rendiconto finanziario consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Semestre chiuso al 30 giugno 2011	2010
Utile prima delle imposte		**9.264**	**5.567**
Rettifiche per:			
Ammortamenti e perdite di valore	21	4.132	6.503
Accantonamenti ai fondi rischi e oneri e TFR e altri benefici ai dipendenti		1.014	1.053
Oneri finanziari netti		1.994	617
Altri elementi non monetari		483	220
Flusso di cassa generato dall'attività operativa prima delle variazioni del capitale circolante netto		**16.887**	**13.960**
Variazione delle rimanenze		(4.817)	(4.782)
Variazione dei crediti commerciali		(7.301)	(9.433)
Variazione dei debiti commerciali		3.140	2.267
Variazione delle altre attività/passività		(598)	1.100
Pagamento benefici ai dipendenti		(215)	(431)
Interessi passivi e altri oneri finanziari pagati		(1.165)	(580)
Imposte pagate		(1.216)	(357)
Flusso di cassa netto generato dall'attività operativa		**4.715**	**1.744**
Investimenti			
Investimenti in immobilizzazioni materiali		(3.400)	(4.215)
Investimenti in immobilizzazioni immateriali		(9.168)	(272)
Investimenti in rami d'azienda in Australia e Nuova Zelanda		-	(2.390)
Dismissioni			
Dismissioni di immobilizzazioni		189	1.478
Flusso di cassa netto assorbito dall'attività di investimento		**(12.379)**	**(5.399)**
Nuove emissioni di finanziamenti a lungo termine		7.593	5.938
Rimborsi di finanziamenti a lungo termine		(5.238)	(2.410)
Incremento di finanziamento a breve		7.799	7.427
Distribuzione dividendi	10	(3.710)	-
Flusso di cassa netto generato dall'attività finanziaria		**6.444**	**10.955**
Variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti		**(1.220)**	**7.300**
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti all'inizio del periodo		6.394	4.563
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti alla fine del periodo		**5.174**	**11.863**

Prospetto delle variazioni di patrimonio netto consolidato

(in migliaia di euro)	Nota	Capitale Sociale	Riserva sovrapprezzo Azioni	Altre Riserve	Utili portati a nuovo	Patrimonio netto		
						del Gruppo	di terzi	Totale
Al 1 gennaio 2011	**10**	**9.763**	**12.184**	**3.057**	**15.578**	**40.582**	**-**	**40.582**
Utile del periodo		-	-	-	5.858	5.858	-	5.858
Differenze cambio da traduzione		-	-	(48)	-	(48)	-	(48)
Totale utile complessivo del periodo		*-*	*-*	*(48)*	*5.858*	*5.810*	*-*	*5.810*
Dividendi distribuiti		-	-	-	(3.710)	(3.710)	-	(3.710)
Attribuzione dell'utile dell'esercizio 2010		-	-	460	(460)	-	-	-
Al 30 giugno 2011	**10**	**9.763**	**12.184**	**3.469**	**17.266**	**42.682**	**-**	**42.682**
Al 1 gennaio 2010	**10**	**9.763**	**12.184**	**2.920**	**14.133**	**39.000**	**345**	**39.345**
Utile del periodo		-	-	-	3.168	3.168	-	3.168
Differenze cambio da traduzione		-	-	(196)	-	(196)	-	(196)
Totale utile complessivo del periodo		*-*	*-*	*(196)*	*3.168*	*2.972*	*-*	*2.972*
Dividendi distribuiti		-	-	-	(3.027)	(3.027)	-	(3.027)
Attribuzione dell'utile dell'esercizio 2009		-	-	322	(322)	-	-	-
Acquisizione di interessenze di pertinenza di terzi		-	-	-	(555)	(555)	(345)	(900)
Al 30 giugno 2010	**10**	**9.763**	**12.184**	**3.046**	**13.397**	**38.390**	**-**	**38.390**

Note illustrative al bilancio consolidato semestrale abbreviato

PREMESSA

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2011 (il "Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato") approvato dal consiglio di amministrazione di Lima in data 28 settembre 2011 è stato predisposto in via volontaria ai fini dell'inserimento nel Documento di Registrazione redatto ai sensi della Deliberazione Consob n. 11971 del 14 maggio 1999 e dell'art. 4 del Regolamento (CE) n. 809/2004 della Commissione Europea del 29 aprile 2004 recante le modalità di applicazione della Direttiva 2003/71/CE (il Documento di Registrazione"). Il Documento di Registrazione è stato predisposto nell'ambito del processo volto all'ammissione alle negoziazioni nel MTA e all'offerta delle azioni ordinarie della Limacorporate S.p.A. (la "Quotazione"). In particolare, in considerazione delle attuali difficili condizioni di mercato è stato ritenuto opportuno procedere con l'elaborazione del suddetto Documento di Registrazione che consentirà alla società di completare la Quotazione entro un anno dall'approvazione dello stesso.

1. INFORMAZIONI GENERALI

Limacorporate S.p.A. è una società costituita e domiciliata in Italia e organizzata secondo l'ordinamento giuridico della Repubblica Italiana.

La Società, con sede legale in San Daniele del Friuli (UD), frazione Villanova, Via Nazionale 52, è stata costituita in data 13 dicembre 1985 con la denominazione sociale di "SPERRI Sperimentazione e Ricerca S.r.l."; in data 1° gennaio 2011 la Società ha modificato la denominazione sociale in Limacorporate S.p.A.

La Società e le sue controllate (insieme il "Gruppo" o il "Gruppo Lima") progetta, produce e distribuisce protesi impiantabili sostitutive delle articolazioni ossee e prodotti destinati al trattamento chirurgico di traumi.

La Società è controllata da Amil S.r.l. (di seguito la "Controllante"), con sede in Via Brenari, 12 – Udine, che ne detiene il 66,83% al 30 giugno 2011.

2. SINTESI DEI PRINCIPI CONTABILI

Di seguito sono riportati i principali criteri e principi contabili applicati nella preparazione del Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato.

2.1. BASE DI PREPARAZIONE

Il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato è stato predisposto in conformità allo IAS 34, concernente l'informativa finanziaria infrannuale. Lo IAS 34 consente la redazione del bilancio in forma "abbreviata" e cioè sulla base di un livello minimo di informativa significativamente inferiore a quanto previsto dagli International Financial Reporting Standards, emanati dall'International Accounting Standards Board e adottati dall'Unione Europea ("**EU-IFRS"**), laddove sia stato in precedenza reso disponibile al pubblico un bilancio completo di informativa predisposto in base agli EU-IFRS. Il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato è stato redatto in forma "sintetica" e deve pertanto essere letto congiuntamente con i bilanci consolidati del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008, predisposti in conformità agli EU-IFRS (il "**Bilancio Consolidato**").

Il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato è costituito dai prospetti della situazione patrimoniale-finanziaria, del conto economico separato, del conto economico complessivo, del rendiconto finanziario, delle variazioni del patrimonio netto, nonché delle relative note di commento.

2.2 CRITERI E METODOLOGIA DI CONSOLIDAMENTO

Come precedentemente indicato, i principi contabili e i criteri di consolidamento adottati per la redazione del Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato sono conformi a quelli adottati per la redazione del Bilancio Consolidato.

Traduzione dei bilanci di società estere

I tassi di cambio adottati per la traduzione dei bilanci delle società del Gruppo che hanno una valuta funzionale diversa dall'Euro sono riportati nella seguente tabella:

	Cambi			
	Media del semestre chiuso al 30 giugno		Al 30 giugno	Al 30 giugno
(Valuta)	2011	2010	2011	2010
HRK - Kuna Croata	7,40	7,27	7,40	7,20
JPY - Yen	115,03	121,50	116,25	108,79
CHF - Franco Svizzero	1,27	1,44	1,21	1,33
CZK - Corona Ceca	24,35	25,73	24,35	25,69
AUD - Dollaro Australiano	1,36	1,49	1,35	1,44
NZD - Dollaro Neozelandese	1,80	1,88	1,75	1,78
GBP – Sterlina	0,87	0,87	0,90	0,82

PRINCIPI CONTABILI DI RECENTE EMISSIONE

L'adozione da parte del Gruppo dei principi contabili e interpretazioni la cui applicazione è obbligatoria a decorrere dal 1° gennaio 2011 non ha determinato alcun effetto. Con riferimento alla descrizione dei principi contabili di recente emissione, oltre a quanto indicato nel Bilancio Consolidato a cui si rinvia, sono di seguito riportate le principali pronunce dello IASB non ancora omologate dalla Commissione Europea:

- *IFRS 10* – "Consolidated Financial Statements" e la versione aggiornata dello *IAS 27* - "Separate Financial Statements", emessi dallo IASB in data 12 maggio 2011, che stabiliscono, rispettivamente, i principi da adottare per la presentazione e la preparazione del bilancio consolidato e del bilancio separato;

- *IFRS 11* – "Joint Arrangements" e la versione aggiornata dello *IAS 28* - "Investments in Associates and Joint Ventures", emessi dallo IASB in data 12 maggio 2011, che disciplinano, rispettivamente, il trattamento contabile da adottare per la rilevazione in bilancio delle *joint operation* e delle *joint venture* e il trattamento contabile da adottare in caso di vendita totale o parziale di una partecipazione in un'impresa controllata congiuntamente o collegata;

- *IFRS 12* – "Disclosure of Interests in Other Entities", emesso dallo IASB in data 12 maggio 2011, che disciplina l'informativa da fornire nel bilancio consolidato in merito alle imprese controllate, alle imprese controllate congiuntamente e alle imprese collegate, nonché alle imprese veicolo *(structured entities)* non incluse nell'area di consolidamento;

- *IFRS 13* – "Fair Value Measurement", emesso dallo IASB in data 12 maggio 2011, relativo alla definizione di un *framework* unico per le valutazioni al *fair value* e all'informativa di bilancio;

- *Modifiche allo IAS 1* – "Presentation of Items of Other Comprehensive Income", emesso dallo IASB in data 16 giugno 2011, che introducono, tra l'altro, l'obbligo di raggruppare le componenti dell'utile complessivo sulla base della possibilità di una loro riclassifica a conto economico secondo quanto disposto dagli IFRS di riferimento;

- *Nuova versione dello IAS 19* – "Employee Benefits", emesso dallo IASB in data 16 giugno 2011, che introduce tra l'altro, l'obbligo di rilevare gli utili e le perdite attuariali nel prospetto dell'utile complessivo, eliminando la possibilità di adottare il metodo del corridoio.

Allo stato il Gruppo Lima sta analizzando i principi indicati e valutando gli eventuali impatti che potranno derivare dalla loro applicazione.

3. Stime e assunzioni

Con riferimento alla descrizione dell'utilizzo di stime contabili si fa rinvio a quanto indicato nel Bilancio Consolidato.

4. Stagionalità

La situazione finanziaria e i risultati economici del Gruppo non risentono di effetti legati alla stagionalità.

5. Informativa di settore

I criteri applicati per identificare i settori di attività oggetto di informativa sono in linea con le modalità attraverso le quali il *management* gestisce il Gruppo. In particolare, l'articolazione dei settori di attività oggetto di informativa corrisponde alla struttura della reportistica periodicamente analizzata dal consiglio d'amministrazione ai fini della gestione del *business* del Gruppo.

In particolare, la principale dimensione di analisi gestionale utilizzata dal Gruppo è quella relativa ai seguenti settori operativi:

- **Italia**.

- **EMEA**: Spagna, Portogallo, Francia, Croazia, Germania, Repubblica Ceca, Austria, Slovacchia, Svizzera, Paesi Bassi, Regno Unito, Turchia, Grecia, Serbia, Montenegro, Macedonia, Ucraina, Slovenia, Iran, Libano e Bosnia.

- **APAC**: Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Corea del Sud e Cina.

- **Americhe:** principalmente Stati Uniti d'America.

Il *management* del Gruppo valuta le *performance* dei diversi settori operativi, utilizzando i seguenti indicatori:

- i ricavi per settore operativo;

- il margine lordo industriale per settore operativo.

Il criterio utilizzato per l'allocazione dei ricavi a ciascun settore operativo è basato sull'area geografica dove sono localizzati i clienti. Il costo del venduto e gli ammortamenti sono allocati a ciascun settore operativo sulla base dei volumi di vendita in ciascun settore.

	Semestre chiuso al 30 giugno 2011				
(in migliaia di euro)	**Italia**	**EMEA**	**APAC**	**Americhe**	**Totale**
Ricavi di vendita del settore	37.599	23.427	15.477	269	76.772
Ricavi di vendita verso altri settori	(15.769)	-	-	-	(15.769)
Ricavi di vendita verso terzi	**21.830**	**23.427**	**15.477**	**269**	**61.003**
Costo del venduto verso terzi	(5.782)	(7.973)	(2.053)	(146)	(15.954)
Margine lordo industriale	**16.048**	**15.454**	**13.424**	**123**	**45.049**
Ammortamenti	982	992	769	12	2.755
Perdite di valore	-	-	-	-	-

	Semestre chiuso al 30 giugno 2010				
(in migliaia di euro)	**Italia**	**EMEA**	**APAC**	**Americhe**	**Totale**
Ricavi di vendita del settore	31.162	16.801	11.841	49	59.853
Ricavi di vendita verso altri settori	(12.935)	(5)	-	-	(12.940)
Ricavi di vendita verso terzi	**18.227**	**16.796**	**11.841**	**49**	**46.913**
Costo del venduto verso terzi	(6.333)	(5.592)	(2.028)	(26)	(13.979)
Margine lordo industriale	**11.894**	**11.204**	**9.813**	**23**	**32.934**
Ammortamenti	628	692	1.407	2	2.729
Perdite di valore	2.384	-	-	-	2.384

Nella seguente tabella si riporta la riconciliazione del margine lordo industriale per settore operativo con l'utile prima delle imposte nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Ricavi per settore operativo	61.003	46.913
Costo del venduto per settore operativo	(15.954)	(13.979)
Margine lordo industriale per settore operativo	**45.049**	**32.934**
Altri proventi	1.146	2.137
Costi per materie prime e materiali di consumo [(1)]	(921)	(682)
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti	-	-
Costi per servizi	(17.196)	(12.221)
Costi per il personale	(14.171)	(12.008)
Altri costi operativi	(486)	(942)
Ammortamenti e perdite di valore	(2.755)	(5.113)
Proventi finanziari	1.114	2.452
Oneri finanziari	(2.516)	(990)
Utile prima delle imposte	**9.264**	**5.567**

(1) I costi per materie prime e materiali di consumo esclusi dal costo del venduto fanno riferimento a costi non direttamente correlabili alla produzione dei prodotti del Gruppo (es. costi per materiale divulgativo generico, costi per acquisto di cancelleria e attrezzatura per ufficio, costi per acquisto di carburanti per autoveicoli ad uso non industriale e utensileria varia).

6. Immobilizzazioni materiali

La voce in oggetto e la relativa movimentazione nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Terreni e Fabbricati	Impianti e macchinari	Attrezzature	Altre immobilizzazioni	Immobilizzazioni in corso	Totale
Saldo al 1° gennaio 2011	**11.809**	**10.200**	**6.996**	**1.630**	**203**	**30.838**
Movimenti:						
- Investimenti	340	1.348	756	177	715	**3.336**
- Capitalizzazione beni strumentari	-	-	1.500	-	-	**1.500**
- Cessioni	(34)	(5)	(75)	(23)	-	**(137)**
- Ammortamenti	(232)	(1.309)	(1.463)	(271)	-	**(3.275)**
- Differenze cambio e riclassifiche	81	77	(101)	(152)	(87)	**(182)**
Saldo al 30 giugno 2011	**11.964**	**10.311**	**7.613**	**1.361**	**831**	**32.080**

La voce “Attrezzature” include, tra l’altro, la capitalizzazione dei costi sostenuti per la produzione degli strumentari necessari al chirurgo per eseguire l’intervento chirurgico relativo al posizionamento degli impianti di protesi e traumatologici, concessi in comodato d’uso agli ospedali. I beni in oggetto, infatti, sono venduti al cliente finale, ovvero concessi in comodato d'uso agli ospedali. In quest’ultima circostanza, al momento della concessione in comodato d’uso, i beni in oggetto sono riclassificati dalla voce ”Rimanenze” alla voce “Attrezzature”.

Gli investimenti in terreni, fabbricati e immobilizzazioni in corso nel primo semestre 2011 sono stati complessivamente pari a Euro 1.055 migliaia (Euro 958 migliaia nel primo semestre 2010) e sono principalmente riconducibili al processo di riconversione di parte del magazzino packaging dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD) in sale riunioni e laboratorio prototipi, nello sviluppo di un laboratorio per l’attività di ricerca e sviluppo e nell’ampliamento degli spazi esistenti.

Gli investimenti in impianti e macchinari nel primo semestre 2011 sono stati pari a Euro 1.348 migliaia (Euro 2.188 migliaia nel primo semestre 2010) e hanno riguardato principalmente l’acquisto di macchinari destinati agli stabilimenti di San Daniele del Friuli (UD) e di Segesta Calatafimi (TP). In particolare sono stati acquistati due torni, delle macchine per prove e un macchinario per lo sviluppo della tecnologia Titanio Trabecolare.

Gli investimenti in attrezzature nel primo semestre 2011 sono stati pari a Euro 756 migliaia (Euro 640 migliaia nel primo semestre 2010) e sono relativi ad attrezzature industriali destinate agli stabilimenti produttivi del Gruppo.

7. Immobilizzazioni immateriali

La voce in oggetto e la relativa movimentazione nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Avviamento	Contratto distribuzione	*Backlog*	Licenze	Costi di Sviluppo	Diritti di brevetto	Totale
Saldo al 1° gennaio 2011	**8.191**	**-**	**7.783**	**599**	**781**	**274**	**17.628**
Movimenti:							
- Investimenti	-	-	-	465	418	1.391	**2.274**
- Cessioni	-	-	-	-	-	-	**-**
- Ammortamenti	-	-	(447)	(248)	(52)	(110)	**(857)**
- Perdite di valore	-	-	-	-	-	-	**-**
- Differenze cambio e riclassifiche	(98)	-	(15)	20	(29)	-	**(122)**
Saldo al 30 giugno 2011	**8.093**	**-**	**7.321**	**836**	**1.118**	**1.555**	**18.923**

In data 28 gennaio 2011 il Gruppo ha acquistato da Aequos Endoprothetik GmbH ("**Aequos**") alcuni brevetti relativi alle protesi del ginocchio per un corrispettivo pari a Euro 1.361 migliaia. Il contratto prevede, tra l'altro, che trimestralmente il Gruppo corrisponda ad Aequos delle *royalties* calcolate in funzione del fatturato realizzato dal Gruppo mediante lo sfruttamento commerciale dei suddetti brevetti.

8. Rimanenze

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Materie prime e di consumo	3.557	3.606
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	12.486	11.265
Prodotti finiti	27.265	27.088
Totale	**43.308**	**41.959**

9. Crediti commerciali

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Crediti verso clienti	40.987	33.795
Crediti verso correlate	174	58
Fondo Svalutazione	(628)	(563)
Totale	**40.533**	**33.290**

La voce "Crediti verso correlate" include il credito vantato dal Gruppo verso HPF S.r.l., società controllata dalla Controllante, prevalentemente relativo al riaddebito di utenze per l'utilizzo del fabbricato di Flagogna concesso in locazione alla stessa (si veda in merito quanto riportato nella Nota 27 "Transazioni con le parti correlate").

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 e dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 il Gruppo ha effettuato delle cessioni di crediti commerciali relativi ad aziende sanitarie e ospedaliere italiane del settore pubblico per un importo pari rispettivamente a Euro 7.953 migliaia ed Euro 10.356 migliaia. Tali cessioni, avvenute con la formula pro-soluto, prevedono uno sconto sul valore nominale dei crediti ceduti determinato sulla base di un tasso d'interesse variabile legato all'Euribor, aumentato di uno *spread*, applicato su una durata media convenzionale stabilita con le controparti.

10. Patrimonio netto

Capitale sociale e riserva sovraprezzo azioni

Al 30 giugno 2011 il capitale sociale, interamente sottoscritto e versato, ammontava a Euro 9.763 migliaia ed era costituito da 9.762.953 azioni ordinarie del valore nominale pari a Euro 1 ciascuna. La voce Riserva sovraprezzo azioni comprende il differenziale tra il valore nominale delle azioni emesse e il valore delle stesse alla data della relativa emissione.

Altre riserve

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Riserva Legale	Riserva di traduzione	Altre riserve	TOTALE
1° gennaio 2010	**1.434**	**(392)**	**1.878**	**2.920**
Attribuzione dell'utile	322	-	-	322
Differenze cambio da traduzione	-	(196)	-	(196)
30 giugno 2010	**1.756**	**(588)**	**1.878**	**3.046**
1° gennaio 2011	**1.756**	**(577)**	**1.878**	**3.057**
Attribuzione dell'utile	197	-	-	197
Differenze cambio da traduzione	-	(48)	-	(48)
Vincolo su utili su cambi non realizzati	-	-	263	263
30 giugno 2011	**1.953**	**(625)**	**2.141**	**3.469**

Dividendi

L'assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo nel semestre chiuso al 30 giugno 2011 pari a Euro 3.710 migliaia, il cui importo per azione risulta pari a Euro 0,38.

11. Indebitamento finanziario netto

Nella seguente tabella si riporta l'indebitamento finanziario netto del Gruppo determinato conformemente a quanto previsto dal paragrafo 127 delle raccomandazioni contenute nel documento ESMA/2011/81 implementative del Regolamento CE 809/2004 (l'"**Indebitamento Finanziario Netto**") del Gruppo al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010:

(in migliaia di euro)	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Cassa	(45)	(50)
Depositi bancari e postali	(5.129)	(6.344)
Liquidità	**(5.174)**	**(6.394)**
Crediti finanziari correnti	**(2.286)**	**(2.344)**
Debiti bancari a breve termine	8.953	17.929
Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture	23.006	9.779
Quota corrente di debiti bancari a lungo termine	11.724	8.164
Altri debiti correnti	-	9.418
Indebitamento finanziario corrente	**43.683**	**45.290**
Indebitamento finanziario corrente netto	**36.223**	**36.552**
Debiti bancari a lungo termine	25.474	21.548
Indebitamento finanziario non corrente	**25.474**	**21.548**
Indebitamento finanziario netto	**61.697**	**58.100**

Di seguito è descritto il contenuto delle principali voci che compongono l'Indebitamento Finanziario Netto al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010.

Crediti finanziari correnti

La voce "Crediti finanziari correnti" al 30 giugno 2011 è pari a Euro 2.286 migliaia (Euro 2.344 migliaia al 31 dicembre 2010) e si riferisce a crediti per contributi pubblici ricevuti per i quali l'incasso è stimato entro il 30 giugno 2012.

Debiti bancari a breve termine

La voce "Debiti bancari a breve termine" al 30 giugno 2011 è pari a Euro 8.953 migliaia (Euro 17.929 migliaia al 31 dicembre 2010). In particolare, la voce in oggetto include al 30 giugno 2011:

- finanziamenti a breve termine, generalmente a sei mesi, per Euro 1.703 migliaia (Euro 3.736 migliaia al 31 dicembre 2010);

- scoperti di conto corrente esigibili su richiesta per Euro 7.250 migliaia (Euro 9.255 migliaia al 31 dicembre 2010) con tassi di interessi variabili legati all'Euribor, aumentati di uno *spread*.

La quota residua a lungo termine del finanziamento contratto con la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, pari a Euro 3.321 migliaia, era classificata al 31 dicembre 2010 a breve termine, a seguito del mancato rispetto dei *covenants* finanziari previsti contrattualmente. Nel mese di aprile 2011 la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia ha comunicato alla Società la rinuncia al proprio diritto di far valere la suddetta violazione dei *covenants* per tutto l'esercizio 2011, ferma restando l'applicazione dei medesimi *covenants* per gli esercizi successivi; pertanto, la quota a lungo di tale finanziamento, pari a Euro 2.505 migliaia al 30 giugno 2011, è stata riclassificata nella voce "Debiti Bancari" a lungo termine.

Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture

La voce "Debiti bancari a breve termine per anticipi fatture" al 30 giugno 2011 è pari a Euro 23.006 migliaia (Euro 9.779 migliaia al 31 dicembre 2010). Tali finanziamenti sono a tassi variabili legati all'Euribor, aumentati di uno *spread*.

Debiti bancari a lungo termine

Nella seguente tabella sono riportati i dettagli dei debiti bancari a lungo termine (inclusa la quota corrente di tali finanziamenti) al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010, con indicazione del tasso di interesse applicato, fisso e variabile, e dei periodi di rimborso previsti contrattualmente:

			Quota corrente valore nozionale	Quota valore nozionale con scadenza tra		
(in migliaia di euro)	**Saldo contabile**	**Valore nozionale**		**1 e 2 anni**	**2 e 5 anni**	**oltre 5 anni**
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	27.740	27.740	9.598	7.914	10.228	-
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	7.489	7.921	1.584	1.181	3.324	1.832
- tasso fisso	1.969	2.095	690	564	841	-
Saldo al 30 giugno 2011	**37.198**	**37.756**	**11.872**	**9.659**	**14.393**	**1.832**
Debiti verso banche:						
- tasso variabile	19.653	19.653	5.899	5.157	8.537	60
Debiti agevolati verso banche:						
- tasso variabile	7.743	8.272	1.721	1.197	3.609	1.745
- tasso fisso	2.316	2.473	690	627	944	212
Saldo al 31 dicembre 2010	**29.712**	**30.398**	**8.310**	**6.981**	**13.090**	**2.017**

Debiti verso banche

Tale voce accoglie il debito residuo relativo ai finanziamenti a tasso variabile, legati all'Euribor aumentati di uno *spread*. Inoltre, tale voce al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010 include debiti per contratti di locazione classificabili come "leasing finanziario", relativi a impianti e macchinari per rispettivamente Euro 33 migliaia ed Euro 55 migliaia.

Nella seguente tabella, sono riassunte le principali caratteristiche contrattuali dei finanziamenti in oggetto al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010:

Data sottoscrizione	Data scadenza	Tasso	Saldo contabile al 30 giugno 2011	Saldo contabile al 31 dicembre 2010
Principali finanziamenti:			**(in migliaia di euro)**	
settembre-08	settembre-13	Euribor 6M + 0,65%	4.134	-
settembre-08	settembre-13	Euribor 3M + 0,90%	2.441	2.938
giugno-10	giugno-15	Euribor 3M + 1,50%	4.042	4.524
dicembre-10	dicembre-15	Euribor 3M + 1,60%	1.843	2.000
dicembre-10	dicembre-15	Euribor 3M + 1,50%	4.528	5.000
aprile-11	marzo-16	Euribor 3M + 1,15%	4.750	-
aprile-11	aprile-13	Euribor 3M + 1,50%	2.000	-
			23.738	**14.462**
Altri finanziamenti:				
2006 - 2010	2011 – 2016	Euribor 3M-Euribor 6M + 0,5%-3,0%	3.969	5.136
Debiti per leasing			33	55
Saldo contabile			**27.740**	**19.653**

Si segnala che alcuni dei finanziamenti di cui alla precedente tabella prevedono l'obbligo per il Gruppo Lima al rispetto di taluni parametri finanziari. Il mancato rispetto di tali parametri attribuisce la facoltà agli istituti finanziatori di richiedere l'estinzione anticipata dei relativi finanziamenti. I parametri in oggetto sono *indebitamento finanziario netto/EBITDA, indebitamento finanziario netto/Patrimonio Netto, EBITDA/Oneri finanziari*. Si segnala che alla data del 31 dicembre 2010 i parametri in oggetto relativi ai finanziamenti inclusi nella voce "Debiti bancari a lungo termine" risultano rispettati. Per quanto concerne il finanziamento erogato dalla Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, che al 30 giugno 2011 presenta un saldo complessivo pari a Euro 4.134 migliaia, si segnala che lo stesso era stato classificato nel 2010 tra i debiti a breve a causa del mancato rispetto di alcuni *covenants* previsti contrattualmente. Nel mese di aprile 2011 la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia ha comunicato alla Società la rinuncia al proprio diritto di far valere la suddetta violazione dei *covenants* per tutto l'esercizio 2011, ferma restando l'applicazione dei medesimi *covenants* per gli esercizi successivi; pertanto, la quota a lungo di tale finanziamento, pari a Euro 2.505 migliaia al 30 giugno 2011, è stata riclassificata nella voce "Debiti Bancari" a lungo termine.

La voce "Debiti verso banche", pari a Euro 27.740 migliaia al 30 giugno 2011 (Euro 19.653 migliaia al 31 dicembre 2010), aumenta rispetto al 31 dicembre 2010 di Euro 8.087 migliaia, per effetto dell'accensione di due nuovi finanziamenti, il cui debito residuo al 30 giugno 2011 è complessivamente pari a Euro 6.750 migliaia, del rimborso di finanziamenti in essere al 31 dicembre 2010 pari a Euro 2.797 migliaia e della riclassifica della quota residua del finanziamento contratto con la Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia, il cui debito complessivo al 30 giugno 2011 è pari a Euro 4.134. I suddetti nuovi finanziamenti sono stai erogati nel mese di aprile 2011 da:

- Banca Nazionale del Lavoro, per un importo complessivo pari a Euro 5.000 migliaia, che matura un interesse pari all'Euribor 3 mesi, aumentato di uno spread di 115 punti base; e

- Banca Popolare di Verona, per un importo complessivo pari a Euro 2.000 migliaia, che matura un interesse pari all'Euribor 3 mesi, aumentato di uno spread di 150 punti base.

Debiti agevolati verso banche

La voce in oggetto si riferisce esclusivamente a finanziamenti agevolati erogati da alcuni istituti di credito nell'ambito di programmi di incentivi alle imprese, anche per investimenti in attività di ricerca e sviluppo. Tali finanziamenti maturano interessi a tasso fisso, compreso fra 0,50% e 1,0%, e a tassi variabili legati a una frazione dell'Euribor.

12. Benefici ai dipendenti

Nella seguente tabella è fornito il dettaglio della voce in oggetto al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010:

(in migliaia di euro)	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Fondo trattamento di fine rapporto	1.594	1.646
Incentivi a lungo termine	3.115	2.539
Totale	**4.709**	**4.185**

La movimentazione della voce "Fondo trattamento di fine rapporto" risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno 2010
Saldo iniziale	**1.646**	**1.830**	**1.830**
Perdita/(Utile) attuariale	2	10	20
Service cost	132	215	76
Interessi sull'obbligazione	29	55	28
Utilizzi per indennità corrisposte e anticipazioni	(215)	(464)	(431)
Saldo finale	**1.594**	**1.646**	**1.523**

Nel corso dell'esercizio 2008 la Società ha approvato un piano di incentivazione a lungo termine a favore dell'amministratore delegato, legato a taluni parametri di redditività. Lo stanziamento della passività è classificata nella voce "Incentivi a lungo termine" contabilizzata in base alle regole contenute nello IAS 19. Tale voce risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	Al e per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010	Al e per il semestre chiuso al 30 giugno 2010
Saldo iniziale	**2.539**	**1.421**	**1.421**
Accantonamento	522	1.058	511
Interessi sull'obbligazione	54	60	30
Saldo finale	**3.115**	**2.539**	**1.962**

13. Fondi rischi e oneri

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Fondo indennità suppletiva agenti	738	673
Fondo cause legali e fiscali	1.010	786
Altri Fondi	-	50
Totale	**1.748**	**1.509**

La voce "Fondo indennità suppletiva agenti" rappresenta l'esborso finanziario che potrebbe emergere dalla risoluzione di rapporti di agenzia in essere alla data di riferimento del bilancio.

La movimentazione della voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

(in migliaia di euro)	Al 30 giugno 2011	Al 31 dicembre 2010
Saldo all'inizio del periodo	1.509	1.142
Incrementi	293	501
Utilizzi	(54)	(134)
Saldo alla fine del periodo	**1.748**	**1.509**

L'incremento dei fondi nel primo semestre 2011, pari a Euro 293 migliaia, si riferisce prevalentemente ad accantonamenti effettuati dal Gruppo in seguito a controversie legali.

NOTE AL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

14. Ricavi

I prodotti offerti dal Gruppo sono suddivisi in quattro linee di prodotto:

- Protesi Impiantabili di ginocchio (la "**Linea Ginocchio**");
- Protesi Impiantabili d'anca (la "**Linea Anca**");
- Protesi Impiantabili di spalla (la "**Linea Spalla**");
- prodotti per le piccole articolazioni (gomito, polso, caviglia e dita) e per la riparazione di fratture ossee ("**Linea Estremità e Trauma**");

Nella seguente tabella, si riporta la classificazione dei ricavi per linea di prodotto del Gruppo Lima nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Linea Anca	36.689	26.426
Linea Spalla	14.044	10.839
Linea Ginocchio	4.888	4.373
Linea Estremità e Trauma	4.207	4.113
Altro	1.175	1.162
Totale	**61.003**	**46.913**

15. Altri proventi

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Contributi		
- in conto capitale	332	295
- in conto esercizio	195	737
- in conto interessi	97	81
Totale contributi	***624***	***1.113***
Servizi e vendite a correlate	365	346
Altri riaddebiti	336	148
Plusvalenza da alienazioni di cespiti	92	88
Proventi diversi	140	731
Totale	**1.557**	**2.426**

16. Costi per materie prime e materiali di consumo

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Acquisti di materie prime	3.241	2.665
Acquisti di materie sussidiarie e di consumo	681	691
Variazioni delle rimanenze materie prime, sussidiarie di consumo e merci	(272)	(172)
Totale	**3.650**	**3.184**

17. Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Acquisti di prodotti finiti	2.450	1.841
Acquisti di prodotti semilavorati	5.457	4.472
Totale	7.907	6.313
Variazioni delle rimanenze di prodotti finiti	(2.814)	(2.193)
Totale	**5.093**	**4.120**

18. Costi per servizi

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Consulenze e collaboratori esterni	3.908	2.376
Provvigioni per agenti	3.672	2.535
Lavorazioni esterne	3.065	2.958
Congressi, fiere e pubblicità	2.973	2.123
Spese viaggio	1.546	1.123
Utenze	1.441	1.194
Affitti e noleggi	1.231	1.191
Trasporti	969	778
Manutenzione e riparazione e assistenza	574	693
Assicurazioni	219	201
Royalties	101	46
Altre prestazioni	1.289	835
Totale	**20.988**	**16.053**

La voce “Consulenze e collaboratori esterni” include al 30 giugno 2011 i costi sostenuti per il processo di Quotazione pari a Euro 868 migliaia. Tali costi sono stati contabilizzati a conto economico invece di essere portati a riduzione delle riserve di patrimonio netto, in quanto, a causa delle attuali condizioni di mercato, peraltro ulteriormente aggravatasi nel corso del mese di settembre 2011, la probabilità che la Quotazione si completi entro i termini di validità del Documento di Registrazione è stata valutata alla data di predisposizione del presente bilancio incerta.

19. Costi per il personale

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Salari e stipendi	11.978	10.004
Oneri sociali	3.040	2.603
Lavoro interinale	729	434
Compensi agli amministratori	544	542
Incentivi a lungo termine	522	511

Quota maturata nell'anno per trattamento di fine rapporto	477	317
Altri costi	255	21
Totale	**17.545**	**14.432**

Di seguito si riporta il numero medio dei dipendenti del Gruppo:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in unità)	**2011**	**2010**
Italia		
Dirigenti	8	5
Quadri + Impiegati	163	143
Operai	136	121
Totale Italia	**307**	**269**
Totale Estero (*)	**218**	**187**
Totale	**525**	**456**

(*) Nel totale estero è ricompreso il numero medio dei dipendenti di Hit Medica.

Di seguito si riporta il numero puntuale dei dipendenti alla chiusura del periodo:

	Al 30 giugno	Al 31 dicembre
(Unità)	**2011**	**2010**
Italia		
Dirigenti	9	6
Quadri + Impiegati	170	155
Operai	136	135
Totale Italia	**315**	**296**
Totale Estero (*)	**220**	**215**
Totale	**535**	**511**

(*) Nel totale estero è ricompreso il numero puntuale dei dipendenti di Hit Medica.

20. Altri costi operativi

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Imposte e tasse non sul reddito	149	123
Omaggi e liberalità	101	80
Svalutazione crediti	65	130
Minusvalenze da alienazione su cespiti	40	384
Altri accantonamenti	26	112
Altri	105	113
Totale	**486**	**942**

21. Ammortamenti e perdite di valore

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	3.275	2.961
Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	857	1.158

Perdite di valore	-	2.384
Totale	**4.132**	**6.503**

22. Proventi e oneri finanziari

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Totale utili su cambi	**1.038**	**2.346**
Interessi attivi		
- su conti correnti bancari e clienti	*25*	*10*
- per attualizzazione crediti	*7*	*21*
Totale interessi attivi	**32**	**31**
Altri proventi	44	75
Proventi finanziari	**1.114**	**2.452**
Totale perdite su cambi	**(1.228)**	**(295)**
Interessi su:		
- debiti bancari a breve termine	*(402)*	*(240)*
- debiti bancari a lungo termine	*(555)*	*(273)*
Totale interessi su debiti bancari	**(957)**	**(513)**
Interessi passivi su benefici ai dipendenti	*(54)*	*(30)*
Commissioni bancarie	*(43)*	*(47)*
Altri oneri	*(234)*	*(105)*
Oneri finanziari	**(2.516)**	**(990)**
(Oneri)/ Proventi finanziari netti	**(1.402)**	**1.462**

23. Imposte sul reddito

La voce in oggetto risulta dettagliabile come segue:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Imposte correnti	4.819	4.265
Imposte differite	(1.413)	(1.866)
Totale	**3.406**	**2.399**

Le imposte rapportate all'utile prima delle imposte differiscono da quelle teoriche calcolate sulla base delle aliquote medie di imposta applicabili agli utili delle società consolidate per i seguenti motivi:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
(in migliaia di euro)	**2011**	**2010**
Utile prima delle imposte	**9.264**	**5.567**
Imposte teoriche (*)	(2.566)	(1.587)
Differenze permanenti	(137)	(95)

Imposte anticipate non contabilizzate	(386)	(444)
IRAP	(361)	(308)
Altro	44	35
Carico d'imposta effettivo	**(3.406)**	**(2.399)**

(*) Determinate sulla base dell'aliquota media ponderata delle società del Gruppo.

24. Utile per azione

Nella seguente tabella è riportata la metodologia di calcolo dell'utile base per azione:

	Semestre chiuso al 30 giugno	
	2011	**2010**
Utile netto di pertinenza del gruppo (in migliaia di euro)	5.858	3.168
Media ponderata delle azioni ordinarie (in unità)	9.762.953	9.762.953
Utile base e diluito per azione (in Euro)	**0,60**	**0,32**

Si segnala che non vi sono effetti diluitivi che dovrebbero essere considerati per il calcolo dell'utile per azione diluito e pertanto quest'ultima grandezza coincide con l'utile base per azione.

25. Passività potenziali

Sono in corso procedimenti legali e fiscali di varia natura che si sono originati nel tempo nel normale svolgimento dell'attività operativa del Gruppo. Gli amministratori della Società ritengono che nessuno di tali procedimenti possa dare origine a passività significative per le quali non esista già un accantonamento in bilancio.

26. Impegni

Impegni all'acquisto di immobili, impianti e macchinari

Gli impegni contrattuali già assunti con terzi alla data del 30 giugno 2011 relativi a investimenti in immobili, impianti e macchinari non ancora riflessi in bilancio ammontano a Euro 1.622 migliaia. In particolare:

(in migliaia di euro)	**Al 30 giugno 2011**
Terreni e Fabbricati	524
Impianti e macchinari	1.083
Attrezzature	8
Altre Immobilizzazioni	7
Totale	**1.622**

27. Transazioni con le parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le parti correlate sono principalmente di natura commerciale e finanziaria e riguardano prevalentemente:

- la cessione in affitto dello stabilimento di Flagogna – Forgaria (UD) di proprietà della Società;
- la prestazione di servizi alla Società relativi a lavorazione di materie prime e manutenzione dello stabilimento produttivo di San Daniele del Friuli (UD);

- prestazioni professionali e servizi di consulenza fiscale;
- erogazione di un finanziamento in favore della Società.

La Società ritiene che tutti i rapporti intrattenuti con le parti correlate siano sostanzialmente regolati sulla base di normali condizioni di mercato.

Nella seguente tabella, sono dettagliati i saldi patrimoniali con parti correlate al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010.

(in migliaia di euro)	Controllante	Imprese correlate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Crediti commerciali						
Al 30 giugno 2011	-	174	-	-	174	0,4%
Al 31 dicembre 2010	-	58	-	-	58	0,2%
Benefici ai dipendenti						
Al 30 giugno 2011	-	-	(3.115)	-	(3.115)	66,1%
Al 31 dicembre 2010	-	-	(2.539)	-	(2.539)	60,7%
Indebitamento finanziario corrente						
Al 30 giugno 2011	-	-	-	-	-	0,0%
Al 31 dicembre 2010	(1.680)	-	-	-	(1.680)	3,7%
Debiti commerciali						
Al 30 giugno 2011	-	(945)	-	-	(945)	5,8%
Al 31 dicembre 2010	-	(710)	-	-	(710)	5,4%
Altri debiti						
Al 30 giugno 2011	-	-	(53)	(18)	(71)	0,8%
Al 31 dicembre 2010	-	-	(33)	-	(33)	0,4%

Nella seguente tabella, sono dettagliati gli effetti economici delle operazioni con parti correlate nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010.

(in migliaia di euro)	Controllante	Imprese correlate	Alta direzione	Altre parti correlate	Totale	Incidenza sulla voce di bilancio
Ricavi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	3	-	-	3	0,0%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	27	-	-	27	0,1%
Altri proventi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	365	-	-	365	23,4%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	347	-	-	347	14,3%
Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	(1.783)	-	-	(1.783)	35,0%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	(686)	-	-	(686)	16,7%
Costi per servizi						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	(600)	(2)	(28)	(630)	3,0%

Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	(813)	(1)	(25)	(839)	5,2%
Costi per il personale						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	-	-	(979)	-	(979)	5,6%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	-	(960)	-	(960)	6,7%
Oneri finanziari						
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2011	(10)	-	(54)	-	(64)	2,5%
Per il semestre chiuso al 30 giugno 2010	-	-	(30)	-	(30)	3,0%

Rapporti di natura finanziaria

Nel mese di luglio 2010 la Controllante ha erogato un finanziamento a favore della Società per un valore nominale pari a Euro 2.000 migliaia. Tale finanziamento matura interessi semestrali al tasso Euribor 3 mesi maggiorato di 50 punti base; il debito residuo al 31 dicembre 2010 risulta essere pari a Euro 1.680 migliaia. Nel corso del primo semestre 2011 tale finanziamento è stato rimborsato dalla Società; gli oneri finanziari maturati nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2011 sono pari a Euro 10 migliaia.

Rapporti di natura commerciale

Rapporti tra il Gruppo e le società correlate HPF S.r.l e Manutech S.r.l.

Di seguito sono brevemente descritti i rapporti in essere tra il Gruppo e le società HPF S.r.l e Manutech S.r.l, controllate al 100% dalla Controllante, inclusi i relativi effetti sulle voci della situazione patrimoniale e finanziaria e del conto economico consolidati.

Ricavi

Nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010, la Società ha ceduto a HPF S.r.l. alcuni semilavorati, rispettivamente per Euro 3 migliaia ed Euro 27 migliaia.

Altri proventi

Lo stabilimento di Flagogna è concesso in locazione operativa a HPF S.r.l., per un canone annuo pari a Euro 90 migliaia per l'esercizio 2011 e 2010. Tale contratto di locazione prevede anche il riaddebito di utenze varie connesse all'utilizzo dello stabilimento di Flagogna, che per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 sono state pari rispettivamente a Euro 314 migliaia ed Euro 294 migliaia.

Acquisti e variazione delle rimanenze di semilavorati e prodotti finiti

Il Gruppo acquista semilavorati, componenti e prototipi da HPF S.r.l., a fronte dei quali ha contabilizzato nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 costi pari rispettivamente a Euro 1.783 migliaia ed Euro 686 migliaia. A partire dall'esercizio 2010, in particolare, HPF S.r.l. è attiva nella produzione di beni strumentari per il Gruppo.

Costi per servizi

- HPF S.r.l. fornisce inoltre a favore del Gruppo servizi di lavorazione di materie prime, per i quali il Gruppo ha contabilizzato costi nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 pari rispettivamente a Euro 484 migliaia ed Euro 714 migliaia.

- Manutech S.r.l. fornisce al Gruppo servizi di manutenzione dei macchinari dello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD); nel corso dei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 tali costi sono pari rispettivamente a Euro 116 migliaia ed Euro 99 migliaia.

Crediti e debiti commerciali

Per effetto dei suddetti rapporti commerciali, il Gruppo Lima presenta crediti commerciali verso imprese correlate per Euro 174 migliaia ed Euro 58 migliaia, rispettivamente al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010 e debiti commerciali alle suddette date, rispettivamente per Euro 945 migliaia ed Euro 710 migliaia.

Rapporti tra il Gruppo Lima e l'alta direzione

Di seguito sono brevemente descritti i rapporti professionali intrattenuti con i dirigenti con responsabilità strategiche nell'ambito del Gruppo.

Costi per servizi

Il Dott. Ivan Cleani, membro del consiglio di amministrazione della Società, fornisce a quest'ultima attività professionali in materia fiscale. In particolare, a fronte del rimborso spese relative a tale attività, il Gruppo ha contabilizzato per i semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 costi pari rispettivamente a Euro 2 migliaia ed Euro 1 migliaia.

Costi per il personale

- Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 il Gruppo ha contabilizzato costi connessi alla retribuzione e all'attività professionale fornita dai dirigenti con responsabilità strategiche, rispettivamente per Euro 457 migliaia ed Euro 449 migliaia.

- Gli accordi contrattuali per la remunerazione dell'amministratore delegato prevedono, tra l'altro, un premio il cui valore e la relativa erogazione sono subordinati a talune condizioni. Conformemente agli EU-IFRS, a fronte di tali accordi contrattuali, nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 il Gruppo ha contabilizzato costi per rispettivamente Euro 522 migliaia ed Euro 511 migliaia.

Oneri finanziari

Nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 il Gruppo ha contabilizzato interessi su incentivi a lungo termine legati alla remunerazione dell'amministratore delegato, rispettivamente per Euro 54 migliaia ed Euro 30 migliaia.

Benefici ai dipendenti

In relazione al premio precedentemente commentato da corrispondere all'amministratore delegato il valore maturato al 30 giugno 2011 e 31 dicembre 2010 è pari rispettivamente a Euro 3.115 migliaia ed Euro 2.539 migliaia.

Altri debiti

In relazione alla retribuzione e all'attività professionale fornita dai dirigenti con responsabilità strategiche, il debito residuo al 30 giugno 2011 e al 31 dicembre 2010 risulta pari rispettivamente a Euro 53 migliaia ed Euro 33 migliaia.

Rapporti tra il Gruppo e altre parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le altre parti correlate riguardano prevalentemente la prestazione di servizi di consulenza fiscale da parte dello Studio Cleani e di Next Consulting S.r.l., società che fa capo al Dott. Ivan Cleani. Per tale servizio la Società ha sostenuto nei semestri chiusi al 30 giugno 2011 e 2010 un costo complessivo pari rispettivamente a Euro 28 migliaia ed Euro 25 migliaia, il cui debito al 30 giugno 2011 è pari a Euro 18 migliaia.

28. Eventi successivi alla chiusura del semestre

Dopo la chiusura del semestre non si sono verificati elementi di rilievo che possano aver avuto impatto sulla situazione patrimoniale-finanziaria e sui risultati economici del Gruppo.

20.3 REVISIONE DELLE INFORMAZIONI FINANZIARIE ANNUALI RELATIVE AGLI ESERCIZI PASSATI

20.3.1 Dichiarazione attestante che le informazioni finanziarie relative agli esercizi passati sono state sottoposte a revisione

Il Bilancio Consolidato del Gruppo Lima relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2010, 2009 e 2008 è stato assoggettato a revisione contabile completa da parte della Società di Revisione, la quale ha rilasciato la propria relazione senza rilievi in data 26 maggio 2011.

Il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011 è stato assoggettato a revisione contabile limitata da parte della Società di Revisione, la quale ha rilasciato la propria relazione senza rilievi in data 28 settembre 2011.

Le relazioni della Società di Revisione sul Bilancio Consolidato e sul Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato devono essere lette congiuntamente rispettivamente al Bilancio Consolidato e Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato oggetto di revisione contabile e si riferiscono alla data in cui tali relazioni sono state emesse.

20.3.2 Altre informazioni contenute nel Documento di Registrazione non estratte dal Bilancio Consolidato assoggettate a revisione contabile

Il Documento di Registrazione non include informazioni che sono state oggetto di controllo da parte della Società di Revisione, fatta eccezione per il Bilancio Consolidato e per il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato.

20.4 DATA DELLE ULTIME INFORMAZIONI FINANZIARIE

I dati economico-finanziari più recenti contenuti nel Documento di Registrazione sottoposti a revisione contabile da parte della Società di Revisione si riferiscono al Bilancio Consolidato del Gruppo Lima relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2010 e, con riferimento a quelli sottoposti a revisione contabile limitata da parte della Società di Revisione, al Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011.

20.5 POLITICA DEI DIVIDENDI

In capo all'Emittente non vi sono vincoli alla distribuzione di dividendi diversi da quelli previsti dalle disposizioni dello Statuto.

Ai sensi dell'art. 31 dello Statuto, gli utili netti risultanti dal bilancio, dopo il prelievo della quota di legge per la costituzione della riserva legale, sono devoluti ai soci in proporzione alle rispettive azioni possedute, secondo quanto di volta in volta deliberato dall'Assemblea dei soci e salvo che la stessa Assemblea dei soci deliberi l'accantonamento in tutto o in parte di tali utili a fondo riserva o altra destinazione.

Nel corso degli ultimi tre esercizi e del semestre chiuso al 30 giugno 2011, l'Emittente ha

distribuito i seguenti dividendi:

(i) Esercizio chiuso al 31 dicembre 2008, Euro 2.555 migliaia, relativi all'esercizio 2007, pari ad Euro 0,28 per ciascuna azione;

(ii) Esercizio chiuso al 31 dicembre 2009, Euro 1.998 migliaia, relativi all'esercizio 2008, pari ad Euro 0,22 per ciascuna azione;

(iii) Esercizio chiuso al 31 dicembre 2010, Euro 3.027 migliaia, relativi all'esercizio 2009, pari ad Euro 0,31 per ciascuna azione;

(iv) Semestre chiuso al 30 giugno 2011, Euro 3.710 migliaia, relativi all'esercizio 2010, pari ad Euro 0,38 per ciascuna azione.

La politica di distribuzione dei dividendi dell'Emittente dipenderà dalle necessità di investimento e dalla redditività di volta in volta realizzata.

Al riguardo si segnala che l'Emittente potrebbe non continuare a conseguire utili ovvero, anche a fronte di utili di esercizio, potrebbe decidere di non procedere alla distribuzione di dividendi a favore dei possessori di azioni ordinarie anche negli esercizi futuri ovvero di procedere alla distribuzione di dividendi in misura diversa rispetto a quanto fatto in passato.

20.6 PROCEDIMENTI GIUDIZIARI E ARBITRALI

Alla Data del Documento di Registrazione non vi sono procedimenti civili, amministrativi o penali significativi nei confronti dell'Emittente e delle società del Gruppo Lima che possano avere o abbiano avuto rilevanti ripercussioni sulla situazione finanziaria o la redditività dell'Emittente e/o del Gruppo.

L'esistenza di taluni procedimenti di natura contenziosa nei confronti dell'Emittente, sia in materia fiscale sia in materia civile, è collegato a giudizio del *management* al normale svolgimento della propria attività, sia per quantità di reclami sia per l'ammontare degli importi richiesti a titolo di risarcimento del danno.

I procedimenti pendenti alla Data del Documento di Registrazione hanno ad oggetto pregressi rapporti di agenzia o di procacciamento d'affari nonché presunte responsabilità per danno da prodotto. Si segnala inoltre che, alla Data del Documento di Registrazione, taluni soggetti hanno promosso ripettivamente (i) una domanda di opposizione alla registrazione di un brevetto di titolarità dell'Emittente relativo alla protesi di articolazione di spalla (SMR convertibilità) e (ii) una contestazione in merito alla possibilità di commercializzazione nel teritorio austriaco di una tipologia di prodotto dell'Emittente (fascette per il cerchiaggio osseo).

La Società ed Hit Medica hanno attualmente resistito in giudizio a tali procedimenti ed a fronte degli stessi ha appostato nel proprio bilancio un fondo per rischi ed oneri destinato a coprire le perdite che potrebbero derivare da dette vertenze. Al 31 dicembre 2010 l'importo di tale fondo è pari a complessivi Euro 786 migliaia e al 30 giugno 2011 pari a 1.010 migliaia (*Cfr.* Capitolo XX del Documento di Registrazione).

Quanto, in particolare, ai contenziosi pendenti e relativi ad una contestata responsabilità da prodotto, va segnalato inoltre che tutti tali procedimenti sono stati regolarmente denunciati ai fini dell'attivazione delle polizze assicurative in essere; ed alla Data del Documento di Registrazione la copertura risulta essere stata negata esclusivamente in due casi, come di seguito specificato. Negli altri casi, il Gruppo generalmente sceglie di comune accordo con la compagnia assicurativa i difensori ai quali attribuire il patrocinio della causa nell'interesse del Gruppo. I principali contenziosi in essere sono di seguito descritti.

Contenzioso di natura fiscale

In relazione al periodo d'imposta relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 1999, l'Emittente ha ricevuto, in data 20 agosto 2004, un avviso di accertamento con il quale è stata accertata una maggior imposta dovuta a titolo di IRPEG pari ad Euro 206.565,72 ed una maggiore imposta dovuta a titolo di IRAP pari a Euro 19.625,36, nonché sono state irrogate sanzioni per complessivi Euro 226.191,08.

Con il predetto atto, l'Ufficio ha contestato la deducibilità di un insieme di costi sostenuti dalla Società, oltreché una errata determinazione dell'imponibile soggetto ad aliquota IRPEG ridotta in relazione alla normativa all'epoca vigente.

La Società ha impugnato il succitato atto impositivo, lamentando la nullità dello stesso in quanto emanato in violazione dell'art. 12 dello Statuto del Contribuente, il quale espressamente statuisce che gli avvisi di accertamento non possano essere emanati prima del decorso di 60 giorni dalla consegna del relativo processo verbale di constatazione.

Il ricorso promosso dall'Emittente è stato accolto sia in primo che in secondo grado, con conseguente annullamento integrale dell'atto impositivo. È attualmente pendente ricorso in Cassazione, promosso dall'Agenzia delle Entrate. La Società ritiene, sulla scorta di costante giurisprudenza della Suprema Corte, recentemente confermata, che sussistano tutte le condizioni per vedere confermato il giudizio espresso dai giudici di merito.

In aggiunta a quanto sopra, l'Emittente è stata inoltre oggetto delle seguenti verifiche fiscali:

(i) un processo verbale di constatazione notificato in data 31 luglio 2007, riferito all'esercizio 2006, riportante rilievi in materia di IRES ed IRAP. La società ha stanziato un fondo pari ad Euro 72.000 corrispondente alla passività massima potenziale; e

(ii) un processo verbale di constatazione emanato in data 2 ottobre 2009 dall'Agenzia delle Dogane di Udine, riportante rilievi in materia di errata compilazione degli elenchi Intrastat e di mancata comprova dell'uscita delle merci dal territorio comunitario, al fine di fruire del regime di non imponibilità IVA. La Società ha appostato un fondo pari ad Euro 10.000, calcolato in base alle imposte, sanzioni e spese legali stimate, con riguardo alle transazioni per le quali non è ancora riuscita a comprovare l'avvenuta esportazione della merce.

Altri procedimenti

- *Sig. Marco Cappuccini – Tribunale del Lavoro di Prato*

Si tratta di una causa instaurata da un *ex* agente di Lima, volta all'accertamento dell'illegittimità del recesso dal mandato di agenzia operato dall'Emittente in data 5 marzo 2008 ovvero alla riqualificazione del rapporto di agenzia in rapporto di lavoro subordinato. *L'ex* agente domanda la condanna dell'Emittente al pagamento delle indennità di cessazione del mandato, oltre a differenze provvigionali ed al risarcimento dei danni, il tutto per un ammontare complessivo di circa Euro 1.300.000. La controversia è in fase introduttiva e la prima udienza è prevista per il 7 dicembre 2011. La Società provvederà a costituirsi ritualmente in giudizio.

Si segnala che il recesso dal mandato di agenzia da parte di Lima è dovuto a giusta causa in quanto il ricorrente risulta aver sottratto taluni prodotti di Lima dai magazzini di alcune ASL clienti dell'Emittente in occasione dell'esercizio della sua attività di agente. Per tali reati contro il patrimonio dell'Emittente il ricorrente è stato già sottoposto a procedimento penale, conclusosi con sentenza di patteggiamento.

- *Sig. Luciano De Santis / Surgital S.r.l. / Congregazione Suore Ministre degli infermi San Camillo / Casa di cura privata Villa Luisa / dott. Delianni Emanuele / dott. Pagnotta Gaetano / Bio-Prot S.A. – Tribunale Civile di Roma*

Si tratta di una controversia avente ad oggetto il risarcimento dei danni connessi alla rottura di una placca ortopedica disegnata da Hit Medica S.r.l. (società fusa per incorporazione nell'Emittente) ed impiantata in data 19 ottobre 2006. La controversia è stata promossa dal sig. Luciano De Santis nei confronti di Hit Medica, in qualità di società disegnatrice della placca ortopedica, nonché nei confronti della società Surgital S.r.l., in qualità di distributore del prodotto, e della casa di cura privata ove è stato effettuato l'intervento medico. L'attore ha richiesto la condanna in solido di tutte le parti convenute al risarcimento del danno per un ammontare complessivo di circa Euro 700.000.

Hit Medica si è costituita con comparsa di costituzione e risposta del 21 aprile 2009 con contestuale chiamata in causa in garanzia dei chirurghi che hanno impiantato le placche per cui è causa nonché della società produttrice delle placche stesse Bio-Prot S.A. La controversia è in fase istruttoria. All'udienza del 14 marzo 2011 è stato dato avvio alla consulenza tecnica d'ufficio medico-legale ed entro il 10 settembre 2011 il consulente tecnico d'ufficio dovrà depositare la propria perizia definitiva. La prossima udienza è stata fissata per il 29 settembre 2011.

Occorrerà attendere l'esito della perizia per valutare la responsabilità di Hit Medica in termini di difetti di fabbricazione della protesi.

- *Sig. Milan Franjikovic – Tribunale Civile di Udine*

Si tratta di una controversia avente ad oggetto l'accertamento di un rapporto di procacciamento d'affari estero che sarebbe intercorso tra il sig. Franjikovic e la Lima Implants S.r.l. a far data dal gennaio 1996. Nonostante la messa in liquidazione della Lima Implants S.r.l. avvenuta in data 4 dicembre 1996, il sig. Franjikovic lamenta la prestazione di attività di procacciatore in favore dell'Emittente nei due anni successivi. L'attore domanda la condanna dell'Emittente al pagamento di presunte differenze provvigionali per gli anni 1997 e 1998, quantificate in complessivi circa Euro 182.000, oltre ad interessi e rivalutazione.

Con comparsa di costituzione in giudizio Lima ha contestato la sussistenza di qualsivoglia attività successiva alla messa in liquidazione della Lima Implants S.r.l. La causa è attualmente in fase istruttoria; durante la prima udienza, tenutasi in data 10 giugno 2011, si è proceduto alla escussione dei testimoni. L'udienza per l'esame delle risultanze istruttorie è stata fissata per il 27 settembre 2011.

- *Sig. Enrico Ferrari – Pretura di Lugano*

Si tratta di una controversia instaurata per il risarcimento dei danni diretti ed indiretti[71] subiti a seguito della rottura di una protesi d'anca prodotta dall'Emittente ed impiantata in data 24 novembre 2006, quantificati in CHF 151.320 (equivalenti a circa Euro 120.000), oltre a interessi di danno. La controversia è attualmente in fase istruttoria. All'udienza di 4 maggio 2011, le parti hanno avanzato le rispettive istanze istruttorie richiedendo la nomina di un consulente tecnico di ufficio e l'escussione dei testimoni.

[71] Per danni diretto si intende il pregiudizio che un soggetto subisce in conseguenza di un atto illecito; il danno indiretto è il pregiudizio che deriva da altri fatti concatenati al fatto illecito, ossia fatti che non si sarebbero verificati qualora non si fosse manifestato l'atto illecito.

Secondo le relazioni mediche di supporto la frattura della protesi si è verificata in conseguenza ad un affaticamento progressivo a carico del paziente derivante dallo svolgimento di attività lavorative e di svago incompatibili con lo stato derivante dall'operazione.

A fronte di regolare denuncia di sinistro, la compagnia assicurativa ha negato la copertura assicurativa in ragione della qualificazione del tipo di danno (indiretto e dunque non ricompreso nelle copertura di polizza) lamentato dalla parte attrice.

- *Sig. Pietro Cito / Dott. Pennetta – Tribunale Civile di Brindisi*

Si tratta di una controversia instaurata per il risarcimento dei danni subiti per presunto malfunzionamento di un impianto protesico eseguito presso l'Ortopedia dell'Ospedale Civile di Francavilla Fontana. La controversia è stata instaurata sia nei riguardi del chirurgo che ha effettuato l'intervento, che nei riguardi dell'Emittente quale produttore della protesi; la domanda di risarcimento danni ammonta a circa complessivi Euro 88.000. La controversia è in fase decisoria.

In particolare il consulente tecnico d'ufficio incaricato dal Tribunale non ha rilevato alcun difetto di fabbricazione della protesi.

All'udienza del 23 marzo 2011 il Giudice ha rinviato per la precisazione delle conclusioni all'udienza del 26 marzo 2012.

A fronte di regolare denuncia di sinistro, la compagnia assicurativa ha negato la copertura assicurativa in ragione della qualificazione del tipo di danno lamentato in sede di citazioni (non collegati a difetti intriseci della protesi) dalla parte attrice.

- *Sig.ra Natale Ilva – Tribunale Civile di La Spezia*

Si tratta di una controversia di valore indeterminato avente ad oggetto il risarcimento dei danni per rottura di una protesi d'anca (stelo) instaurata nei confronti di Lima.

La causa è in fase istruttoria. All'udienza del 3 febbraio 2011 è stata disposta consulenza medico-legale e la prossima udienza è fissata per il prossimo 3 ottobre 2011 per l'esame dell'elaborato peritale.

- *Sig.ra Ferro Sandra – Pretura di Mendrisio*

Si tratta di una controversia instaurata per il risarcimento dei danni subiti per la rottura di una protesi d'anca. La controversia ha ad oggetto la richiesta di risarcimento danni per un ammontare complessivo pari a CHF 350.000 (equivalenti a circa Euro 270.000).

In data 19 Maggio 2011, è stato esperito il tentativo di conciliazione giudiziale, che ha avuto esito negativo. In conformità alle previsioni del nuovo codice di procedura civile svizzero, in data 23 maggio 2011 il Giudice ha assegnato alla parte istante un termine di tre mesi per far valere in giudizio le proprie pretese non conciliate.

In data 23 agosto 2011, la parte attrice ha avviato la procedura presentando una propria petizione (corrispondente ad un atto di citazione) a cui la Società dovrà rispondere con una propria replica entro il 26 settembre 2011.

- *Sintesi di Cantelli Claudio & C s.n.c. – Tribunale Civile di Udine*

Si tratta di una controversia instaurata per il pagamento di provvigioni da rapporto di agenzia derivanti da contratti poliennali conclusi negli anni 2007, 2008, 2009 e 2010 per un importo individuato in Euro 500.000, oltre al pagamento di una somma quantificata in Euro 10.000 a titolo

di risarcimento danni. La controversia è in fase introduttiva e la prima udienza è prevista per il 28 novembre 2011.

- *Lucien Berne/Clinique Charcot/ Dr David Paris – Tribunal de Grand Istance de Lyon*

Si tratta di una controversia per risarcimento danni subiti a seguito della rottura di uno stelo femorale instaurata dalla paziente nei confronti di Lima France, della clinica presso cui è stato effettuato il primo impianto e del dottore che ha eseguito l'impianto medesimo. L'Emittente è intervenuta volontariamente nella controversia in qualità di produttore. La parte attrice non ha quantificato i danni rimettendo ogni valutazione all'esito della consulenza tecnica che è stata richiesta.

Il Giudice, con ordinanza in data 28 giugno 2011, ha nominato un consulente tecnico d'ufficio e dando termine fino al 31 dicembre 2011 per il deposito della relativa perizia.

- *Lima France – Ghirardi Daniel*

Si tratta di un'azione di responsabilità da prodotto instaurata nei confronti di Lima France e fondata sull'intervenuta rottura di uno stelo Modulus.

La società Lima France è stata condannata in contumacia al pagamento della somma di Euro 104.000,00 a titolo al risarcimento dei danni patiti dal sig. Ghilardi.

Allo stato è in fase di valutazione da parte della compagnia assicurativa e del legale francese incaricato l'opportunità di procedere con l'appello.

- *Prof. Gundolf – Lima Austria GmbH*

Si tratta di una controversia minacciata nei confronti di Lima Austria GmbH in relazione alla commercializzazione su territorio austriaco da parte del Gruppo di un prodotto - fascette per il cerchiaggio osseo - considerato in violazione del brevetto europeo EP 0707 458 B1 di cui il Prof. Gundolf è titolare.

A seguito di una valutazione ad opera di esperti brevettuali incaricati dall'Emittente, che hanno confermato la legittimità della contestazione, il Gruppo intende rinunciare alla commercializzazione in conformità alla richiesta ovvero, alternativamente, procedere alla stipula di un contratto di licenza.

Tenendo conto del fatturato determinato dalla commercializzazione del prodotto in oggetto sul territorio austriaco, il Gruppo ritiene che in nessun caso tale disputa possa avere un effetto significativo sulla propria operatività e sulla propria situazione economico-finanziaria.

- *Roche Patents / Smith & Nephew Orthopaedics AG –European Patent Office*

In data 15 aprile 2011 GLP S.r.l., in qualità di agente dell'Emittente, ha ricevuto notifica di due opposizioni al brevetto europeo EP 1472999 (protesi per l'articolazione della spalla: nome prodotto SMR convertibilità) presentate all'European Patent Office in data 15 dicembre 2010 da parte di Roche Patents ed in data 29 dicembre 2010 da Smith & Nephew Ortophaedics AG.

In particolare Roche Patents ha presentato opposizione per asserita carenza di novità[72] e di altezza inventiva[73] mentre Smith & Nephew Ortophaedics AG per asserita carenza di altezza inventiva e per materia aggiunta[74].

[72] Una invenzione è nuova se non è compresa in tutto ciò che è già stato reso disponibile al pubblico per mezzo di divulgazioni scritte o orali, un uso anteriore o in qualsiasi altro modo.

La GLP S.r.l., in qualità di agente dell'Emittente, ha 4 mesi di tempo dalla notifica delle opposizioni (i.e. entro il 15 agosto 2011) per presentare controdeduzioni. A seguito di espressa richiesta, tale termine è stato prorogato di ulteriori due mesi, come previsto dalla normativa applicabile (i.e. entro il 15 ottobre 2011).

Al riguardo si segnala che i brevetti soggetti ad opposizione restano brevetti concessi e validi a tutti gli effetti fino a decisione definitiva contraria. L'opposizione viene decisa dalla Divisione di Opposizione dell'Ufficio Brevetti Europeo, la cui decisione è soggetta ad appello davanti al TBA (*Technical Board of Appeal*).

L'eventuale accoglimento delle opposizioni presentate e la conseguente mancata registrazione del brevetto da parte del Gruppo, avrebbe come conseguenza la possibilità per altri operatori di utilizzare le stesse soluzioni adottate dal Gruppo per l'articolazione della spalla con il conseguente aumento della pressione concorrenziale sul prodotto specifico.

A giudizio del *management,* tale contenzioso rientra nell'ambito dell'attività di gestione ordinaria del Gruppo e dei rapporti con i propri concorrenti ed anche l'eventuale accoglimento delle opposizioni presentate non sarebbe da solo tale da pregiudicare l'operatività del Gruppo stesso.

20.7 CAMBIAMENTI SIGNIFICATIVI NELLA SITUAZIONE FINANZIARIA O COMMERCIALE

Alla Data del Documento di Registrazione, l'Emittente non è a conoscenza di cambiamenti significativi della situazione finanziaria e commerciale del Gruppo verificatisi successivamente al 30 giugno 2011.

---

[73] Una invenzione è provvista di altezza inventiva se, con riferimento allo stato della tecnica a cui si applica, non è ovvia e già conosciuta ad una persona esperta di quel ramo della tecnica.

[74] Fattispecie di nullità prevista dalla convenzione sul brevetto europeo che si verifica quanto il brevetto viene concesso con ambiti di tutela troppo ampi rispetto alla domanda originariamente depositata.

CAPITOLO XXI - INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

21.1 CAPITALE AZIONARIO

21.1.1 Capitale emesso

Alla Data del Documento di Registrazione, il capitale sociale della Società interamente sottoscritto e versato, è pari ad Euro 9.762.953, suddiviso in n. 9.762.953 azioni del valore nominale di Euro 1 ciascuna.

21.1.2 Strumenti finanziari partecipativi non rappresentativi del capitale

Alla Data del Documento di Registrazione, la Società non ha emesso strumenti finanziari partecipativi non rappresentativi del capitale sociale.

21.1.3 Azioni proprie

Alla Data del Documento di Registrazione, la Società non detiene azioni proprie.

21.1.4 Importo delle obbligazioni convertibili, scambiabili o cum warrant

Alla Data del Documento di Registrazione, la Società non ha emesso obbligazioni convertibili, scambiabili o *cum warrant.*

21.1.5 Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento di capitale

Fatta eccezione per quanto indicato al successivo Paragrafo 21.1.7*,* non sussistono diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato ma non emesso né impegni per aumenti di capitale sociale, né sono state conferite deleghe agli amministratori attributive del potere di deliberare aumenti di capitale.

21.1.6 Informazioni riguardanti il capitale di eventuali membri del gruppo offerto in opzione

Alla Data del Documento di Registrazione non esistono quote di capitale di società del Gruppo Lima offerte in opzione o che si sia deciso di offrire in opzione condizionatamente o incondizionatamente.

21.1.7 Evoluzione del capitale sociale dell'Emittente negli ultimi tre esercizi

Negli ultimi tre esercizi il capitale sociale ha subito le seguenti principali variazioni.

In data 9 marzo 2009, l'Assemblea straordinaria dell'Emittente, a rogito Notaio Francesco Caruso (rep. 767, racc. 487), ha deliberato un aumento di capitale a pagamento da Euro 9.125.000 ad Euro 10.000.000, con un sovraprezzo complessivo pari ad Euro 9.957.500. L'aumento di capitale ha avuto ad oggetto l'emissione di n. 875.000 nuove azioni ordinarie, ciascuna del valore nominale di Euro 1,00 con sovrapprezzo di Euro 11,38 cadauna, da offrire in opzione ai soci in proporzione al numero di azioni da ciascuno possedute. A seguito della parziale sottoscrizione dell'aumento, il capitale sociale dell'Emittente è risultato pari ad Euro 9.762.953.

In data 28 gennaio 2011, con atto a rogito Notaio Bruno Pannella (rep. 80985, racc. 33802), AMIL S.r.l. ha ceduto a Aequos Endoprpthetik GmbH una partecipazione nell'Emittente costituita da n. 100.000 azioni pari all'1,02% del capitale sociale per un corrispettivo unitario pari ad Euro 20 e per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 2.000.000.

In data 15 aprile 2011, Nice Finance S.A. ha ceduto ad AMIL S.r.l. una partecipazione

nell'Emittente costituita da n. 1.360.000 azioni pari al 13,93% del capitale sociale per un corrispettivo unitario pari ad Euro 14,14706 e per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 19.240.400.

In data 16 aprile 2011 l'Assemblea straordinaria dell'Emittente, a rogito Notaio Bruno Panella di Udine (rep. 81386, racc. 34085), ha deliberato un aumento di capitale a pagamento scindibile, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, comma 5, del codice civile, fino a massimi nominali Euro 5.000.000 mediante emissione di massime n. 5.000.000 azioni da nominali Euro 1,00 cadauna ad un prezzo minimo di emissione di Euro 4,473 di cui Euro 3,473 a titolo di sovrapprezzo, a servizio dell'offerta riservata ad investitori istituzionali in Italia e all'estero e finalizzata all'ammissione a quotazione sul MTA, eventualmente Segmento STAR, delle azioni dell'Emittente.

21.2 ATTO COSTITUTIVO E STATUTO

21.2.1 Oggetto sociale dell'Emittente

L'oggetto sociale della Società è definito nell'articolo 4 dello Statuto che dispone come segue:

"La Società ha per oggetto:

A) Lo studio, la progettazione, la produzione e lavorazione, nonché la commercializzazione, anche tramite sub fornitori, di articoli, attrezzature, prodotti apparati e sistemi medicali e bio-medicali;

B) lo studio, la progettazione,la produzione e lavorazione nonché la promozione e commercializzazione di componenti di precisione in genere;

C) la produzione e la commercializzazione di parti meccaniche lavorate e/o assiemate nei settori sopra indicati;

D) lo svolgimento di ricerche scientifiche, tecnologiche ed economiche, anche per conto terzi, al fine di ottenere nuovi prodotti, nuove tecnologie e nuovi processi e lo svolgimento di attività di laboratorio di ricerca e sperimentazione, anche per conto terzi, nonché l'effettuazione di controlli, analisi e collaudi tecnici, il tutto nei settori sopra indicati;

E) lo sviluppo e la realizzazione di invenzioni e di know how nonché la successiva eventuale brevettazione, registrazione o comunque il conseguimento di altra forma di privativa, il tutto nei settori sopra indicati;

F) la consulenza ed assistenza tecnico-scientifica, anche mediante la raccolta, lo scambio e la divulgazione di studi, informazioni e dati inerenti ai sistemi medicali e bio-medicali;

G) il collegamento e la collaborazione con centri di ricerca italiani ed esteri, istituti, agenzie, enti, strutture di ricovero e cura, ed altri soggetti, pubblici e privati, la cui attività siano identiche, affini o comunque interessino le attività della società;

H) l'organizzazione e la partecipazione a convegni, seminari, gruppi di studio e gruppi di lavoro inerenti le attività della società;

I) la promozione dei prodotti aziendali e di una cultura della chirurgia protesica, anche attraverso l'organizzazione di congressi, convegni o riunioni, in Italia o all'estero, su tematiche comunque attinenti all'impiego dei prodotti;

J) l'organizzazione e lo svolgimento di attività di formazione del personale medico e sanitario, con particolare riguardo alle caratteristiche ed all'impiego dei sistemi medicali e bio

medicali, anche nell'ambito dell'educazione continua in medicina (ECM) e delle altre modalità di formazione continua, professionale e permanente, previste dalle vigenti leggi e nei limiti da queste stabiliti;

K) il commercio, in proprio o per conto terzi, in via di rappresentanza o di commissione, di protesi e mezzi di sintesi per ortopedia ed altre specialità chirurgiche, di apparecchiature e attrezzature di qualsiasi specie e per tutti gli usi ed applicazione nel campo della medicina, della chirurgia, della terapia in genere e del laboratorio di analisi.

Al fine di sviluppare i temi di cui al comma che precede, all'interno della società viene costituita una struttura di ricerca applicata con il compito di studiare, sperimentare e mettere a punto sostanziali e particolari innovazioni di prodotto o di processo suscettibili di consentire lo sfruttamento industriale dei ritrovati sia nel campo medico che in quello metallurgico e dei biomateriali che in quello della finitura superficiale, anche per conto terzi.

La Società ha inoltre per progetto il coordinamento delle società partecipate, la prestazione alle medesime di servizi direzionali, amministrativi e commerciali, finalizzati alla razionalizzazione della loro gestione. La società può inoltre affittare l'azienda o singoli rami della stessa, cedere o concedere l'uso e lo sfruttamento di brevetti e di know how. Essa può inoltre assumere interessenze, quote di partecipazione, anche azionarie, in altre società o enti, anche fondazionali, aventi scopi affini, analoghi o complementari al proprio.

In conformità alla delibera del comitato interministeriale per il credo del risparmio del 3 marzo 1994 in relazione all'arti. 11 del D.lgs 1 settembre 1993 n. 385 e salve le eventuali norme integrative e modificative, ai soci iscritti nel libro soci da almeno tre mesi e che detengono una partecipazione di almeno il due percento del capitale sociale risultante dall'ultimo bilancio approvato, potrà essere richiesta la concessione di finanziamenti alla società con obbligo di rimborso a carico della società stessa, secondo le modalità ed i termini della delibera dell'organo di amministrazione, che avrà valore di proposta contrattuale.

La Società in via non prevalente e con esclusione delle attività riservate previste dalla legge 2 gennaio 1991, n. 1, e dal D. Lgs 1 settembre 1993, n. 385 e dal D.Lgs 23 luglio 1996 n. 415, può compiere tutte le operazioni immobiliari, mobiliari e finanziarie necessarie od utili al raggiungimento dell'oggetto sociale principale. A tal fine:

a) può assumere interessenze, quote, partecipazioni anche azionarie in altre società aventi scopi affini, analoghi o complementari;

b) può concedere fidejussioni, prestare avalli e consentire iscrizioni ipotecarie sugli immobili sociali e prestare ogni altra garanzia reale e/o personale per debiti ed obbligazioni propri o di terzi, ogniqualvolta l'organo di amministrazione lo ritenga opportuno."

21.2.2 Disposizioni dello statuto dell'Emittente riguardanti i membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale nonché riguardanti la figura del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari.

L'Emittente ha adottato il sistema di amministrazione e controllo cd. "tradizionale" di cui agli artt. 2380-*bis* e seguenti del codice civile. Si riportano di seguito le principali disposizioni statutarie riguardanti i membri del Consiglio di amministrazione e i componenti del Collegio Sindacale dell'Emittente nonché le disposizioni relative alla figura del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari. Per ulteriori informazioni si rinvia allo Statuto Sociale ed alla normativa applicabile.

Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'art. 17 dello Statuto, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da un minimo di cinque ad un massimo di nove membri, anche non soci. L'Assemblea ne determina di volta in volta il numero nonché la relativa durata in carica che non potrà essere in ogni caso superiore a tre esercizi.

Almeno uno dei componenti, ovvero due se il Consiglio di Amministrazione è composto da più di 7 membri, deve essere in possesso dei requisiti di indipendenza stabiliti per i sindaci dalle vigenti disposizioni di legge.

Il Consiglio di Amministrazione è nominato dall'assemblea sulla base di liste presentate dagli azionisti.

Hanno diritto di presentare le liste i soci che, da soli o insieme ad altri soci, posseggano complessivamente la percentuale di capitale sociale con diritto di voto nell'assemblea ordinaria come stabilita dalla normativa di legge e regolamentare applicabile, e che verrà resa nota agli azionisti nell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a deliberare sulla nomina degli amministratori. I soci appartenenti ad uno stesso gruppo e i soci aderenti ad uno stesso patto parasociale possono presentare e votare una sola lista.

Ogni lista deve contenere un numero massimo di candidati pari a undici, elencati mediante un numero progressivo, di cui almeno due devono possedere i requisiti di indipendenza di cui all'art. 148, comma 3, del TUF. I candidati in possesso di tali requisiti di indipendenza in ciascuna lista devono essere indicati nei primi quattro numeri progressivi.

Le liste devono essere depositate presso la sede della società entro il venticinquesimo giorno precedente la data della prima o dell'unica convocazione dell'assemblea chiamata a deliberare sulla nomina dei componenti del Consiglio di Amministrazione e devono essere messe a disposizione del pubblico presso la sede sociale, sul sito internet della Società e con le altre modalità previste da CONSOB con proprio regolamento, almeno ventuno giorni prima della prima o unica convocazione dell'assemblea. Al fine di comprovare la titolarità del numero di azioni necessario alla presentazione delle liste, si avrà riguardo al numero di azioni che risultano registrate a nome del socio nel giorno in cui le liste sono depositate presso la società. La relativa certificazione può essere prodotta anche successivamente al deposito purché entro il termine previsto per la pubblicazione delle liste da parte della società.

Unitamente a ciascuna lista, entro il venticinquesimo giorno precedente la prima o unica convocazione dell'assemblea chiamata a deliberare sulla nomina degli amministratori deve essere depositato il *curriculum* professionale di ciascun candidato e le dichiarazioni con le quali i singoli candidati accettano la candidatura e attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità e di incompatibilità, nonché il possesso dei requisiti prescritti dalla normativa vigente e dal presente statuto per l'assunzione della relativa carica.

Lo Statuto prevede che dalla lista che avrà ottenuto in assemblea il maggior numero di voti saranno tratti, in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati, tanti consiglieri quanti sono quelli da eleggere meno uno. Il restante consigliere di amministrazione sarà tratto dalla lista presentata da uno o più azionisti , che non sia collegata in alcun modo – neanche indirettamente – con i soci che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti, che per seconda ha ottenuto in assemblea il maggior numero di voti.

Assumerà la carica di presidente del Consiglio di Amministrazione il candidato indicato per primo nella lista che ha ottenuto il maggior numero di voti.

Nel caso in cui sia presentata una sola lista, tutti i consiglieri saranno tratti da tale lista. In caso di parità di voti tra due o più liste risulteranno eletti amministratori il/i candidato/i più anziano/i di età fino a concorrenza dei posti da assegnare. Se nel corso dell'esercizio vengono a mancare, per

qualsiasi motivo, uno o più amministratori, il Consiglio di Amministrazione procederà alla loro sostituzione mediante cooptazione di candidati appartenenti alla lista da cui era stato tratto l'amministratore venuto meno, a condizione che tali candidati siano ancora eleggibili e siano disponibili ad accettare la carica. Se nel corso dell'esercizio viene a mancare, per qualsiasi motivo la maggioranza degli amministratori nominati dall'assemblea, l'intero consiglio di intenderà dimissionario e l'assemblea dovrà essere convocata senza indugio dagli amministratori rimasti in carica per il rinnovo dell'intero Consiglio di Amministrazione. Nel caso in cui l'assemblea non sia chiamata ad eleggere l'intero Consiglio di Amministrazione, ovvero nel caso in cui per qualunque ragione (inclusa la mancata presentazione di liste) la nomina degli amministratori non possa avvenire secondo il meccanismo di "voto di lista" sopra descritto e a tale nomina provvederà l'assemblea con le maggioranze di legge.

Il Consiglio è convocato e presieduto dal Presidente o, in caso di sua assenza od impedimento, dal Vice Presidente, se eletto. Il Consiglio si riunisce nella località indicata nell'avviso di convocazione, purché in Italia, tutte le volte che il Presidente e, in caso di sua assenza ed impedimento, il Vice Presidente lo giudichi necessario e quando ne sia fatta domanda scritta da un Amministratore od anche da un Sindaco, con specifica indicazione degli oggetti da portare all'ordine del giorno. E' ammessa la possibilità che le adunanze del Consiglio di Amministrazione si svolgano con partecipanti dislocati in più luoghi, contigui o distanti, audio-video collegati, a condizione che siano rispettati il metodo collegiale ed i principi di buona fede.

Per la validità delle deliberazioni del Consiglio occorre la presenza della maggioranza degli Amministratori in carica ed il voto favorevole della maggioranza dei suoi membri.

Il Consiglio può delegare proprie attribuzioni, nei limiti di cui all'art. 2381 del codice civile al Presidente, al Vice Presidente, se eletto, o ad uno o più Consiglieri di amministrazione. Il Consiglio di Amministrazione può inoltre istituire comitati composti da suoi membri, di natura consultiva e propositiva determinandone il numero dei componenti e le funzioni ad essi attribuite.

Il Consiglio di Amministrazione è investito di ogni più ampio potere circa gli atti di amministrazione ordinaria e straordinaria della Società, essendo ad esso deferito tutto ciò che per legge non sia inderogabilmente riservato all'assemblea. Sono inoltre attribuite al Consiglio di Amministrazione le seguenti competenze:

(i) la decisione di fusione nei casi di cui agli articoli 2505 e 2505-*bis* del codice civile;

(ii) l'istituzione e la soppressione di sedi secondarie;

(iii) la riduzione del capitale sociale in caso di recesso di soci;

(iv) l'adeguamento dello statuto sociale ad inderogabili disposizioni di legge;

(v) l'emissione di prestiti obbligazionari non convertibili;

(vi) la nomina di direttori generali e del dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari;

(vii) il trasferimento della sede sociale in altro comune nel territorio nazionale;

(viii) l'indicazione di quali tra gli amministratori hanno la rappresentanza della società.

Il Consiglio di Amministrazione deve vigilare affinché il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari disponga di adeguati poteri e mezzi per l'esercizio dei compiti allo stesso attribuiti ai sensi di legge nonché sul rispetto effettivo delle procedure amministrative e contabili.

Gli organi delegati riferiscono tempestivamente al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale – o in mancanza degli organi delegati il Consiglio di Amministrazione riferisce al Collegio Sindacale – sull'attività svolta, sul generale andamento della gestione e sulla prevedibile evoluzione nonché sulle operazioni di maggior rilievo sotto il profilo economico, finanziario e patrimoniale o per le loro specifiche caratteristiche, effettuate dalla Società e dalle Società controllate; in particolare, riferiscono sulle operazione nelle quali gli amministratori abbiano un interesse per conto proprio o di terzi. Tali comunicazioni, da effettuarsi in occasione delle riunioni consiliari ovvero per iscritto, devono essere effettuate tempestivamente ed in ogni caso con periodicità almeno trimestrale.

La determinazione del compenso spettante agli amministratori spetta all'Assemblea, che vi provvede contestualmente alla nomina, per tutta la durata del mandato o per singolo esercizio.

Il compenso per gli amministratori che siano investiti di particolari cariche è stabilito dallo stesso Consiglio di Amministrazione, sentito il parere del Collegio Sindacale, salvo che l'Assemblea, ai sensi dell'art. 2389, comma 3, ultimo periodo, del codice civile, non abbia determinato un importo complessivo per la remunerazione di tutti gli amministratori, inclusi quelli investiti di particolari cariche; in tale ultimo caso il Consiglio di Amministrazione provvedere alla distribuzione dell'importo complessivo determinato dall'assemblea, tenendo anche conto degli incarichi conferiti.

Agli amministratori spetta inoltre il rimborso delle spese vive sostenute in ragione dell'incarico, purché debitamente documentate.

Collegio Sindacale

Ai sensi dell'art. 28 dello Statuto, il Collegio Sindacale della Società si compone di tre Sindaci Effettivi e due Supplenti.

Ferme restando le situazioni di incompatibilità previste dalla normative vigente, non possono assumere la carica di sindaco, e se eletti decadono dalla carica, coloro che ricoprono già la carica di componente dell'organo di controllo in quattro società emittenti secondo le vigenti disposizioni normative e regolamentari, salvo i limiti diversi stabiliti dalla normativa di volta in volta vigente.

I Sindaci restano in carica per tre esercizi e scadono alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo al terzo esercizio della carica.

L'Assemblea determina, all'atto della nomina del Collegio Sindacale, il compenso per l'intero periodo; l'emolumento loro dovuto è quello previsto dalle tariffe professionali dei Dottori commercialisti.

La nomina dei Sindaci della Società è effettuata sulla base di liste presentate dagli azionisti composte da due sezioni: l'una per la nomina dei Sindaci Effettivi e l'altra per la nomina dei Sindaci Supplenti. Le liste contengono un numero di candidati non superiore al numero dei membri da eleggere, elencati mediante un numero progressivo. Ogni candidato potrà presentarsi in una sola lista a pena di ineleggibilità.

Hanno diritto di presentare le liste gli azionisti che, da soli o unitamente ad altri soci, possiedano la percentuale di capitale sociale con diritto di voto nell'assemblea ordinaria stabilita dalla normativa di legge e regolamentare applicabile, che verrà resa nota agli azionisti nell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a deliberare sulla nomina dei sindaci.

I soci appartenenti ad uno stesso gruppo e i soci aderenti ad uno stesso patto parasociale possono presentare e votare una sola lista. Le liste presentate ed i voti espressi in violazione di tale divieto, non saranno attribuibili a ciascuna lista. Fermi restando i requisiti e le situazioni di ineleggibilità previste dalla legge nonché i limiti al cumulo di incarichi previsti e disciplinati dalle

norme regolamentari applicabili, non possono essere inseriti nelle liste candidati che ricoprano già incarichi di sindaco in quattro società quotate, con esclusione delle società controllate o controllanti e che non siano in possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità stabiliti dalla normativa applicabile. I sindaci uscenti sono rieleggibili.

Le liste sono depositate presso la sede della società entro il venticinquesimo giorno precedente la data della prima o dell'unica convocazione dell'assemblea chiamata a deliberare sulla nomina dei componenti del Collegio Sindacale e messe a disposizione del pubblico presso la sede sociale, sul sito internet della società e con le altre modalità previste da CONSOB con proprio regolamento almeno ventuno giorni prima della prima o unica convocazione dell'assemblea. Al fine di comprovare la titolarità del numero di azioni necessario alla presentazione delle liste, si avrà riguardo al numero di azioni che risultano registrate a nome del socio nel giorno in cui le liste sono depositate presso la società. La relativa certificazione può essere prodotta anche successivamente al deposito purché entro il termine previsto per la pubblicazione delle liste da parte della società.

Unitamente a ciascuna lista, entro il venticinquesimo giorno precedente la prima o unica convocazione dell'assemblea chiamata a deliberare sulla nomina dei sindaci deve essere depositato il curriculum professionale di ciascun candidato e le dichiarazioni con le quali i singoli candidati accettano la candidatura e attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità e di incompatibilità, nonché il possesso dei requisiti prescritti dalla normativa vigente e dal presente statuto per l'assunzione della relativa carica. La lista per la quale non siano state osservate le statuizione di cui al presente paragrafo sarà considerata come non presentata.

Dalla lista che avrà ottenuto in assemblea il maggior numero di voti verranno tratti, in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati nelle sezioni della lista, due Sindaci Effettivi ed un Supplente mentre dalla lista presentata da uno o più azionisti , che non sia collegata in alcun modo – neanche indirettamente – con i soci che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti, che per seconda ha ottenuto in assemblea il maggior numero di voti, verrà tratto il restante Sindaco Effettivo, che assumerà altresì la carica di Presidente del Collegio Sindacale, e l'altro membro Supplente. Nel caso in cui entro il termine sopra indicato venisse presentata una sola lista, troveranno applicazione le disposizioni di legge e regolamentari atte ad agevolare la presentazione di ulteriori liste di candidati alla carica di sindaco.

Nel caso in cui vengano meno i requisiti normativamente e statutariamente richiesti, il Sindaco decade dalla carica. In caso di sostituzione o decadenza subentra il Supplente appartenente alla medesima lista di quello cessato o decaduto. Per le nomine dei Sindaci Effettivi e/o Supplenti necessarie per l'integrazione del Collegio Sindacale a seguito di sostituzione o decadenza si provvederà a far subentrare il Sindaco Effettivo o Supplente appartenente alla lista di Sindaco sostituito o decaduto.

E' ammessa la possibilità che le adunanze del Collegio Sindacale si tengano in audio o teleconferenza, a condizione che tutti i partecipanti possano essere identificati e sia loro consentito di seguire la discussione ed intervenire in tempo reale alla trattazione degli argomenti affrontati. Verificandosi tali presupposti, la riunione del Collegio Sindacale si considera tenuta nel luogo in cui si trova il presidente della riunione medesima.

Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari

Ai sensi dell'art. 19 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione, previo parere obbligatorio del Collegio Sindacale, provvede alla nomina del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari, conferendogli adeguati mezzi e poteri per l'espletamento dei compiti allo stesso attribuiti.

La durata della carica del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari,

salvo revoca da parte del Consiglio di Amministrazione sentito il Collegio Sindacale, è di tre esercizi e, comunque, non superiore alla durata del Consiglio di Amministrazione che ha proceduto alla relativa nomina. Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili e societari deve essere scelto secondo criteri di professionalità e competenza tra soggetti che:

(i) abbiano conseguito una laurea in materie economiche;

(ii) abbiano maturato un'esperienza complessiva di almeno un triennio nell'esercizio di attività di amministrazione o di controllo ovvero funzioni direttive in area amministrazione finanza e controllo presso:

(a) Società quotate, ovvero

(b) Società bancarie e/o assicurative, ovvero

(c) Società con capitale sociale non inferiore a Euro 2 milioni.

21.2.3 Diritti privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti

Ai sensi dell'art. 7 dello Statuto, il trasferimento della proprietà delle azioni così come la costituzione sulle medesime di particolari diritti sono liberi.

Alla Data del Documento di Registrazione, non esistono altre categorie di azioni diverse da quelle ordinarie.

21.2.4 Disciplina statutaria della modifica dei diritti dei possessori di azioni

Ai sensi dell'art. 2347 del codice civile hanno diritto di recedere, per tutte o parte delle loro azioni, i soci che non hanno concorso alle deliberazioni riguardanti:

- la modifica della clausola dell'oggetto sociale, quando consente un cambiamento significativo dell'attività sociale;
- la trasformazione della società;
- il trasferimento della sede sociale all'estero;
- la revoca dello stato di liquidazione;
- l'eliminazione di una o più cause di recesso previste dall'art. 2347, comma 2, del codice civile ovvero dello statuto;
- la modifica dei criteri di determinazione del valore delle azioni in caso di recesso;
- le modificazioni dello statuto sociale concernenti i diritti di voto o di partecipazione.

E' nullo ogni patto volto ad escludere o rendere più gravoso l'esercizio del diritto di recesso nelle ipotesi che precedono.

21.2.5 Disciplina prevista dallo statuto dell'Emittente per le modalità di convocazione delle assemblee ordinarie e straordinarie dei soci

Si riportano qui di seguito le principali disposizioni statutarie contenenti la disciplina delle assemblee ordinarie e straordinarie dell'Emittente. Per ulteriori informazioni, si rinvia allo Statuto, che entrerà in vigore al momento dell'inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società

sul MTA, Segmento STAR, e alla normativa applicabile.

Ai sensi dell'art. 12 dello Statuto, le assemblee ordinarie e straordinarie, legalmente convocate e regolarmente costituite, rappresentano l'universalità degli azionisti e le loro deliberazioni prese in conformità della legge e del presente statuto, obbligano tutti gli azionisti, compresi gli assenti, i dissenzienti e loro eventuali aventi causa, salvo il disposto dell'art. 2437 del codice civile.

L'assemblea sia ordinaria che straordinaria è convocata dal Consiglio di Amministrazione nella sede sociale o altrove, purché in Italia, secondo quanto sarà indicato nell'avviso di convocazione.

L'assemblea è convocata mediante avviso di convocazione contenente l'indicazione del giorno, dell'ora e del luogo dell'adunanza, le materie da trattare nonché le altre informazioni previste dalla normativa primaria e secondaria applicabile in materia. L'avviso può anche contenere l'indicazione del giorno, dell'ora e del luogo dell'eventuale adunanza in seconda convocazione, a norma di legge. In caso di assemblee straordinarie potranno essere previste convocazioni successive alla seconda. Il Consiglio di Amministrazione, qualora ne ravvisi l'opportunità, può stabilire che l'assemblea ordinaria e/o straordinaria si tenga a seguito di un'unica convocazione. In tale caso si applicano le maggioranza previste dall'art. 2369 del codice civile.

La convocazione dell'assemblea è fatta mediante avviso pubblicato sul sito internet della società e con le altre modalità e nei termini previsti dalla normativa primaria e secondaria applicabile in materia. I soci che rappresentano, anche congiuntamente, il quarantesimo del capitale sociale possono chiedere, per iscritto, entro dieci giorni dalla pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea o nel diverso termine stabilito dalla normativa applicabile in materia, l'integrazione dell'elenco delle materie da trattare, indicando nella domanda gli ulteriori argomenti da essi proposti, nei limiti della normativa vigente. Di tali integrazioni, unitamente alla documentazione richiesta dalla normativa applicabile, deve essere data notizia nelle stesse forme prescritte per la pubblicazione dell'avviso di convocazione almeno quindici giorni prima di quello fissato per l'assemblea in prima o unica convocazione o nel diverso termine previsto dalla normativa. L'integrazione non è ammessa per gli argomenti sui quali l'assemblea deve deliberare su proposta degli amministratori o sulla base di un progetto o di una relazione da essi predisposta diversa dalle relazioni sulle materie all'ordine del giorno.

Fatte salve le disposizioni di legge e di regolamento in materia di raccolta di deleghe, l'azionista che ha diritto di intervenire in assemblea può farsi rappresentare in assemblea per delega scritta o conferita per via elettronica secondo quanto previsto dalle disposizioni di legge e regolamentari applicabili in materia. La delega in via elettronica può essere notificata alla società mediante invio a mezzo posta elettronica certificata al relativo indirizzo indicato in avviso di convocazione.

Possono intervenire in assemblea coloro che risultino legittimanti all'intervento in assemblea e all'esercizio dei diritti di voto nella comunicazione effettuata dall'intermediario sulla base delle evidenze relative al termine della giornata contabile del settimo giorno di mercato aperto precedente la data fissata per l'assemblea in prima o unica convocazione. La Società non è tenuta a designare un soggetto al quale i soci possono conferire deleghe di voto.

La società può richiedere i dati identificativi degli azionisti che non abbiano espressamente vietato la comunicazione degli stessi, unitamente al numero di azioni registrate sui conti ad essi intestati.

L'assemblea ordinaria deve essere convocata almeno una volta all'anno, entro centoventi giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale. L'assemblea può essere convocata entro il termine massimo di centottanta giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale, qualora la Società sia tenuta alla redazione del bilancio consolidato o qualora lo richiedano particolari esigenze relative alla struttura ed all'oggetto della Società.

Per la regolare costituzione delle assemblee ordinarie e straordinarie e per la validità delle

deliberazioni valgono, sia in prima che in seconda convocazione, le norme di legge.

21.2.6 Disposizioni dello statuto sociale dell'Emittente che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente medesimo

In conformità a quanto previsto dall'art. 104, comma 1-*ter*, del TUF, l'art. 12 dello Statuto introduce una deroga all'art. 104 del TUF, prevedendo che prevede che il compimento di atti od operazioni che possono contrastare il conseguimento degli obiettivi delle offerte pubbliche di acquisto e di scambio non deve essere oggetto di autorizzazione da parte dell'assemblea.

Fatta eccezione per quanto precede, lo Statuto non contiene previsione volte specificatamente a ritardare, rinviare o impedire una modifica del controllo della Società.

21.2.7 Disposizioni dello statuto sociale dell'Emittente che disciplinano la soglia di possesso al di sopra del quale vige l'obbligo di comunicazione al pubblico della quota di azioni possedute

Lo Statuto sociale non contiene disposizioni che impongano l'effettuazione di una comunicazione al pubblico in caso di variazione delle partecipazioni rilevanti.

Si riportano qui di seguito le principali previsioni concernenti la disciplina delle variazioni delle partecipazioni rilevanti. Per maggiori informazioni si rinvia alla normativa applicabile.

Le disposizioni normative e regolamentari vigenti prevedono, tra l'altro, che chiunque partecipi al capitale rappresentato da azioni con diritto di voto in una società con azioni quotate comunichi alla società partecipata e alla CONSOB, con le modalità previste dal Regolamento Emittenti:

a) il superamento della soglia del 2%;

b) il raggiungimento o il superamento delle soglie percentuali del 5, 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50, 66,6, 75, 90, 95;

c) la riduzione della propria partecipazione al di sotto delle soglie percentuali indicate alle lettere a) e b) che precedono.

Ai fini degli obblighi di comunicazione di cui sopra, sono considerate partecipazioni sia le azioni delle quali un soggetto è titolare, anche se il diritto di voto spetta o è attribuito a terzi, sa quelle in relazione alle quali spetta o è attribuito il diritto di voto. Tra l'altro sono considerate partecipazioni le azioni in relazione alle quali spetta o è attribuito ad un soggetto il diritto di voto qualora il diritto di voto spetti in virtù di delega, purché tale diritto possa essere esercitato discrezionalmente non che le azioni per le quali il diritto di voto è attribuito in base ad accordi che prevedono il trasferimento provvisorio e retribuito del medesimo.

Ai medesimi fini sono anche computate sia le azioni di cui sono titolari interposte persone, fiduciari e società controllate sia quelle in relazione alle quali il diritto di voto spetta o è attribuito a tali soggetti. I fiduciari calcolano la partecipazione con riferimento al totale delle azioni oggetto di intestazione. Le azioni intestate o girate a fiduciari e quelle per le quali il diritto di voto è attribuito ad un intermediario, nell'ambito dell'attività di gestione del risparmio, non sono computate dai soggetti controllanti il fiduciario o l'intermediario.

Inoltre devono essere comunicate alla società partecipata e alla CONSOB il superamento o la riduzione entro la soglia del 2% nonché il superamento, il raggiungimento o la riduzione entro le soglie del 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% e 75% del capitale mediante azioni che 3costituiscono il sottostante di strumenti finanziari che attribuiscono al titolare, di propria iniziativa,

il diritto incondizionato ovvero la discrezionalità di acquistare o di vendere[75] (tramite consegna fisica) le azioni sottostanti, sia direttamente sia per il tramite di interposte persone, fiduciari o società controllate.

Le azioni che possono essere acquistate tramite l'esercizio di diritti di conversione o di *warrant* sono computate solo se l'acquisizione può avvenire entro 60 giorni.

Le comunicazioni devono essere effettuate, salvo in determinate circostanze, entro 5 giorni di mercato aperto dall'operazione idonea a determinare il sorgere dell'obbligo.

21.2.8 Disposizioni dello statuto sociale dell'Emittente relative alla modifica del capitale sociale

Lo Statuto non contiene disposizioni più restrittive rispetto a quelle di legge in merito alla modifica del capitale sociale.

[75] In tale ipotesi, l'obbligo di comunicazione sussiste nei confronti dei soggetti che abbiano una partecipazione effettiva o potenziale (in acquisto) superiore al 2%.

CAPITOLO XXII - CONTRATTI IMPORTANTI

22.1 CONTRATTI RILEVANTI, DIVERSI DA QUELLI CONCLUSI NEL CORSO DEL NORMALE SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE, STIPULATI NEI DUE ANNI PRECEDENTI LA DATA DEL DOCUMENTO DI REGISTRAZIONE

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ha stipulato i seguenti contratti rilevanti nel periodo di riferimento.

Accordo OEM e di trasferimento di tecnologia con Japan Medical Materials Corporation

In data 5 aprile 2010 l'Emittente ha stipulato con la società giapponese Japan Medical Materials Corporation (JMM) un accordo di fornitura e licenza avente ad oggetto prodotti e tecnologia relativa al Titanio Trabecolare.

Tale accordo, prevede, da un lato, la fornitura di prodotti realizzati da Lima a JMM per la rivendita degli stessi nel mercato giapponese e, dall'altro, il trasferimento di tecnologia da parte dell'Emittente a JMM.

L'accordo prevede tre distinte fasi di realizzazione: (i) una prima fase finalizzata all'ottenimento da parte del distributore dell'approvazione da parte del competente ministero giapponese per la produzione e/o l'importazione dei prodotti e l'accreditamento da parte dell'Emittente presso tale ministero al fine di divenire produttore estero di tali prodotti, (ii) una seconda fase finalizzata alla produzione e consegna da parte del fornitore dei prodotti al distributore e la distribuzione da parte dello stesso nel territorio giapponese, (iii) una terza fase finalizzata al trasferimento da parte dell'Emittente a JMM della tecnologia necessaria per la fabbricazione dei prodotti (e.g. brevetti, *know-how* ed altre informazioni tecniche, quali i metodi per l'operatività e la manutenzione del dispositivo necessario per tale produzione).

La durata dell'accordo è variabile in funzione del completamento delle varie fasi del progetto.

L'accordo prevede: (i) per la prima fase, il pagamento da parte di JMM di complessivi Euro 1.400.000 al raggiungimento di determinate *milestones*, (ii) per la seconda fase, la corresponsione del prezzo delle forniture, e (iii) per la terza fase, la corresponsione di una somma di complessivi Euro 100.000 al trasferimento del relativo *know how* ed una *royalty* dell'1% delle vendite dei prodotti fabbricati con l'utilizzo del *know-how* oggetto di trasferimento.

L'accordo prevede altresì l'impegno dell'Emittente a non trasferire, cedere o concedere in licenza la tecnologia necessaria per la fabbricazione dei prodotti, per la durata del contratto a terzi che svolgono la propria attività nel territorio giapponese, con la sola eccezione della controllata Lima Japan K.K.

Il contratto è regolato dalla legge giapponese.

Si precisa che, alla Data del Documento di Registrazione, il contratto in oggetto si trova nella sua prima fase di realizzazione.

Accordo OEM con Waldemar Link GmbH

In data 21 gennaio 2010 l'Emittente ha stipulato con la società Waldemar Link GmbH un accordo per la fornitura da parte di Lima al distributore di taluni prodotti e Strumentari relativi a protesi d'anca (fabbricati dalla Società secondo i disegni e le specifiche indicate dal distributore) a prezzi preventivamente concordati tra le parti.

I prodotti sono commercializzati dal distributore a proprio nome e con il proprio marchio. È prevista la concessione da parte de fornitore al distributore di una licenza non esclusiva di uso del marchio per la riproduzione del materiale informativo relativo alla vendita dei prodotti.

L'accordo ha una durata di 5 anni, rinnovabili tacitamente di ulteriori periodi di 1 anno salvo disdetta da comunicarsi con un preavviso di 90 giorni e si estende a tutto il territorio internazionale con esclusione di Italia, Stati Uniti d'America e Canada.

È previsto un diritto di esclusiva su tutto il territorio a favore dell'Emittente, ma non del distributore, il quale non potrà quindi acquistare a rivendere i prodotti oggetto dell'accordo da altri fornitori. La Società potrà invece commercializzare anche autonomamente i prodotti su territorio ovvero avvalersi di altri distributori.

L'accordo è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti per la vendita internazionale di beni.

22.2 CONTRATTI RILEVANTI, DIVERSI DA QUELLI CONCLUSI NEL CORSO DEL NORMALE SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE, CHE COMPORTINO OBBLIGAZIONI O DIRITTI RILEVANTI PER IL GRUPPO LIMA ALLA DATA DEL DOCUMENTO DI REGISTRAZIONE

Alla Data del Documento di Registrazione, il Gruppo ha in essere diversi contratti di finanziamento con istituti bancari finalizzati al reperimento delle fonti finanziare necessarie alla propria attività oltre a finanziamenti a tasso agevolato ottenuti nell'ambito di programmi di incentivi alle imprese per investimenti in ricerca e sviluppo (*Cfr.* Capitolo X, Paragrafo 10.1 del Documento di Registrazione).

Si riportano di seguito i termini dei principali contratti di finanziamento stipulati dall'Emittente.

FINANZIAMENTI

Finanziamento Unicredit (24 dicembre 2010)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento chirografario per un importo complessivo di Euro 5.000.000 da destinarsi a parziale consolidamento delle passività a breve. Il finanziamento prevede il rimborso in 5 anni, a partire dal 1 gennaio 2011, mediante il pagamento di 20 rate trimestrali posticipate.

Il tasso di interesse variabile trimestralmente è pari all'Euribor a 3 mesi, moltiplicato per il coefficiente 365/360 arrotondato dello 0,05%, maggiorato di uno *spread* dell'1,50% in ragione d'anno.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora nella misura del tasso contrattuale vigente maggiorato di 2 punti percentuali.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento, tramite la corresponsione alla banca di una commissione omnicomprensiva pari all'1% del capitale rimborsato anticipatamente.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di (i) mutamenti dell'assetto giuridico o societario (forma, capitale sociale, amministratori, sindaci, soci) ovvero amministrativo, patrimoniale e finanziario (emissione di obbligazioni), (ii) operazioni straordinarie sul capitale, conferimenti, fusioni, scissioni e scorpori, (iii)

mutamenti della situazione economica e tecnica, (iv) assunzione di ulteriore indebitamento;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e di risolvere il contratto con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, mancato rispetto dei *covenants* finanziari.

In aggiunta, il contratto prevede l'obbligo della parte finanziata (i) di rispettare determinati *covenants* finanziari (di seguito specificati), (ii) di rispettare i *covenants* non finanziari (quali *cross default*, *negative pledge* e *pari passu*) e (ii) di non concedere a terzi ipoteche su propri beni.

Di seguito vengono riepilogati in forma tabellare i *covenants* finanziari applicabili al finanziamento con indicazione del relativo periodo di riferimento e del livello raggiunto alla data più recente disponibile.

Esercizio	***Covenant***	***Livello Raggiunto***
Esercizio 2010	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 3,5	3
Esercizio 2011	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 3,4	--
Esercizio 2012	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 3,2	--
Esercizi seguenti	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 3,2	--

Si precisa che dalla data di erogazione del finanziamento non ci sono stati sconfinamenti dei suddetti parametri finanziari.

Finanziamento Unicredit (30 settembre 2008)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento chirografario per un importo complessivo di Euro 5.000.000 da destinarsi a sostegno di lavori di ampliamento dell'immobile sito in Villanova di San Daniele del Friuli (UD) e ad integrazione della gestione dell'attivo circolante. Il finanziamento prevede il rimborso in 5 anni, a partire dal 1 ottobre 2008, mediante il pagamento di 60 rate mensili posticipate.

Il tasso di interesse variabile trimestralmente è pari all'Euribor a 3 mesi, moltiplicato per il coefficiente 365 arrotondato dello 0,05%, maggiorato di uno *spread* dello 0,90% in ragione d'anno.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora nella misura del tasso contrattuale vigente maggiorato di 2 punti percentuali.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento, senza il pagamento di alcuna forma di indennizzo.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di (i) mutamenti dell'assetto giuridico o societario (forma, capitale sociale, amministratori, sindaci, soci) ovvero amministrativo, patrimoniale e finanziario (emissione di obbligazioni), (ii) operazioni straordinarie sul capitale, conferimenti, fusioni, scissioni e scorpori, (iii) mutamenti della situazione economica e tecnica, (iv) assunzione di ulteriore

indebitamento;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e di risolvere il contratto con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, falsità delle situazioni o dei dati esposti o dichiarati alla banca.

In aggiunta, il contratto prevede l'obbligo della parte finanziata (i) di rispettare determinati *covenants* finanziari (di seguito specificati), (ii) di non concedere a terzi ipoteche su propri beni e (iii) di canalizzare presso la banca non meno del 30% dei volumi prodotti dall'azienda, purché le condizioni economiche offerte siano in linea con quelle delle altre banche.

Di seguito vengono riepilogati in forma tabellare i *covenants* finanziari applicabili al finanziamento con indicazione del relativo periodo di riferimento e del livello raggiunto alla data più recente disponibile.

Esercizio	***Covenant***	***Livello Raggiunto***
Esercizio 2008	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 4	3,8
Esercizio 2009	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 4	2,9
Esercizio 2010	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 3,5	3
Esercizi seguenti	Indebitamento Finanziario Netto/Ebitda ≤ 3,5	--

Si precisa che dalla data di erogazione del finanziamento non ci sono stati sconfinamenti dei suddetti parametri finanziari.

Finanziamento Unicredit (28 settembre 2007)

Il contratto ha ad oggetto il finanziamento chirografario per un importo complessivo di Euro 5.000.000 da destinarsi ad iniziative commerciali. Il finanziamento prevede il rimborso in 5 anni, a partire dal 31 ottobre 2007, mediante il pagamento di 60 rate mensili.

Il tasso di interesse variabile trimestralmente è pari all'Euribor a 3 mesi, moltiplicato per il coefficiente 365/360 arrotondato dello 0,05%, maggiorato di uno *spread* dello 0,55% in ragione d'anno.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora nella misura del tasso contrattuale vigente maggiorato di 2 punti percentuali.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento, senza il pagamento di alcuna forma di indennizzo, a condizione che siano versate alla banca tutte le somme di cui questa fosse in credito.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di (i) mutamenti dell'assetto giuridico o societario (forma, capitale sociale, amministratori, sindaci, soci) ovvero amministrativo, patrimoniale e finanziario (emissione di obbligazioni), (ii) operazioni straordinarie sul capitale, conferimenti, fusioni, scissioni e scorpori, (iii) mutamenti della situazione economica e tecnica, (iv) assunzione di ulteriore

indebitamento;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e di risolvere il contratto con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, falsità delle situazioni o dei dati esposti o dichiarati alla banca.

In aggiunta, il contratto prevede l'obbligo della parte finanziata di non concedere a terzi ipoteche su propri beni.

Finanziamento Cassa Risparmio Friuli Venezia Giulia (30 settembre 2008)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento chirografario per un importo complessivo di Euro 8.000.000 destinato all'acquisto delle partecipazioni sociali di Hit Medica S.r.l. e Osteomedik S.A. Il finanziamento prevede il rimborso in 5 anni, a partire dal 30 settembre 2008, mediante il pagamento di 10 rate semestrali posticipate.

Il tasso di interesse variabile semestrale è determinato in misura nominale annua dalla somma di (i) una quota fissa pari al 0,65% e (ii) una quota variabile pari all'Euribor a 6 mesi.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora nella misura del tasso pro tempore vigente per le operazioni di rifinanziamento marginale fissato dalla BCE, maggiorato di 2,25 punti percentuali.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento, senza il pagamento di alcuna forma di indennizzo.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di ogni significativa variazione negativa della situazione patrimoniale, economica e finanziaria della società;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e/o di risolvere il contratto con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, diminuzione del patrimonio in forza di atti dispositivi compiuti dalla parte finanziata, procedure concorsuali o giudiziali, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso.

In aggiunta, il contratto prevede l'obbligo della parte finanziata (i) di far sì che il socio di maggioranza sia una persona, fisica o giuridica, di gradimento della banca, (ii) di non prestare ad eventuali altri creditori garanzie e (iii) di rispettare determinati *covenants* finanziari (di seguito specificati). quali i rapporti tra Margine Operativo Lordo/Oneri Finanziari, Posizione Finanziaria Netta/Margine Operativo Lordo e Posizione Finanziaria Netta/Patrimonio Netto.

Di seguito vengono riepilogati in forma tabellare i *covenants* finanziari applicabili al finanziamento con indicazione del relativo periodo di riferimento e del livello raggiunto alla data più recente disponibile.

Esercizio	*Covenant*	*Livello Raggiunto*
Esercizio 2008	Margine Operativo Lordo/Oneri Finanziari ≥ 7,5	4,3
	Posizione Finanziaria Netta/Margine Operativo Lordo ≤ 3,3	5,6
	Posizione Finanziaria Netta/Patrimonio Netto ≤ 1,7	1,7
Esercizio 2009	Margine Operativo Lordo/Oneri Finanziari ≥ 7,5	10,4
	Posizione Finanziaria Netta/Margine Operativo Lordo ≤ 3,3	3,8
	Posizione Finanziaria Netta/Patrimonio Netto ≤ 1,5	1,1
Esercizi seguenti	Margine Operativo Lordo/Oneri Finanziari ≥ 7,5	13,8
	Posizione Finanziaria Netta/Margine Operativo Lordo ≤ 3,0	4,8
	Posizione Finanziaria Netta/Patrimonio Netto ≤ 1,0	1,5

Come si evince dalla tabella che precede, negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2008, 2009 e 2010 i *covenants* finanziari non sono stati rispettati. A tale riguardo si segnala però, che (i) la banca finanziatrice non ha mosso alcuna contestazione all'Emittente in relazione a tali violazioni e (ii) con riferimento all'esercizio 2010, l'Emittente ha formalmente richiesto ed ottenuto per iscritto, in data 15 aprile 2011 da parte della Cassa di Risparmio Friuli Venezia Giulia, la rinuncia da parte di quest'ultima al proprio diritto di far valere la violazione di tali covenants, fermo restando il rispetto degli stessi per i successivi esercizi 2011 e 2012.

In ogni caso di evidenzia che, per gli esercizi 2011 e 2012, in caso di ulteriore violazione dei covenants finanziari previsti dal contratto di finanziamento, l'obbligo di rimborso, variabile in funzione del rispetto del piano temporale di ammortamento del mutuo, non potrà superare l'importo residuo che, alla Data del Documento di Registrazione, è pari ad Euro 4.133.520.

Finanziamento Banca Antonveneta (30 giugno 2010)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento chirografario di un importo complessivo di Euro 5.000.000 da destinarsi ad attività connesse all'attività caratteristica, propedeutiche o strumentali al processo al processo di internazionalizzazione della società (in particolare a voci di spesa quali immobilizzazioni immateriali e materiali effettuate in Italia e all'estero e con particolare riferimento all'acquisizione dei rami d'azienda distributivi in Australia e Nuova Zelanda dalla società Ortotech Pty). Il finanziamento prevede il rimborso in 5 anni, mediante il pagamento di 20 rate trimestrali posticipate, da pagarsi alle scadenze 30 giungo, 30 settembre, 31 dicembre e 31 marzo di ogni anno.

Il finanziamento è controgarantito da SACE S.p.A. per l'importo massimo di Euro 2.625.000. Tale garanzia costituisce intervento di sostegno pubblico per lo sviluppo delle attività produttive beneficiante della controgaranzia dello stato italiano.

Il tasso di interesse variabile è pari all'Euribor a 3 mesi base 360, maggiorato di uno *spread* dell'1,50% in ragione d'anno.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora nella misura del tasso contrattualmente convenuto sulle singole rate maggiorato di 2 punti percentuali.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento, tramite la corresponsione alla banca di un compenso omnicomprensivo pari allo 0,50% del capitale rimborsato anticipatamente oltre al costo residuo della garanzia concessa da SACE.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra

cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di intimazioni, notifiche, provvedimenti ingiuntivi e qualunque variazione giuridica o materiale pregiudizievole allo stato patrimoniale, finanziario ed economico;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e di risolvere il contratto con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, fusioni, scissioni, cessioni o conferimenti di azienda non autorizzati dalla banca o da SACE, inadempimento agli obblighi informativi contenuti nella lettera di manleva, situazioni di inadempimento che comportino la decadenza dal beneficio del termine e/o la risoluzione contrattuale di eventuali ulteriori finanziamenti a breve e medio-lungo termine concessi dalla banca o da istituti del Gruppo Monte dei Paschi di Siena S.p.A.

In aggiunta è previsto l'obbligo per l'Emittente di (i) mantenere nel territorio italiano le proprie attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale nonché la parte sostanziale delle proprie attività produttive e (ii) mantenere fino alla data di rimborso del finanziamento i beni alla cui acquisizione è destinato il finanziamento, liberi da pegni, privilegi, ipoteche e diritti di terzi in genere.

Finanziamento Banca Nazionale del Lavoro (29 aprile 2011)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento per complessivi Euro 5.000.000 da destinarsi al progetto di internazionalizzazione dell'Emittente, che dovrà completarsi entro il dodicesimo mese successivo alla data di erogazione.

Il finanziamento ha durata quinquennale e prevede il rimborso attraverso n. 20 rate posticipate trimestrali, di cui l'ultima il 31 marzo 2016, comprensive di una quota capitale per Euro 250.000, oltre interessi sul debito residuo scadenti il 31 marzo, il 30 giugno, il 30 settembre e il 31 dicembre.

Il finanziamento è inoltre controgarantito da SACE S.p.A. nella misura del 50% dell'importo totale. Tale garanzia costituisce intervento di sostegno pubblico per lo sviluppo delle attività produttive beneficiante della controgaranzia dello Stato italiano.

Il tasso di interesse variabile è pari all'Euribor a 3 mesi base 360, maggiorato di uno *spread* dell'1,15%.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora nella misura del tasso contrattualmente convenuto sulle singole rate maggiorato di 4 punti percentuali.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di intimazioni, notifiche, provvedimenti ingiuntivi e qualunque variazione giuridica o materiale pregiudizievole allo stato patrimoniale, finanziario ed economico;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e di risolvere il contratto con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o

conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, fusioni, scissioni, cessioni o conferimenti di azienda non autorizzati dalla banca o da SACE, mancata dimostrazione dell'integrale esecuzione del programma entro 12 mesi dalla data di erogazione, richiesta motivata di SACE, ivi incluso il caso di revoca da parte di SACE del proprio intervento nell'interesse della Società ai sensi e per gli effetti dell'art. 9 del D. Lgs. 123/1998.

In aggiunta è previsto l'obbligo per l'Emittente di (i) mantenere nel territorio italiano le proprie attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale nonché una parte sostanziale delle proprie attività produttive, non delocalizzando tali attività sino ad avvenuto rimborso integrale del finanziamento; (ii) non concedere né permettere che vengano costituiti vincoli di natura reale su alcuna parte del proprio patrimonio presente e futuro senza il preventivo consenso scritto della Banca e di SACE (che non potrà essere irragionevolmente negato); (iii) mantenere in essere idonee coperture assicurative, autorizzazioni, permessi e licenze, rispetto alla propria attività, in conformità alla migliore pratica commerciale.

Finanziamento Banca Popolare di Verona S. Geminiano e S. Prospero (29 aprile 2011)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento chirografario per un importo complessivo di Euro 2.000.000, destinato ad integrazione del capitale circolante e ad investimenti, da rimborsare in 2 anni mediante pagamento di n. 22 rate mensili posticipate di cui l'ultima al 30 aprile 2014, a un tasso di interesse annuo variabile pari all'Euribor a 3 mesi base 365, maggiorato di uno *spread* dell'1,50%.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata o altra causale produrrà a carico della Società interessi di mora nella misura del tasso contrattualmente convenuto sulle singole rate maggiorato di 2 punti percentuali.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari tra cui, a titolo esemplificativo:

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di intimazioni, notifiche, provvedimenti ingiuntivi e qualunque variazione giuridica o materiale pregiudizievole allo stato patrimoniale, finanziario ed economico;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine con conseguente obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso. È prevista inoltre la risoluzione di diritto del contratto in caso di mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è stato concesso.

È data inoltre facoltà alle parti di risolvere il rapporto in qualsiasi momento mediante richiesta di anticipata restituzione o rimborso di tutto quanto dovuto da parte dell'Emittente per capitale, interessi e accessori, con obbligo della parte finanziata di provvedere entro 20 giorni dalla relativa comunicazione.

FINANZIAMENTI A TASSO AGEVOLATO

Finanziamento FRIE Unicredit (16 luglio 2009)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento, ai sensi della legge 18 ottobre 1955 n. 908 (e successive modifiche ed integrazioni), di un importo massimo di Euro 7.458.000 da destinarsi allo scopo di finanziare il programma di investimenti – che dovrà essere realizzato entro il 31 dicembre

2011 – avente ad oggetto (i) la costruzione di opere immobiliari nello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), (ii) la riorganizzazione dello stabilimento esistente e l'ampliamento dell'area produttiva, (iii) l'acquisto di impianti specifici e macchinari di produzione, (iv) l'acquisto di attrezzature e (v) l'acquisto di macchine e mobili d'ufficio.

L'erogazione degli importi del finanziamento avviene sulla base dello stato di avanzamento dei lavori (SAL).

Alla Data del Documento di Registrazione, l'importo effettivamente erogato risulta pari ad Euro 4.829.000.

Il finanziamento prevede il rimborso in 7 anni, a partire dal 1 gennaio 2011, mediante il pagamento di 14 rate semestrali posticipate.

Il mutuo è assistito da ipoteca sugli immobili, siti nello stabilimento di San Daniele del Friuli (UD), con le loro pertinenze esistenti e che dovessero esservi destinate, nonché con le relative accessioni, costruzioni e miglioramenti oltre che da privilegio speciale su tutte le attrezzature dello stabilimento, comprendenti impianti, macchinari ed in genere quanto già destinato o che sarà destinato al funzionamento e all'esercizio dello stabilimento stesso (*Cfr.* Capitolo VIII, Paragrafo 8.1 del Documento di Registrazione).

Il tasso di interesse del finanziamento nominale annuo, variabile semestralmente, è pari al 50% dell'Euribor a 6 mesi, moltiplicato per il coefficiente 360, e in ogni caso in misura non inferiore allo 0,85%.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora variabili semestralmente in misura pari al tasso globale medio, quale trimestralmente rilevato per categoria dei mutui, aumentato del 50% e comunque non potrà superare i 6,5 punti in più del tasso di interesse applicato tempo per tempo al finanziamento.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento. In tal caso la parte finanziata è tenuta a versare il residuo debito a suo carico alla data dell'anticipata estinzione (cioè il residuo debito capitale sussistente alla data di pagamento dell'ultima rata), in conformità al piano di ammortamento, maggiorato degli interessi calcolati nella misura contrattuale.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- revoca dell'intervento nel caso in cui i beni acquistati con il finanziamento agevolato siano ceduti, alienati, ceduti o distratti entro i 5 anni successivi alla data di conclusione dell'investimento ovvero prima che abbia termine l'esecuzione del progetto ammesso;

- obbligo per la parte finanziata di stipulare idonee polizze assicurative con riferimento ai beni costituiti in garanzia, a copertura dei rischi indicati dalla banca con vincolo a favore della banca finanziatrice;

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di (i) scioglimento, fusione, concentrazione, scissione o qualora l'interesse patrimoniale dovesse passare in tutto o in parte a persone o gruppi diversi da quelli indicati nella domanda di finanziamento, (ii) variazioni nella consistenza patrimoniale o nella capacità di agire o nella rappresentanza legale, nella conduzione dell'azienda, mutamenti dell'assetto giuridico o societario (forma, capitale sociale) ovvero amministrativo, patrimoniale e finanziario (emissione di obbligazioni), (iii) mutamenti della situazione economica e finanziaria;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine ovvero di risolvere il contratto con conseguente venir meno dell'impegno della banca di versare le somme ancora eventualmente dovute e l'obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, mancato rispetto del limite di intensità di aiuto-equivalente sovvenzione lorda (*i.e.* ammontare massimo degli aiuti di Stato in relazione al progetto), inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, falsità delle situazioni o dei dati esposti o dichiarati alla banca.

Finanziamento FRIE Mediocredito Friuli-Venezia Giulia (29 ottobre 2004)

Il contratto ha ad oggetto un finanziamento, ai sensi della legge 18 ottobre 1955 n. 908 (e successive modifiche ed integrazioni), di un importo complessivo di Euro 2.156.000 da destinarsi a lavori di ampliamento dello stabilimento sito in San Daniele del Friuli (UD). Il finanziamento prevede il rimborso in 6 anni, a partire dal 1 giugno 2006, mediante il pagamento di 12 rate semestrali posticipate.

L'erogazione degli importi del finanziamento avviene sulla base dello stato di avanzamento dei lavori (SAL).

Il mutuo è assistito da privilegio speciale di cui al D.L.C.P.S. 1 ottobre 1947 n. 1075 e successive modificazioni su taluni impianti e macchinari di proprietà dell'Emittente.

Il tasso di interesse variabile è pari al 50% dell'Euribor a 6 mesi, moltiplicato per il coefficiente 360.

Il mancato pagamento nei termini prescritti delle somme dovute alla banca a titolo di rata, o altra causale, produrrà a carico della Società degli interessi di mora pari al tasso globale medio, quale trimestralmente rilevato per categoria dei mutui, aumentato del 50% e comunque non potrà superare i 6,5 punti in più del tasso di interesse applicato tempo per tempo al finanziamento.

E' prevista l'estinzione anticipata in tutto o in parte del finanziamento. In tal caso la parte finanziata è tenuta a versare il residuo debito a suo carico alla data dell'anticipata estinzione (cioè il residuo debito capitale sussistente alla data di pagamento dell'ultima rata), in conformità al piano di ammortamento, maggiorato degli interessi calcolati nella misura contrattuale.

Il contratto contiene clausole tipiche per finanziamenti di importi e con caratteristiche similari, tra cui, a titolo esemplificativo:

- revoca dell'intervento nel caso in cui i beni acquistati con il finanziamento agevolato siano ceduti, alienati, ceduti o distratti entro i 5 anni successivi alla data di conclusione dell'investimento ovvero prima che abbia termine l'esecuzione del progetto ammesso;

- obbligo per la parte finanziata di stipulare idonee polizze assicurative con riferimento ai beni costituiti in garanzia, a copertura dei rischi indicati dalla banca con vincolo a favore della banca finanziatrice;

- obblighi informativi in relazione al verificarsi in capo alla parte finanziata di (i) scioglimento, fusione, concentrazione, scissione o qualora l'interesse patrimoniale dovesse passare in tutto o in parte a persone o gruppi diversi da quelli indicati nel finanziamento, (ii) variazioni nella consistenza patrimoniale o nella capacità di agire o nella rappresentanza legale, nella conduzione dell'azienda, mutamenti dell'assetto giuridico o societario (forma, capitale sociale) ovvero amministrativo, patrimoniale e finanziario (emissione di obbligazioni), (iii) mutamenti della situazione economica e

finanziaria;

- diritto della banca finanziatrice di dichiarare la decadenza dal beneficio del termine ovvero di risolvere il contratto con conseguente venir meno dell'impegno della banca di versare le somme ancora eventualmente dovute e l'obbligo di restituzione degli importi finanziati, al verificarsi di determinati eventi quali, a titolo esemplificativo, inadempimento alle obbligazioni di pagamento, promozione a carico della parte finanziata di atti esecutivi o conservativi, procedure concorsuali o giudiziali, eventi pregiudizievoli, mancata destinazione del finanziamento agli scopi per cui è concesso, falsità delle situazioni o dei dati esposti o dichiarati alla banca.

CAPITOLO XXIII - INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, PARERI DI ESPERTI E DICHIARAZIONI DI INTERESSI

23.1 RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI

Fatte salve le eventuali fonti di mercato indicate nel Documento di Registrazione, non vi sono nel Documento di Registrazione pareri o relazioni attribuite ad esperti.

23.2 INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI

Ove indicato, le informazioni contenute nel Documento di Registrazione provengono da fonti terze e da studi commissionati dall'Emittente.

La Società conferma che tali informazioni sono state riprodotte fedelmente e, per quanto a conoscenza della stessa, anche sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere tali informazioni inesatte o ingannevoli.

CAPITOLO XXIV - DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO

Per la durata di validità del Documento di Registrazione, le copie dei seguenti documenti possono essere consultate presso la sede dell'Emittente in orari d'ufficio e durante i giorni lavorativi (San Daniele del Friuli (UD), frazione Villanova, Via Nazionale 52) nonché sul sito internet www.limacorporate.it:

(a) l'atto costitutivo dell'Emittente;

(b) lo statuto dell'Emittente;

(c) Regolamento Assembleare, adottato con delibera dell'assemblea di Lima in data 16 aprile 2011;

(d) Regolamento del Comitato di Contollo Interno;

(e) Regolamento del Comitato per la Remunerazione;

(f) Procedura in materia di *internal dealing;*

(g) Procedura per la gestione e al diffusione delle Informazioni Privilegiate;

(h) Procedura per le Operazioni con Parti Correlate;

(i) i fascicoli di bilancio per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2008, 2009 e 2010 dell'Emittente, ivi incluse le rispettive relazioni del collegio sindacale e della Società di Revisione;

(j) i bilanci consolidati chiusi al 31 dicembre 2008, 2009 e 2010, ivi incluse le rispettive relazioni del collegio sindacale e della Società di Revisione e il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato del Gruppo Lima al 30 giugno 2011;

(k) il Documento di Registrazione.

CAPITOLO XXV - INFORMAZIONI SULLE PARTECIPAZIONI

Nella tabella che segue sono indicate le società controllate, direttamente o indirettamente, dall'Emittente, alla Data del Documento di Registrazione, con indicazione della relativa area di attività, paese di costituzione e sede legale (*Cfr.* altresì Capitolo XX del Documento di Registrazione).[76]

Denominazione	% di capitale detenuta direttamente o indirettamente dall'Emittente	Paese di costituzione e sede legale	Principale attività
Società Produttive			
Hit Medica S.p.A.	100%	Repubblica di San Marino - Strada Borrana, 38 - Serravalle 47899	Produzione e commercializzazione
Biosuma S.r.l.[77]	100%	Italia – Via Nazionale 52, Villanova di S. Daniele del Friuli (UD)	Ricerca e produzione
Società Commerciali			
Hit Medica Italia S.r.l.	100%	Italia – Via Nazionale 52, Villanova di S. Daniele del Friuli (UD)	Distribuzione
LIMA France Sas	100%	Francia – 30 Avenue du Château de Joucque, Espace le Sainte Baume, Parc d'activité de Gémenos 13420 Gémenos	Distribuzione
LIMA Implantes S.L.U.	100%	Spagna - C/ LLUÇA, 28 – 2º 08028-Barcelona	Distribuzione
LIMA Deutschland GmbH	100%	Germania – Kapstadtring 10 – 22297 Hamburg	Distribuzione
Lima Orthopaedics UK Ltd	100%	Regno Unito - 4 St Clements Passage, High Street, Huntingdon CAMBS, PE29 3TP	Distribuzione
LIMA Netherlands B.V.	100%	Paesi Bassi – Bergweg 153 A – 3707 AC Zeist	Distribuzione
LIMA Implantes, Portugal Lda	100%	Portogallo - Rua Olavo D' Eça Leal Nº 6 Loja 1, 1600-306 Lisboa	Distribuzione
LIMA CZ Sro	100%	Repubblica Ceca – Do	Distribuzione

[76] L'elenco non include le società attualmente in liquidazione Lima Suisse (60%) e Lima TXF Beijing (25%) e tiene in considerazione variazioni delle sedi legali intervenute successivamente al 31 dicembre 2010 (data di riferimento dei bilanci del Gruppo).

[77] Alla Data del Documento di Registrazione, la società non ha ancora iniziato la commercializzazione dei prodotti realizzati (*Cfr.* Capitolo VI, Paragrafo 6.1.2.1 del Documento di Registrazione).

		zahrádek I 157/5, Praha 5 155 21	
LIMA Switzerland S.A.	100%	Svizzera – Birkenstrasse 49, Rotkreuz	Distribuzione
LIMA AUSTRIA GmbH	100%	Austria - 1210 Wien, Ignaz-Köck-Straße 10/Top 3.2	Distribuzione
LIMA SK s.r.o.	100%	Repubblica Slovacca – Zvolenská cesta 14, 97405 Banská Bystrica	Distribuzione
LIMA 0.I. d.o.o.	100%	Croazia - Ante Kovačića, 3 10000 Zagreb	Distribuzione
LIMA Japan K.K.	100%	Giappone - Shinjuku Center Bldg. 29F. 1-25-1 Nishi-shinjuku, Shinjuku, Tokyo 163-0629	Distribuzione
LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd.	100%	Australia - 1/40 Ricketts road, Mount Waverley, Victoria 3149	Distribuzione
LIMA Orthopaedics New Zealand Pty Ltd.[78]	100%	Nuova Zelanda - C/-PricewaterhouseCoopers, Level 8, PricewaterhouseCoopers Tower, 188 Quay Street, Auckland	Distribuzione

[78] Partecipazione indirettamente detenuta dall'Emittente attraverso LIMA Orthopaedics Australia Pty Ltd.