

COOPERATIVE MONTALBANO OLIO & VINO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA

VIA GIUGNANO N. 135 - 51035 LAMPORECCHIO (PT)

Codice fiscale 01869110476 – Partita Iva 01869110476

Codice CCIAA PT

Numero R.E.A PT 186426

Capitale Sociale euro 1.944.025 non i.v.

Settore attività prevalente (ATECO) 016300

Numero albo cooperative C110854

Relazione sulla Gestione del Bilancio Consolidato al 30/06/2020

Signori Soci,

abbiamo provveduto alla stesura del Bilancio Consolidato al 30 Giugno 2020, redatto in conformità a quanto previsto dal D.Lgs. n.127/1991 e secondo gli schemi indicati dagli articoli 2424, 2425 e 2425-ter del Codice Civile. Il presente bilancio riporta un patrimonio netto di Gruppo pari ad Euro 11.158.585, un utile netto d'esercizio di gruppo di Euro 894.695 ed un Patrimonio di terzi pari ad Euro 8.093.824 ed un utile di terzi di Euro 922.349.

Il Gruppo Cooperative Montalbano Olio & Vino comprende, oltre alla Capogruppo "COOPERATIVE MONTALBANO OLIO & VINO Società Cooperativa Agricola", la seguente società partecipata:

SOCIETA' DEL GRUPPO	Percentuale di Capitale Sociale detenuta dalla Capogruppo
MONTALBANO AGRICOLA ALIMENTARE TOSCANA S.p.A.	51,00 %

La società **Cooperative Montalbano Olio & Vino S.c.a.** opera in campo agricolo al fine di offrire ai clienti ed in particolar modo ai soci beni e servizi per migliorare le proprie condizioni economiche ed in generale quelle del territorio in cui la cooperativa stessa opera. In particolare, essa è attiva nel settore della trasformazione di olive e della vendita di olio extravergine di oliva prodotto dai soci, oltre che nel settore della raccolta in conto conferimento delle uve e cereali dei soci, del vino da essi prodotto e della relativa vendita. Inoltre, essa effettua l'attività di vendita all'ingrosso ed al dettaglio, di mezzi

tecnici e prodotti utili all'agricoltura.

Tramite la controllata Montalbano Agricola Alimentare Toscana SpA, il Gruppo opera nel settore dell'imbottigliamento, confezionamento e commercializzazione dell'olio d'oliva alimentare, particolarmente ed in modo quasi esclusivo dell'olio extravergine di oliva.

La capogruppo detiene, altresì, il controllo della società **Sistema S.r.l.** pari al 61,25% del capitale sociale, come di seguito illustrato:

- (1) Quota diretta pari al 22,60% del capitale sociale;
- (2) Quota indiretta pari al 38,45% tramite la Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A.
- (3) Quota indiretta pari allo 0,2% tramite la Cantina Sociale Chianti Montalbano.

La Sistema S.r.l. svolge attività di servizi contabili amministrativi, finanziari, fiscali ed in materia di lavoro alle imprese del gruppo. In considerazione del fatto che la società chiude il proprio esercizio il 31 dicembre di ogni anno e che l'inclusione nell'area di consolidamento sarebbe irrilevante nel quadro di una rappresentazione fedele del Gruppo, la controllante ha ritenuto di mantenere la partecipazione al valore di costo.

La cooperativa detiene indirettamente, tramite la Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A., una partecipazione nella società **Certified Origins Inc.** di euro 250.324, pari al 16,82%.

La cooperativa detiene indirettamente, tramite la Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A., una partecipazione nella società **Certified Origins Italia S.r.l.** di euro 348.335, pari al 16,86%, la quale ha come scopo, quello di commercializzare e sviluppare le vendite di olio nei mercati esteri.

La cooperativa detiene indirettamente, tramite la Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A., una partecipazione nella società **Finoliva Global Service S.p.A.**, che svolge attività di confezionamento e commercializzazione nel settore Olivicolo. Il valore della partecipazione, di euro 700.000, è pari al 21,44%, che all'interno del Gruppo scenderebbe al 10,93%. La capogruppo Cooperative Montalbano ha ritenuto di mantenere la partecipazione al valore di costo, anche in considerazione che la società chiude il proprio esercizio il 31 dicembre di ogni anno.

La capogruppo, infine, detiene indirettamente una quota di partecipazione nella società **Mighty Hound S.r.l.** complessivamente pari al 27,10% del capitale sociale, come di seguito illustrato:

- (1) Quota indiretta pari al 15,30% tramite la **Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A.**
- (2) Quota indiretta pari al 11,80% tramite la **Certified Origins Italia S.r.l.**

La società **Mighty Hound S.r.l.**, costituita nel giugno 2019 svolge attività informatica, avendo acquisito il relativo ramo d'azienda sviluppato dalla società Sistema S.r.l. Il capitale sociale è di euro 200.000, suddiviso tra la Certified Origins Italia S.r.l. al 70% e la Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A. al 30%. La partecipazione è valutata al costo.

La capogruppo detiene indirettamente, tramite la **Certified Origins Italia S.r.l.**, una partecipazione nella società **Certified Origins Iberica S.l.** di euro 400.000, pari al 13,49%, la quale ha come scopo, quello di commercializzare e sviluppare le vendite di olio spagnolo nei mercati esteri. La società è stata costituita nel dicembre 2018 con un capitale sociale di euro 500.000, di cui l'80% è stato sottoscritto dalla collegata Certified Origins Italia S.r.l.. La partecipazione è valutata al costo.

Il bilancio consolidato è stato sottoposto a revisione legale affidata alla Uniaudit Srl.

Andamento della gestione

Passiamo adesso ad analizzare l'andamento della gestione della società nei settori di maggior interesse:

Area Commerciale

Di seguito si evidenziano i dati economici relativi alla gestione commerciale:

GENERALE	FATTURATO		
	01/07/19-30/06/20	01/07/18-30/06/19	01/07/17-30/06/18
Cerbaia	1.248.717	1.391.859	1.272.672
Empoli	1.643.832	1.927.913	1.562.708
Lamporecchio	1.501.118	1.617.647	1.520.032
Pontassieve	940.435	963.930	967.853
Totale	5.334.102	5.901.350	5.323.265
FATTURE			
	01/07/19-30/06/20	01/07/18-30/06/19	01/07/17-30/06/18
Cerbaia	653.004	802.203	682.256
Empoli	1.007.639	1.196.226	847.470
Lamporecchio	628.132	618.581	568.629
Pontassieve	328.070	293.708	319.794
Totale	2.616.846	2.910.717	2.418.149
CORRISPETTIVI			
	01/07/19-30/06/20	01/07/18-30/06/19	01/07/17-30/06/18
Cerbaia	597.875	589.657	590.416
Empoli	642.763	731.686	715.238
Lamporecchio	871.544	999.067	951.404
Pontassieve	612.855	670.222	648.058
Totale	2.725.036	2.990.632	2.905.116

Il fatturato complessivo ha subito una flessione di circa il 10% mentre la marginalità è rimasta pressoché invariata.

Il calo più significativo ha riguardato la vendita dei prodotti legati alla raccolta delle olive dal momento che la stagione è stata caratterizzata da una scarsissima produzione ancor più evidente nei bacini dei negozi di Cerbaia e Pontassieve.

A risentirne è stata anche la vendita dei fertilizzanti.

Le vendite delle attrezzature per il vigneto sono calate, in particolar modo nel negozio di Empoli.

L'analisi delle vendite dei singoli negozi ci fa registrare una differenziazione delle percentuali di decremento dei ricavi: il 10% per il negozio di Cerbaia, l'8% per Lamporecchio, il 18% a Empoli e solo il 2% a Pontassieve.

In contrapposizione alla regressione dei fatturati delle categorie merceologiche sopra menzionate, si è registrato, in tutti i punti vendita, un aumento delle vendite, talvolta rilevante, di articoli come il pellet, le piantine da ortaggio, i terricci e la ferramenta, principalmente, durante il periodo del lockdown (marzo/aprile/maggio).

Durante la prima fase del suddetto periodo, in conseguenza dell'incertezza riguardo ai prodotti vendibili in base ai codici ateco aziendali, abbiamo registrato un deciso calo delle presenze, che ci ha costretto ad attuare una politica di contenimento dei costi attraverso la fruizione del monte ferie dei dipendenti.

Successivamente, c'è stata una ripresa dell'attività certamente attribuibile al fatto che molte persone, costrette a casa, hanno avuto modo di dedicare il loro tempo alla pratica dell'orticoltura e del bricolage. Tale condizione avrebbe avuto, presumibilmente, una incidenza maggiore, se non vi fossero state le limitazioni agli spostamenti infracomunali.

Sul negozio di Empoli, che ha registrato le maggiori perdite, ha influito negativamente la limitazione alla vendita delle piantine imposta da una ordinanza comunale ed è importante ricordare che le piantine rappresentano, nel periodo primaverile, uno dei principali richiami per la clientela che, sfrutta l'occasione per acquistare molte altre tipologie di prodotti.

Quanto sopra descritto ci induce ancora a riflettere sul fatto che il fattore della stagionalità legato alla produzione olivicola, ha una importante incidenza sulle vendite complessive, pertanto si rendono necessarie azioni volte alla ricerca di nuovi mercati e nuovi clienti, attuabili mediante una riorganizzazione della rete di vendita esterna e una ottimizzazione della capacità attrattiva dei nostri negozi.

Area Frantoi

La Campagna Olearia 2019/2020 è stata caratterizzata da una bassa produzione a livello di quantitativi di olive lavorate e di conferimento di olio che è stato particolarmente basso attestandosi al 22% dell'olio prodotto, nonostante le rese in olio siano state nella media.

Viste le previsioni di una campagna scarsa è stato deciso di aprire solo il frantoio di Vinci.

L'olio è risultato di buona qualità, grazie all'andamento climatico particolarmente caldo, che ha limitato lo sviluppo di attacchi di mosca olearia, salvo un attacco tardivo nel mese di ottobre, tantoché oltre il 90% dell'olio conferito è risultato di acidità inferiore a 0,3%.

La mignolatura è partita in ritardo rispetto al periodo standard per le nostre zone e di conseguenza anche la fioritura è andata a posizionarsi nella prima quindicina di giugno variando a seconda dell'altitudine e dell'esposizione dei terreni. La fioritura si è presentata da subito medio/bassa, il periodo di fioritura è stato abbastanza lungo e

l'allegazione si è presentata in maniera molto eterogenea nelle varie zone. Mentre le alte temperature, che si sono protratte fino a tutto il mese di agosto ed oltre, non hanno consentito lo sviluppo di attacchi di mosca olearia, salvo l'attacco tardivo di ottobre come già detto sopra.

Per la seconda campagna consecutiva si ripete la suddivisione del conferimento per "fasce temporali" fino al termine stabilito dal Consorzio dell'Olio Toscano IGP, considerando 3 periodi: uno iniziale della campagna, uno centrale ed uno finale, con conseguente liquidazione premiante in base alla qualità prodotta e ritirata per ogni periodo.

Nella campagna 2019/2020 sono stati trasformati: q.li 23.761,91 di olive di cui l'86,46% da soci. Abbiamo prodotto un totale di olio pari a q.li 3.235,39, con una resa media del 14,65%. L'olio conferito è stato pari a q.li 714,93 totali, che rappresenta solo il 22% dell'olio prodotto totale. Di questo, il 45,55% conferito nel primo periodo fino al 01/11, il 41,65% conferito nel periodo centrale fino al 24/11 ed il restante 12,8% nell'ultimo periodo. Il 56% è stato prodotto da agricoltura integrata, Monovarietale Leccino 6%, il 7% Bio, il restante 31% IGP. I soci conferenti sono stati n. 260. Sono state effettuate circa 3.408 frangiture, per una media partita di q.li 6,97.

Hanno usufruito del servizio di trasporto olive circa 250 soci/clienti pari al 19,53% delle olive trasformate e sono arrivate al frantoio olive sfuse pari al 24,3% delle olive trasformate.

Prosegue nell'obiettivo della gestione la riduzione dei costi, con gli accorgimenti intrapresi nella precedente campagna con l'ottica comunque di non penalizzare gli utenti, soci e non soci, nel servizio.

Sono state abbassate di 0,50 centesimi di euro a q.le le tariffe di molitura, invariate le tariffe di trasporto.

La lavorazione delle olive Bio è stata estesa a tutti i giorni lavorativi ed è stata garantita la frangitura nelle 24 ore, salvo periodi di maggiore concentrazione di raccolta, ma mai oltre i 3 giorni.

La campagna si è svolta senza particolari difficoltà riuscendo a garantire la continuità delle lavorazioni come da programmazione, e senza soprattutto nessun infortunio.

RISULTATO DELL'AREA

In relazione ai prezzi ottenuti dalla vendita delle diverse tipologie di olio nell'esercizio, esso verrà liquidato come segue:

TIPO OLIO	AC.	PREZZI fino al 01/11/19	PREZZI dal 02/11/19 al 24/11/19	PREZZI dal 25/11/19 a fine Frang.
TMIGP INTEGRATO	0,1	10,10	9,80	9,50
TMIGP INTEGRATO	0,2	10,05	9,75	9,45
TMIGP INTEGRATO	0,3	9,90	9,60	9,30
TMIGP INTEGRATO LECCINO	0,1	10,30		
TMIGP INTEGRATO LECCINO	0,2	10,25		
TMIGP INTEGRATO LECCINO	0,3	10,10		
TMIGP BIOLOGICO	0,1	10,40	10,00	9,70
TMIGP BIOLOGICO	0,2	10,35	9,95	9,65
TMIGP BIOLOGICO	0,3	10,20	9,80	9,50
TOSCANO INTEGRATO	0,1	9,60		
TOSCANO INTEGRATO	0,2	9,55		
TOSCANO INTEGRATO LECCINO	0,1	9,70		
TOSCANO BIOLOGICO	0,3	10,10		
TOSCANO LECCINO	0,1	9,50		
TOSCANO	0,1	9,30	9,00	8,70
TOSCANO	0,2	9,25	8,95	8,65
TOSCANO	0,3	9,10	8,80	8,50
TOSCANO	0,4	8,90	8,60	8,30
TOSCANO	0,5	8,70	8,40	8,10
TOSCANO	0,6	8,40	8,10	7,80
EXTRA VERGINE DI OLIVA	0,1		5,30	
EXTRA VERGINE DI OLIVA	0,4		4,90	
EXTRA VERGINE DI OLIVA	0,7	4,90	4,60	
EXTRA VERGINE DI OLIVA	0,8	4,70		
EXTRA VERGINE SHUMEI	0,1	14,70	14,40	
EXTRA VERGINE SHUMEI	0,2	14,65	14,35	
EXTRA VERGINE SHUMEI	0,3	14,50	14,20	
EXTRA VERGINE SHUMEI	0,4		14,00	
VERGINE	1		3,00	
VERGINE	1,1	3,15		
VERGINE	1,6			2,50
LAMPANTE			1,20	1,20
Prezzi Iva compresa				

A livello di pagamento degli acconti sull'olio conferito nel 2019/2020, è stato deciso di mantenere più alto il valore del primo e del secondo acconto, per permettere al socio di ricevere anticipatamente una cifra più vicina possibile al prezzo di liquidazione.

Concludiamo ringraziando tutti gli operatori del settore frantoio, avventizi e dipendenti

fissi, per l'impegno e la dedizione messa nel proprio lavoro durante la campagna. Ringraziamo infine come Consiglio di Amministrazione tutti i soci per essersi serviti delle strutture della cooperativa e per aver agevolato l'attività del frantoio anche in momenti di maggior difficoltà.

Area Uva/Vino

La **stagione vitivinicola 2019** per la nostra regione è stata caratterizzata da un generale andamento tardivo in particolare della maturazione. Il mese di Maggio freddo e piovoso è stato responsabile di un forte rallentamento dell'invasatura e della maturazione delle uve rosse. Il tempo nel mese di settembre è stato molto positivo con temperature anche di 30 gradi che hanno permesso di recuperare e consentire una buona maturazione delle uve, anche se in alcune zone non si sono raggiunte le gradazioni zuccherine auspiccate. Nel complesso si è trattato di una buona vendemmia con uva sana e con una produzione in linea con i riferimenti della Toscana; a livello nazionale c'è stata invece una leggera diminuzione della produzione rispetto al 2018.

Viste le condizioni stagionali un serio apporto al risultato qualitativo, è stata l'apertura programmata della Cantina, che ha permesso ai coltivatori di conferire uve inalterate, per cui il prodotto si è rivelato sano, e di buona qualità.

Nella vendemmia 2019 sono state lavorate Q.li 35.598 di uve con un aumento del 26,98% rispetto al 2018.

Dalle uve conferite e da Q.li 1.347 di uve acquistate sono stati ottenuti i seguenti Vini oltre ai sottoprodotti Fecce e Vinacce:

Hl.	14.936	vino Chianti D.O.C.G. /D.O.P.
Hl.	506	vino Bianco dell'Empolese D.O.C. /D.O.P.
Hl.	5.965	vino ad I.G.T. /I.G.P. TOSCANA Rosso e Rosato
Hl.	3.653	vino ad I.G.T. /I.G.P. TOSCANA Bianco

La commercializzazione è avvenuta in un contesto di mercato nel quale i prezzi, già non soddisfacenti della fine 2019, hanno iniziato velocemente a scendere da Marzo 2020, in concomitanza con il lockdown, sia per il Chianti, che è stato scambiato a prezzi molto inferiori a quelli indicativi delle Camere di Commercio, complice anche l'esigenza di vuotare le cantine in previsione della successiva vendemmia, sia su tutti i Vini ad IGT, dove la diminuzione è stata netta anche sui listini camerati. La tendenza alla riduzione dei prezzi si è protratta anche oltre la data di chiusura dell'esercizio. Per quanto ci riguarda, avevamo fatto importanti contratti precedentemente a Marzo 2020, con ritiri previsti entro Aprile 2020, cosa che è avvenuta regolarmente, ragione per cui abbiamo avuto minori problemi di spazio in cantina, rispetto alle altre realtà locali.

Le vendite dei vini, come nel precedente esercizio, sono avvenute in parte con il conferimento (26%) al Consorzio Le Chiantigiane del quale la cooperativa è socia; in parte con la vendita all'ingrosso (57%) ed in parte con la vendita diretta a consumatore

(17%) e a piccoli e medi rivenditori. A tal proposito è da notare come tali percentuali sono molto simili a quelle dell'annata precedente, e denotano sia il consolidamento del rapporto con Le Chiantigiane, sia quello con i clienti con i quali la Cooperativa si interfaccia direttamente, molti dei quali sono affermate aziende tra le migliori nel panorama vitivinicolo.

Il fatturato dell'area cantina è diminuito complessivamente di c.ca 979.800 euro rispetto all'esercizio precedente. Va però tenuto presente, come già accennato sulla relazione dello scorso esercizio, che nell'esercizio 2018/2019 vi fu lo smobilizzo di vino contrattualizzato da tempo, ma ritirato molto in ritardo rispetto alle date inizialmente prefissate che, se da un lato era stato pagato attraverso acconti già fatturati al cliente, dall'altro lato non poteva essere annoverato tra le vendite fino al momento dell'effettiva cessione. A questo dato va aggiunta la diminuzione del prezzo medio di vendita del vino, che ha inciso, considerati gli hl venduti nell'esercizio 2019/2020, per c.ca 200mila euro.

Il risultato è soddisfacente per l'andamento dei vini "pronti" a Diretto Consumatore, infatti il fatturato del Punto Vendita, tenuto conto del periodo del lockdown, ha registrato una diminuzione di c.ca 32.000 euro, che sarebbe stata senza dubbio maggiore se non ci fossimo organizzati, grazie all'impegno e disponibilità di tutto il personale, per fare le consegne a domicilio anche fuori dal comune di Empoli, limitando i danni, che era il massimo di ciò che si poteva fare. Possiamo quindi affermare che, in condizioni normali, molto probabilmente avremmo registrato una tenuta del canale di vendita.

Seppur irrilevante negli importi, è da citare il fatto che la cantina nel periodo del primo lockdown ha ridefinito velocemente il proprio negozio on line non togliendo ai propri clienti la possibilità di acquistare i propri prodotti attraverso l'e-commerce.

Il Consiglio di Amministrazione richiama la massima attenzione sull'importanza della qualità del prodotto ed invita i soci, usufruendo anche dei contributi esistenti, a fare ulteriori investimenti d'innovazione dei vigneti.

A tal fine, raccomandiamo soprattutto, viste le mutate e mutanti condizioni climatiche, di progettare bene il vigneto, prima di fare i lavori, sia per quanto riguarda la scelta dei giusti cloni dei vitigni, verso i quali vi è una continua sperimentazione, sia per quanto riguarda la possibilità di poter effettuare l'irrigazione di soccorso. In tal senso i nostri tecnici sono a completa disposizione per supportare i soci nelle scelte più idonee in base ai terreni condotti.

Restiamo vigili nel segnalare all'associazione ogni adempimento che riteniamo possa essere considerato "doppio" e quindi costoso, oltretutto poco confacente alla realtà operativa in cui ci troviamo ad operare. Non sempre è possibile, ma assicuriamo che la cooperativa opera nell'interesse del socio, sia quando questo è visibile, sia quando non lo è, continuando a ribadire le nostre posizioni all'interno dei tavoli a ciò preposti.

A livello territoriale dobbiamo ringraziare il Consorzio del Vino Chianti che ha lavorato intensamente a sostegno della denominazione d'origine Chianti D.O.C.G., ma occorrerà fare di più, come già affermato ormai da diversi anni, ci riterremo completamente soddisfatti quando si riuscirà a controllare il meccanismo dell'oscillazione del prezzo del prodotto entro una forbice di valore più limitata per un periodo almeno medio, tale da consentire alle aziende di fare progetti senza essere esposti ai rischi del caso.

Accogliamo positivamente anche il lavoro del Consorzio per il Vino Toscano, che

ci appare molto stimolato nel cercare di valorizzare il Vino ad Indicazione Geografica, confermando la nostra disponibilità a qualsiasi azione ci convinca in tal senso.

Perseguendo l'obiettivo comune di valorizzare le uve provenienti dai nuovi vigneti e di stimolare il reimpianto di quelli vecchi, nella classificazione e liquidazione delle uve vengono confermate la qualità Superiore sia nella D.O.C.G./D.O.P. che nella I.G.T./I.G.P., e la categoria Uve Particolari nella denominazione I.G.T./I.G.P.; si tratta di uve provenienti da vigneti, quasi tutti impiantati dal 2012 in poi, che per tipologia di vitigno o caratteristiche di prodotto sono ritenute più interessanti e alle quali è riconosciuto un maggior valore in relazione alle attuali richieste del mercato dei Vini. Continua anche per la vendemmia 2019 il conferimento delle Uve Chianti ed Igt biologiche, alle quali è attribuito un maggior valore, poiché riconosciuto dal mercato.

RISULTATO DELL'AREA

In relazione ai prezzi ottenuti dalla vendita delle diverse tipologie di vino nell'esercizio, le uve verranno liquidate in media ogni 100 Kg. (Iva esclusa) come segue:

UVE CHIANTI D.O.C.G. /D.O.P. 1a qualità BIO.	€	70,00 + Iva
UVE CHIANTI D.O.C.G. /D.O.P. 1a qualità Superiore	€	67,00 + Iva
UVE CHIANTI D.O.C.G. /D.O.P. 1a qualità	€	65,00 + Iva
UVE CHIANTI D.O.C.G. /D.O.P. 2a qualità	€	50,00 + Iva
UVE CHIANTI D.O.C.G. /D.O.P. 3a qualità	€	45,00 + Iva
UVE "BIANCHE DELL'EMPOLESE" D.O.C. /D.O.P.	€	37,00 + Iva
UVE ROSSE ad I.G.T. /I.G.P. 1a qualità BIO.	€	37,00 + Iva
UVE ROSSE ad I.G.T. /I.G.P. 1a qualità Superiore	€	37,00 + Iva
UVE ROSSE ad I.G.T. /I.G.P. 1a qualità	€	35,00 + Iva
UVE ROSSE ad I.G.T. /I.G.P. 2a qualità	€	32,00 + Iva
UVE BIANCHE ad I.G.T. /I.G.P. Particolari	€	45,00 + Iva
UVE BIANCHE ad I.G.T. /I.G.P.	€	35,00 + Iva

Nel corso dell'esercizio sono stati ricevuti anche Vini conferiti da soci, che sono stati liquidati ad un prezzo medio per hl. di euro 90,17.

Il prezzo medio di liquidazione delle uve è diminuito rispetto allo scorso anno del 17,90%.

Non possiamo certo considerarci soddisfatti per i prezzi sopra indicati se guardiamo alle esigenze ed aspettative dei Soci. Possiamo invece affermare che, se guardati in rapporto alla quantità di uve conferite ed alla flessione avuta dai prezzi dei vini sfusi sul mercato, la cooperativa ha svolto il proprio ruolo di sostegno del prezzo anche in un contesto di difficoltà quale l'attuale. Sottolineando l'importanza che detti prezzi hanno per il consolidamento della base sociale, siamo stimolati a proseguire sulla linea del massimo

contenimento dei costi di trasformazione oltre alla ricerca del miglior prezzo di vendita possibile. A tal fine è stato creato un gruppo di approfondimento, che inizierà il proprio lavoro da gennaio 2021, con l'obiettivo di analizzare a 360 gradi l'area cantina, per arrivare a delineare un quadro di proposte da sottoporre al cda.

Nel proprio operato il consiglio di Amministrazione è stato coadiuvato dal prezioso lavoro svolto dall'enologo e da tutti i dipendenti, ai quali va il sentito ringraziamento del Consiglio stesso.

Montalbano Agricola Alimentare Toscana SpA

Il 30 Giugno 2020 è terminato questo esercizio, che in un contesto generale economico e sociale ancora incerto, reso ancora più difficile dall'emergenza sanitaria COVID-19, ci ha consentito di ottenere risultati positivi, considerando la valorizzazione ottenuta per la materia prima messa a disposizione dai soci.

Tutto ciò è stato realizzato grazie a tutti i soci che ci hanno sempre sostenuto nell'affrontare le problematiche e gli impegni che abbiamo assunto, ai collaboratori e ai dipendenti che hanno profuso nel proprio lavoro professionalità, impegno e capacità nel raggiungimento degli obiettivi prefissati. Desideriamo esprimere la nostra riconoscenza anche alle strutture di categoria per l'attenzione e la disponibilità manifestate nei nostri confronti. Estendiamo il nostro ringraziamento a tutti i Clienti, Fornitori, Istituti di Credito ed a tutti gli altri soggetti per l'interesse ed il sostegno che ci hanno riservato. I dati di seguito riportati non devono comunque nascondere le difficoltà che abbiamo dovuto superare sia in fase di acquisto della materia prima sia in fase di vendita, che, a causa delle mutate abitudini dei consumatori a seguito dell'emergenza sanitaria, si è presentata incerta e imprevedibile. La Società ha continuato ad operare per il consolidamento delle posizioni commerciali in essere e per lo sviluppo di nuove sia sul mercato nazionale che estero, anche proseguendo nella politica di ricerca di risorse umane qualificate

La nostra azienda, inoltre, ha proseguito negli investimenti e nella valorizzazione del marchio aziendale "Terre Nostre", nell'ambito di un progetto assolutamente innovativo nel settore, che propone al consumatore finale un olio extra vergine 100% italiano dai contenuti qualitativi assolutamente qualificanti ma soprattutto una tracciabilità che porta fino alla geolocalizzazione degli oliveti che hanno dato origine al lotto di produzione di ogni singola bottiglia. E' particolarmente importante che il Consiglio di Amministrazione continui nello sviluppo di tale progetto, mettendo a disposizione della struttura commerciale risorse finanziarie importanti per attività di comunicazione finalizzate alla diffusione del progetto.

L'esercizio appena concluso è stato caratterizzato essenzialmente da 2 elementi fondamentali.

Il primo elemento condizionante è la ormai consolidata concorrenza spinta a cui la GDO italiana sottopone i propri fornitori. Per il mantenimento delle proprie posizioni, la GDO tende alla ricerca delle offerte più basse, gravando soprattutto sui fornitori, in special modo su quelli che offrono un prodotto di alta qualità. Ovviamente questo tipo di approccio colpisce maggiormente le aziende, come la nostra, vocate alla gestione di un prodotto di gamma medio alta.

Il secondo elemento che ha influenzato in maniera importante l'esercizio, è stata

l'emergenza sanitaria COVID-19, che ha mutato profondamente ed improvvisamente le abitudini alimentari dei consumatori. Infatti, a partire dal mese di marzo 2020 abbiamo registrato incrementi non programmati dei volumi di vendita sia per quanto riguarda il mercato italiano che quello estero. L'azienda ha dovuto adeguarsi in fretta sia operativamente che finanziariamente per far fronte ai nuovi fabbisogni. L'effetto economico è stato sicuramente positivo, anche in termini di volumi, anche se l'azienda, per fronteggiare tale emergenza sanitaria, ha dovuto riorganizzare e mettere in sicurezza tutti i lavoratori, adottando e implementando tutte le disposizioni previste dalle normative per contrastare la diffusione del contagio.

Per quanto riguarda i dati di vendita, si segnala che la tipologia olio Italiano 100%, core business dell'azienda, è ritornata ai consueti volumi e marginalità, in virtù di una campagna di produzione importante che ha permesso di mantenere i prezzi a scaffale della GDO a livelli interessanti per i consumatori, con buone risultanze anche in occasione di promozioni come quella storica ai Soci dell'Unicoop Firenze e, come già riferito, con una impennata delle richieste nei mesi di emergenza sanitaria.

Per quanto riguarda l'olio comunitario, si segnala una netta diminuzione dei volumi, dovuta principalmente al recupero dei volumi dell'olio Italiano 100% della campagna Soci Unicoop Firenze.

Si segnala, infine, una contrazione dei consumi nei primi mesi dell'esercizio 2020/2021, dovuta allo spostamento della domanda nel periodo dell'emergenza sanitaria, ed a attività commerciali che non si sono ripetute rispetto al medesimo periodo dell'esercizio 2019/2020.

Possiamo quindi affermare che la nostra azienda è in grado di affrontare situazione diverse sia a livello di mercati che di congiunture esterne, grazie all'esperienza ed alla professionalità maturate, ed alla capacità di rinnovamento e riorganizzazione che i vertici aziendali hanno sostenuto in questa fase di cambiamento.

Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

Tenuto conto del ruolo sociale dell'impresa come evidenziato anche dal documento sulla relazione sulla gestione del Consiglio Nazionale dei Dottori commercialisti e degli esperti contabili, si ritiene opportuno fornire le seguenti informazioni attinenti l'ambiente e al personale.

Personale

Nel corso dell'esercizio non si sono verificati infortuni gravi sul lavoro che hanno comportato lesioni gravi o gravissime al personale iscritto al libro matricola.

Nel corso dell'esercizio non si sono registrati addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti e cause di mobbing, per cui la società è stata dichiarata definitivamente responsabile.

Di seguito si dettaglia l'occupazione aziendale al 30/06/2020 del Gruppo, suddivisa per categoria:

Organico	30/06/2020
Dirigenti	1
Impiegati	32
Operai	44
Altri	1
	78

Ambiente

Nel corso dell'esercizio non si sono verificati danni causati all'ambiente per cui la società è stata dichiarata colpevole in via definitiva.

Nel corso dell'esercizio alla nostra società non sono state inflitte sanzioni o pene definitive per reati o danni ambientali.

Siamo riconosciuti dall'organismo CCPB di Bologna per il confezionamento e manipolazione di prodotto da agricoltura biologica secondo il Reg. CEE 834/2007, che ha validità anche per la commercializzazione dei prodotti BIO anche in USA e Canada. La nostra azienda è certificata anche secondo la norma JAS necessaria per l'esportazione dei prodotti bio nel mercato giapponese.

L'azienda è inoltre stata riconosciuta secondo gli standard internazionali BRC ed è stato rilasciato il relativo accreditamento. Inoltre l'azienda è certificata secondo gli standard IFS, riconoscimento valido in particolar modo per i mercati tedesco e francese. Si sottolinea che, relativamente agli standard BRC e IFS, oggetto di verifica annuale, anche per questo esercizio l'azienda è stata classificata al massimo livello possibile. Si segnala che, su richiesta di un importante cliente della GD europea, per gli standard BRC/IFS abbiamo aderito alla forma di "verifica non annunciata".

L'azienda ha rinnovato l'accreditamento FDA per l'esportazione dei prodotti negli USA.

Anche per il presente esercizio l'azienda è autorizzata al confezionamento dell'olio Extra Vergine di Oliva Toscano IGP.

L'azienda ha ottenuto dalla Regione Toscana il riconoscimento per l'utilizzo del marchio collettivo "Agriqualità". Sono state inoltre ottenute le certificazioni di prodotto per l'olio Italiano 100% e per l'olio biologico Italiano 100%.

Possediamo la certificazione AEO, che agevola le procedure doganali di esportazione verso i paesi esteri.

L'azienda ha avuto l'accreditamento aziendale secondo gli standard Kosher per l'utilizzo del relativo marchio OU (Orthodox Union).

Tutto ciò a dimostrazione che siamo impegnati a mantenere alto l'equilibrio che deve trovarsi fra qualità e prezzo.

Rapporti con società controllate, collegate, controllanti e sottoposte al controllo di queste ultime

Per quanto riguarda i rapporti con le società controllate, collegate, controllanti e sottoposte al controllo di queste ultime, premettiamo che al momento la ripartizione del nostro Capitale Sociale è la seguente:

Cooperative Montalbano Olio & Vino Società Cooperativa Agricola detiene una quota del 51,00% dell'intero pacchetto azionario, la società "Terre dell'Etruria Società Cooperativa Agricola tra Produttori" detiene il 20,00%, la società "Coopfond S.P.A. Unipersonale" detiene il 14,00%, la società "Finoliva Global Service S.p.A." detiene l'8,00%, la società "Collegio Toscano degli Olivicoltori Società Cooperativa Agricola" il 5,00%, la società "Olivicoltori Toscani Associati (OTA) società cooperativa agricola p.a." detiene il 1,50% e la società "Frantoio Cooperativo Valdelsano società cooperativa agricola" il restante 0,50%.

Con la controllante, "Cooperative Montalbano Olio & Vino Società Cooperativa Agricola", esistono rapporti di tipo commerciale per la vendita dell'olio conferito alla

Cooperativa dai propri Soci, e di locazione per l'utilizzo di una parte delle strutture immobiliari di Lamporecchio (PT) in Via Matteotti per la Sede Legale.

La Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A., nel corso dell'esercizio ha intrattenuto rapporti commerciali con la collegata Certified Origins Italia s.r.l., della quale detiene una quota di partecipazione del 33,06%.

La partecipazione è considerata strategica soprattutto considerati i consolidati rapporti commerciali con importanti gruppi di grande distribuzione del Nord America. La Certified Origins Italia opera in U.S.A. attraverso la Certified Origins Inc., società anch'essa partecipata attualmente dalla Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A. per il 32,99%, e con la quale abbiamo avuto anche rapporti commerciali diretti.

La nostra società detiene attualmente una quota di partecipazione pari al 21,44% dell'intero capitale sociale della società Finoliva Global Service S.p.a., con la quale esistono rapporti di natura commerciale.

Inoltre la società detiene il 75,40% della controllata Sistema S.r.l.. I rapporti intercorsi nell'esercizio tra le due società sono di carattere amministrativo, assistenza e sviluppo programmi e software in genere, effettuando la società controllata tali tipi di attività a imprese del Gruppo e a terzi.

La nostra azienda detiene il 30,00% della società Mighty Hound srl, che si occupa di assistenza e sviluppo di programmi informatici gestionali.

La società detiene infine partecipazioni in Fin - Pas "Finanziaria di Partecipazione e Servizi", con quota pari al 1,22% dell'intero capitale sociale.

Sviluppo delle tecnologie di lavorazione

L'azienda è dotata di una struttura organizzativa funzionale al raggiungimento degli obiettivi di gestione prefissati. L'organigramma ed i mansionari aziendali, dai quali emergono compiti e responsabilità degli addetti di settore, sono stati aggiornati e condivisi con tutte le maestranze.

Nell'esercizio sono proseguite, come negli anni precedenti, le riunioni dei vari organismi sociali dove sono stati esposti e discussi i dati di reports infrannuali con lo scopo di incrementare l'informativa interna sull'andamento economico, finanziario e sociale della Società.

L'azienda ha continuato anche nell'esercizio appena concluso a investire in nuove tecnologie sia in ambito produttivo che in ambito organizzativo e gestionale.

Come in passato, gli strumenti informatici, sia hardware che software, sono stati oggetto di costante monitoraggio al fine di pianificare gli investimenti in grado di mantenerli sempre adeguati alle necessità aziendali, allineati con gli sviluppi tecnologici e garantiti in termini di sicurezza e continuità di funzionamento.

La società ha provveduto a dare piena attuazione alla struttura organizzativa funzionale al raggiungimento degli obiettivi di gestione organizzando metodologie di controllo amministrative e commerciali utili a rilevare anomalie di gestione in ogni momento nel corso dell'esercizio.

Principali dati economici

Il conto economico riclassificato al 30 giugno 2020 del Gruppo confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente:

	30/06/2020	30/06/2019
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	79.421.119	75.488.588
Variazione rimanenze prodotti in semilavorati e finiti	(101.470)	(1.076.155)
VALORE DELLA PRODUZIONE	79.319.649	74.412.433
Acquisti materie prime	68.336.238	65.723.718
Variazione rimanenze materie prime, sussidiarie di consumo e merci	864.718	85.577
Costi per servizi e godimento beni di terzi	3.832.120	3.795.137
VALORE AGGIUNTO	6.286.573	4.808.001
Costo per il personale	3.932.420	3.954.234
MARGINE OPERATIVO LORDO	2.354.153	853.767
Ammortamenti e svalutazioni	1.261.569	3.279.669
Accantonamenti per rischi ed altri accantonamenti	0	225.000
RISULTATO OPERATIVO	1.092.584	(2.650.902)
Altri ricavi e proventi	739.209	1.232.074
Oneri diversi di gestione	(709.254)	(673.711)
Proventi finanziari	1.521.982	1.568.856
Saldo tra oneri finanziari e utile/perdita cambi	(755.907)	(599.030)
RISULTATO ANTE IMPOSTE	1.888.614	(1.122.713)
Imposte sul reddito	71.570	100.216
REDDITO NETTO	1.817.044	(1.222.929)

A supporto, quindi, della situazione reddituale della società, si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di redditività:

	30/06/2020	30/06/2019
ROE (Return On Equity - Risultato netto/Patrimonio netto)	9,44%	-7,12%
ROI (Return On investment - Risultato operativo/Tot attivo)	1,63%	-3,65%
ROS (Return On Sale - Risultato operativo/A1 Ricavi vendite)	1,38%	-2,95%

Va sottolineato che la gestione economica della Gruppo è principalmente legata all'andamento stagionale della produzione vinicola ed olivicola locale, che determina una variazione di fatturato sensibile da un anno all'altro.

Principali dati patrimoniali

Si riporta lo Stato Patrimoniale riclassificato dell'esercizio chiuso al 30/06/2020 e di quello precedente:

	30/06/2020	30/06/2019
Immobilizzazioni immateriali nette	63.080	52.549
Immobilizzazioni materiali nette	24.334.117	24.179.404
Partecipazioni ed altre immobilizzazioni finanziarie	11.196.840	9.938.125
Capitale immobilizzato	35.594.037	34.170.078
Rimanenze di magazzino	13.414.163	16.602.682
Crediti verso clienti	11.849.833	13.301.947
Altri crediti	2.807.238	2.724.965
Ratei e risconti attivi	127.046	84.964
Attività d'esercizio a breve termine	28.198.280	32.714.558
Debiti verso fornitori	10.861.270	9.369.963
Acconti	348	30.083
Debiti tributari e previdenziali	403.615	406.789
Altri debiti	632.922	664.202
Ratei e risconti passivi	331.202	215.919
Passività d'esercizio a breve termine	12.229.357	10.686.956
Capitale d'esercizio netto	51.562.960	56.197.680
Trattamento di fine rapporto	1.485.516	1.677.627
F.di per rischi ed oneri	313.357	607.012
Ratei e risconti passivi	1.233.228	1.315.959
Passività a medio lungo termine	3.032.101	3.600.598
Capitale netto investito	48.530.859	52.597.082
Patrimonio netto	(19.252.409)	(17.178.599)
Posizione finanziaria netta a medio lungo termine	(10.459.433)	(9.368.836)
Posizione finanziaria netta a breve termine	(18.819.017)	(26.049.647)
Mezzi propri e indebitamento finanziario netto	48.530.859	52.597.082

A supporto, quindi, della situazione patrimoniale, si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di bilancio attinenti sia alle modalità di finanziamento degli impieghi a medio/lungo termine che alla composizione delle fonti di finanziamento:

	30/06/2020	30/06/2019
Indice di rigidità degli impieghi (capitale imm.to/totale attivo)	53,18%	47,55%
Indice di indebitamento corrente (pass. correnti/tot. passività)	50,93%	57,90%
Margine primario di struttura (patr. netto - immobilizzazioni)	(16.341.628)	(16.991.479)
Margine secondario di struttura (patr. netto+pass. Consolidate-imm.)	(2.750.853)	(3.913.495)

La Capogruppo utilizza, come fonte di finanziamento principale il prestito sociale, che per sua natura è uno strumento finanziario classificabile a breve termine e come tale

considerato nelle tabelle esposte.

Tuttavia considerata la giacenza media di lungo termine di tali somme ed il trend in crescita di tale fonte di finanziamento, questo tipo di indebitamento può essere considerato nella sostanza come finanziamento di lungo termine.

Principali dati finanziari

Si riporta la Posizione Finanziaria Netta dell'esercizio chiuso al 30/06/2020 e di quello precedente ed i relativi indici:

	30/06/2020	30/06/2019
Depositi bancari	2.560.412	4.336.974
Denaro ed altri valori in cassa	53.953	33.534
Disponibilità liquide	2.614.365	4.370.508
Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	423.781	497.977
Quota a breve termine di finanziamenti e c/c passivi	21.857.163	30.918.132
Debiti finanziari a breve termine	21.857.163	30.918.132
Posizione finanziaria netta a breve termine	(18.819.017)	(26.049.647)
Quota a medio e lungo termine di finanziamenti	10.558.674	9.477.386
Crediti finanziari	(99.241)	(108.550)
Posizione finanziaria netta a medio e lungo termine	(10.459.433)	(9.368.836)
Posizione finanziaria netta	(29.278.450)	(35.418.483)

	30/06/2020	30/06/2019
Indice di Liquidità Primario (liq. imm.+diff./pass. Corr.)	52,58%	50,69%
Indice di Liquidità Secondario (attivo corr.+pass. corr.)	91,93%	90,59%
Indice di indebitamento (capitale di terzi/capitale proprio)	2,38	3,06

Attività di ricerca e sviluppo

Il mercato in cui si trova ad operare la Società è come sempre caratterizzato da una crescente complessità e concorrenzialità che rende sempre più difficile la difesa dei propri spazi commerciali.

Per questo motivo l'azienda deve obbligatoriamente perseguire obiettivi di razionalizzazione e contenimento dei costi operativi, cercando, nel contempo, di massimizzare la marginalità, servendosi di sistemi informatici sempre più evoluti.

Informazioni ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, del Codice civile

Ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, del Codice civile di seguito si forniscono le informazioni in merito all'utilizzo di strumenti finanziari, in quanto rilevanti ai fini della valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria.

Più precisamente, gli obiettivi della direzione aziendale, le politiche e i criteri utilizzati

per misurare, monitorare e controllare i rischi finanziari sono i seguenti:

Rischio paese

Tale rischio trae origine dal mutare del clima socio-politico, normativo ed economico dei paesi in cui risiedono i clienti della società. La cooperativa non è soggetta a tale tipologia di rischio in quanto opera sul mercato locale in cui ha sede la base sociale.

Rischio di credito

La nostra attività commerciale è principalmente relativa alla vendita di olio extravergine di oliva a gruppi della grande distribuzione sia nazionale sia estera. Gli incassi sono effettuati quasi esclusivamente con bonifico bancario nei termini stabiliti dal contratto di vendita. Il rischio di credito, vista la tipologia di clientela, è garantito da una puntuale revisione dei crediti da incassare e dall'esistenza di un congruo fondo svalutazione crediti.

Nel corso del 2019/2020 erano in essere coperture assicurative per rischio di credito, solo per alcune vendite in paesi a rischio, che sono state disdette prima della data di chiusura dell'esercizio.

Per quanto riguarda il settore mezzi tecnici ed il settore vino, le procedure prevedono di arginare il rischio di credito bloccando eventuali dilazioni di pagamento a clienti considerati insolventi e attivando procedure di recupero crediti idonee in tempi brevi. Si riscontra infatti un limitato volume annuo di insoluti, che comunque rimane sotto osservazione. Detto ciò, la Cooperativa ha in essere alcuni crediti su cui insistono procedure concorsuali in atto (concordati in continuità ed azioni legali promosse da altri soggetti). Tali situazioni, unite alle condizioni di incertezza in cui comunque si vive ultimamente, hanno portato gli amministratori della cooperativa a decidere di accantonare, nel corso degli anni, somme a garanzia di eventuali crediti insoluti. Avendo già accantonato negli esercizi precedenti, e non essendovi nuove situazioni di rischio di rilievo nell'esercizio, non abbiamo provveduto ad ulteriori accantonamenti, in quanto il Fondo Svalutazione Crediti esistente è capiente rispetto ai rischi di credito attuale.

Rischio strategico

Non si rilevano fattori di criticità in tal senso in quanto, relativamente al settore olio, gli unici clienti commerciali per la cooperativa sono la controllata Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A. e la Olivicoltori Toscani in cui abbiamo anche una partecipazione nell'attività OP. Nel settore vino il fatturato viene sviluppato per il 50% nel canale vendita diretta presso il punto vendita di Empoli e tramite la partecipata Le Chiantigiane, mentre la restante parte viene sviluppata sul canale ingrosso attraverso clienti fidelizzati e quindi conosciuti, che principalmente sono rappresentati dagli imbottigliatori principali a livello toscano.

Per quanto riguarda il settore mezzi tecnici, l'attività è quasi esclusivamente svolta nei confronti dei soci della struttura o degli associati delle strutture su cui risiedono i nostri punti vendita più esterni, inoltre circa il 55% del fatturato è prodotto per corrispettivi.

Rischio su tasso di cambio

Nel corso dell'esercizio la società ha effettuato vendite in valuta estera, principalmente con la collegata Certified Origins Inc.. La società, alla data di chiusura dell'esercizio, ha

crediti in valuta per circa 677.000 USD, a fronte dei quali ha sottoscritto, in data 03/04/2020, un contratto di copertura cambi a termine flessibile di importo originario di 800.000,00 USD, utilizzabile ancora per 635.000,00 USD. Il valore del FV al 30/06/2020 di questo strumento è pari a 17.793,12 euro.

Rischio di tasso d'interesse

Al 30 giugno 2020 risultano in essere contratti per la copertura del rischio di tasso, come riportato nella tabella sottostante.

Istituto Bancario	BPM	Deutsche Bank	Deutsche Bank	Banca Intesa (CR PT LU)	Banca Intesa (CR PT LU)
Data Operazione	11/12/2014	08/08/2017	08/08/2017	22/01/2019	22/01/2019
Tipologia Contratto					
Derivato	IRS	IRS	IRS	IRS	IRS
	dal			dal	dal
	11/12/2014	dal	dal	22/01/2019	29/06/2020
	al	31/08/2018	al	al	al
Durata	15/06/2024	31/08/2023	04/10/2027	22/01/2029	29/06/2026
Contratto N.	008174190	260498	260500	29374810	35911413
	Senza	Senza			
Finalità	relazione di	relazione di			
Valore	Copertura	Copertura	Copertura	Copertura	Copertura
Nozionale	400.000,00	8.000.000,00	2.293.477,82	624.720	2.500.000
Rischio					
Finanziario	Rischio di	Rischio di	Rischio di	Rischio di	Rischio di
Sottostante	tasso	tasso	tasso	tasso	tasso
Fair Value	-11.534,17	296.695,51	109.292,25	-27.594,19	-21.650,72
			Mutuo	Mutuo	Mutuo
Elemento		Indebitamento	Ipotecario a	Ipotecario a	Chirografo a
Coperto		a breve	Tasso	Tasso	Tasso
			Variabile	Variabile	Variabile

Rischio di liquidità

In relazione a quanto specificato nei punti precedenti il rischio liquidità nella nostra impresa allo stato attuale è rappresentato da improvvise uscite di liquidità dovute a prelievi su prestito sociale per cause esterne alla Cooperativa.

Inoltre si segnala che:

- non esistono strumenti di indebitamento o altre linee di credito per far fronte alle esigenze di liquidità; la società possiede depositi e fidi presso istituti di credito per soddisfare eventuali necessità di liquidità a breve;
- le fonti di finanziamento sono principalmente rappresentate da mutui ipotecari e prestiti chirografi a medio termine, oltre al prestito sociale che è garantito dalle strutture immobiliari di proprietà della cooperativa.

Rischio di mercato

La Capogruppo, come in precedenza detto, commercializza esclusivamente il proprio prodotto olio tramite la società commerciale Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A., e la Olivicoltori Toscani, neutralizzando quindi il rischio di mercato. Per quanto riguarda i mezzi tecnici, il mercato è principalmente quello locale e rappresentato dai soci della struttura. Per quanto riguarda infine il settore vino il mercato di riferimento è quello locale con la vendita diretta ed il conferimento al Consorzio Le Chiantigiane di cui la Cooperativa è socia. Infine la residua parte di fatturato vino viene concretizzata in un mercato di imbottiglieri e commercianti a livello regionale tra i migliori del mercato e con rapporti commerciali consolidati nel tempo.

Evoluzione prevedibile della gestione

Il Consiglio di Amministrazione della Capogruppo, nell'espletamento del suo mandato, sta portando avanti il piano di sviluppo 2018/2021, che prevede azioni in tutti i settori di attività volte ad incrementare la produzione agricola e lo sviluppo del settore commerciale.

Nell'esercizio 2020/2021 prevediamo una stabilizzazione della produzione complessiva.

Per quanto riguarda il settore Uve, nell'esercizio 2020/2021 si registra un consolidamento della produzione complessiva, seppur con un lieve calo dovuto agli eventi climatici, in particolare modo riferiti ad alcune gelate primaverili che hanno condizionato soprattutto il vitigno Sangiovese.

Per quanto riguarda il settore vino, c'è inoltre da tener presente la riduzione volontaria delle rese sui vigneti Chianti, votata dall'assemblea del Consorzio Vino Chianti, che per l'anno in corso si configura, diversamente dagli anni precedenti, come una riduzione delle rese su base aziendale non potendo rivendicare tale 20% sui vigneti ad Igt. Ci esimiamo dal fare previsioni, in un contesto più incerto di sempre, ma confidiamo che tale azione possa contribuire a sostenere il prezzo del Chianti ed, a caduta, anche del vino ad Igt.

Per quanto riguarda i negozi, i primi mesi successivi alla chiusura dell'esercizio sono stati caratterizzati dal proseguimento della riorganizzazione del settore, conseguente al nuovo organigramma approvato dal Cda nei primi mesi del 2020. Conseguentemente anche il budget economico 2020/2021 prevede un incremento di fatturato, in conseguenza soprattutto dell'utilizzo di 3 dipendenti nel ruolo di venditori esterni nei bacini di pertinenza dei 4 punti vendita. Per quanto riguarda la rete d'impresa con Terre dell'Etruria, ormai prossima alla scadenza il 31/12/2020, è intenzione del Cda della Cooperativa condividere un diverso percorso di collaborazione che possa individuare sinergie in tutti i settori di attività e con l'utilizzo delle professionalità di entrambe le Cooperative, mantenendo allo stesso tempo autonome le attività economiche in capo ad ogni società, come peraltro evidenziato dallo studio a suo tempo commissionato dalla nostra Cooperativa.

Per completare il quadro parliamo della frangitura, dove dopo la bassa produzione del 2019, si stima che quest'anno vi sarà un incremento dei q.li di olive lavorate fino a circa 60mila, andando quasi a raddoppiarle rispetto al 2019/2020. A seguito di quanto deliberato nel cda del 17/06/2020 e reso noto ai soci nelle assemblee informative del

23/07/20 e ordinaria del 26/09/20, è stato deciso di dismettere il Frantoio di Lamporecchio, potenziando il Frantoio di Vinci, in modo da consentire, con conseguente abbattimento di costi, la lavorazione su un unico frantoio.

Con riferimento alla descrizione e alla quantificazione degli impatti patrimoniali, finanziari ed economici legati all'emergenza epidemiologica COVID-19, che evidenzia importanti segnali di allerta legati ad un nuovo aumento dei contagi e che potrebbe riflettersi in una nuova fase epidemiologica, la cooperativa ha presidiato fin dall'avvio della prima fase la situazione, andando:

- dal punto di vista patrimoniale e finanziario a ricontrattare alcune scadenze con i più importanti fornitori, avvertiti con congruo anticipo, e contattato alcuni istituti di credito per valutare la stipula di alcuni finanziamenti garantiti, alla luce delle nuove risorse messe a disposizione dal Governo per l'emergenza Covid, cosa portata avanti anche dopo la chiusura dell'esercizio.

- dal punto di vista economico, come meglio evidenziato in Nota Integrativa, si può affermare che l'impatto sulla nostra società è stato più significativo se considerato dal punto di vista organizzativo che non sotto il profilo economico.

MONTALBANO AGRICOLA ALIMENTARE TOSCANA

L'esercizio appena iniziato, come già accennato, ha rilevato una contrazione dei consumi nei primi mesi dell'esercizio 2020/2021, a causa dell'emergenza sanitaria, e ad attività commerciali che non si sono ripetute. Si segnalano, di contro, anche acquisizioni di clienti importanti come OK Store e Mitsubishi Shokuin (Giappone), e Carrefour (Italia).

Per quanto riguarda i rifornimenti della materia prima, si prevede un aumento del prezzo alla produzione della tipologia Italiano 100% e Italiano Biologico, per effetto di una campagna olearia scarsa. Per questo motivo si prevede una flessione dei consumi e minori attività promozionale conseguenti di un aumento del prezzo a scaffale.

Abbiamo impostato il budget annuale tenendo conto delle trattative commerciali concluse e in fase di definizione con i clienti, e delle previsioni di produzione, che, come già detto, dovrebbero essere di scarsa quantità e di prezzi più alti per quanto riguarda l'olio Italiano 100%, mentre la produzione di olio Toscano IGP dovrebbe raggiungere dei buoni livelli. La previsione è di non ripetere gli stessi volumi dell'esercizio appena concluso, ma i livelli di fatturato attesi ci dovrebbero permettere comunque di ottenere buoni risultati di gestione. Si segnala il proseguimento delle iniziative per promuovere il nostro marchio aziendale Terre Nostre.

Prosegue ancora il lavoro di adeguamento e riorganizzazione dei flussi documentali e operativi di tutti i reparti, amministrativi e non, anche a seguito dell'adozione del MOG, attraverso il quale abbiamo colto l'occasione per dare maggiore efficienza ed economicità a tutto il sistema societario. A questo proposito si segnala l'introduzione di nuovi reati, con conseguente aggiornamento del Modello, che è tuttora in corso.

Infine, allo scopo di recuperare margine, sono state inoltrate disposizioni a tutti i quadri aziendali di cercare economie in ogni settore, sviluppando trattative di acquisto volte, oltre alla ricerca della qualità, alla ricerca delle migliori condizioni. L'esercizio in corso non ci vedrà impegnati in importanti investimenti, ad esclusione della copertura prevista per una parte del tetto del nostro stabilimento. E' tuttora in valutazione, inoltre, la possibilità di installare dei pannelli fotovoltaici in occasione dei lavori di copertura del

tetto. In ultimo, ma non per questo meno importante, un breve cenno sulla gestione finanziaria. Il livello di fatturato richiede un costante ricorso agli affidamenti bancari, per garantire la liquidità necessaria all'attività, per questo si stanno esplorando anche nuove forme di finanziamenti, volte anche a migliorare gli indici finanziari dell'azienda.

Segnaliamo, inoltre, che nella notte tra il 9 e 10 di Agosto 2020 abbiamo subito un furto di merce confezionata in lattine, per un valore commerciale di circa 75.000. I malviventi, evidentemente molto organizzati, sono riusciti ad eludere il sistema di allarme e la società che effettua la vigilanza. I malviventi hanno eluso parzialmente anche la videosorveglianza, risultando però visibili in alcune riprese, anche se non riconoscibili. Sono tuttora in corso le indagini da parte delle forze dell'ordine. Abbiamo denunciato il furto alla nostra compagnia assicurativa, e siamo in attesa di ricevere la loro risposta.

Con riferimento alla descrizione e alla quantificazione degli impatti patrimoniali, finanziari ed economici legati all'emergenza epidemiologica COVID-19, che evidenzia importanti segnali di allerta legati ad un nuovo aumento della trasmissione e che potrebbe riflettersi in una nuova fase epidemiologica, MAAT ha presidiato fin dall'avvio della prima fase la situazione, andando ad individuare i possibili effetti sull'assetto organizzativo della società e sulla capacità della stessa di generare flussi di cassa. Per quanto attiene alla continuità aziendale, in relazione ai risultati consuntivati nell'esercizio in chiusura e all'attuale contesto macroeconomico, si ritiene comunque ragionevole l'aspettativa che MAAT continuerà con la sua esistenza operativa in un futuro prevedibile e, conseguentemente, il bilancio d'esercizio 2019-20 è stato predisposto nel presupposto della continuità aziendale.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci e Vi invitiamo ad approvare il bilancio così come presentato.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
CESARE PAGANELLI