

Gruppo Granarolo S.p.a.

Relazione semestrale
sull'andamento della gestione
1.1.2002- 30.06.2002



Relazione del Consiglio di Amministrazione sull'andamento della gestione del primo semestre 2002

Lo scenario

Lo scenario nel quale il Gruppo ha operato è stato caratterizzato da quello stagnante andamento dell'economia che ormai caratterizza il nostro Paese e l'Europa Comunitaria da ormai più di un anno.

Le previsioni di crescita del PIL sono state più volte riviste al ribasso, le iniziative legislative tese a favorire una ripresa economica non hanno sortito gli esiti sperati, e rimane nell'opinione pubblica un diffuso senso di incertezza alimentato dagli annunci di una ripartenza dell'economia rimandata di semestre in semestre.

Il debito pubblico, per la prima volta dopo l'avvio della fase di stabilizzazione e poi di diminuzione in percentuale del PIL che ci ha portato nell'Euro, potrebbe invertire la sua tendenza; in questo quadro congiunturale i richiami dell'Unione Europea al bisogno di rispettare il patto di stabilità rendono ormai irrinunciabile una riforma del sistema pensionistico.

Questa consapevolezza, unita alle difficoltà del mercato del lavoro, alle conflittuali relazioni sindacali, alle incertezze di un possibile conflitto con una parte del mondo arabo, e le conseguenze che questo potrebbe avere sui costi della bolletta energetica, sono tutti fatti che contribuiscono a dipingere un quadro assai poco ottimistico della situazione e delle sue evoluzioni a breve termine.

I consumi delle famiglie nel primo semestre sono stati stimati in calo dello 0,5%, ed il tasso di inflazione ha toccato il 2,5%.

Nonostante le rassicurazioni delle Autorità, c'è una diffusa percezione che il change over lira-euro sia stato utilizzato per una manovra di revisione dei prezzi che soltanto in minima parte ha toccato il tasso di inflazione ufficiale.

La crescita dei prezzi reali non si è verificata tanto nelle catene della GDO, che si sono poste verso i consumatori come tutori della trasparenza dei prezzi e della loro conversione senza aggiustamenti, quanto nel terziario tradizionale, e più in generale negli operatori commerciali, dove l'aumento dei prezzi è stato sensibile.

Nel comparto alimentare di nostro interesse, le stime degli Istituti di ricerca sui consumi (1^o semestre 2002 su 1^o semestre 2001) mostrano dati solo apparentemente contraddittori: per il latte

fresco i consumi in famiglia (Nielsen Homescan) vengono stimati in calo dello 0,1%, mentre le vendite dello stesso prodotto presso la GDO (Nielsen ScanTrack) sono aumentate del 5,7%, a riprova della sempre crescente quantità di acquisti che viene veicolata tramite questo canale.

Per il latte UHT, si rilevano consumi in famiglia in crescita dello 0,3%, e vendite presso la GDO superiori del 3,2%.

Il quadro completo dell'andamento dei consumi dei prodotti lattiero caseari è evidenziato nella tabella seguente:

	Homescan	ScanTrack
	% sem 02 su sem 01	% sem 02 su sem 01
Latte Fresco	- 0,1	+ 5,7
Latte UHT	+ 0,3	+ 3,2
Yogurt	n.d.	- 2,3
Mozzarella	n.d.	+ 2,6
Stracchino	n.d.	+ 14,3
Ricotta	n.d.	- 0,7
Mascarpone	n.d.	+ 0,3

Il quadro competitivo

Verso la fine del 2001 Parmalat ha lanciato sul mercato italiano un latte fresco pastorizzato a durata dichiarata di 8 giorni (ma in realtà con durata di 14) prodotto in Germania con il procedimento della microfiltrazione. Il lancio del prodotto, sostenuto da una massiccia campagna pubblicitaria, ha sollevato violente reazioni da parte dei produttori nazionali sia per l'utilizzo della microfiltrazione che per l'appellativo di "fresco" dato a questo latte.

Anche il nostro Gruppo si è opposto a questa forzatura delle regole del latte fresco facendo ricorso al Giurì dell'Autodisciplina Pubblicitaria (con esito negativo) e successivamente al Tribunale di Bologna: il 18/02/02 Granarolo e Granlatte, congiuntamente, hanno depositato presso il Tribunale di Bologna un ricorso ex art. 700 c.p.c. per l'ottenimento di un provvedimento d'urgenza di interruzione di ogni atto di concorrenza sleale di Parmalat ed Eurolat e di divieto di produrre, confezionare, distribuire, commercializzare e pubblicizzare il prodotto latte "Frescoblu" con la denominazione di Latte Fresco Pastorizzato.

Durante il percorso dell'udienza, il Ministro per le Politiche Agricole e Forestali ha inviato a Parmalat e ad Eurolat una lettera di diffida a non produrre più "Frescoblu" con il procedimento della microfiltrazione, ed ha istituito, congiuntamente al Ministro della Salute, una Commissione

Scientifica, con lo scopo di studiare le problematiche connesse con l'applicazione della tecnologia di microfiltrazione nella produzione del latte.

L'ordinanza del Tribunale di Bologna del 19-22/04/02 ha accolto il ricorso congiunto di Granarolo e Granlatte e ha imposto a Parmalat e a Eurolat "l'immediata cessazione di ogni attività diretta a confezionare, distribuire, commercializzare e pubblicizzare nel territorio italiano il prodotto latte ovvero la miscela di latte Frescoblu, con la denominazione latte fresco pastorizzato o altra comunque contenente l'espressione latte fresco", imponendo nel contempo a Granarolo e Granlatte di depositare a titolo di cauzione una fidejussione bancaria di € 3.000.000.

Da quella data Parmalat ha cessato di produrre "Frescoblu" con la microfiltrazione e, modificando l'etichetta, ha continuato a commercializzare il prodotto (producendolo sempre in Germania) con la denominazione latte fresco pastorizzato e una data di scadenza a 8 giorni.

La vicenda ha avuto ulteriori fasi giudiziarie di carattere tecnico, dopo di che è intervenuta la decisione della Commissione Scientifica Interministeriale che ha ritenuto il processo di microfiltrazione compatibile con la legge 169/89, ed ha rimandato alle decisioni dei Ministeri competenti la determinazione della durata del prodotto, avendone rilevato anche dopo 8 giorni di conservazione una inalterata qualità sensoriale.

La relazione scientifica appare criticabile riguardo al metodo di indagine adottato; tuttavia, tale relazione rappresenta la base sulla quale i Ministeri hanno elaborato un provvedimento legislativo successivamente pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il 31 luglio 2002.

Il nuovo quadro legislativo che si andava delineando ci ha indotto a non avviare il provvedimento di merito contro Parmalat ed Eurolat, rendendo pertanto inefficace l'ordinanza del Tribunale di Bologna: la probabile entrata in vigore di nuove norme durante lo svolgimento del giudizio avrebbe infatti potuto modificare la posizione dei Giudici, ed esporre la Società a rilevanti richieste di risarcimento.

Nel frattempo Parmalat ha ripreso la commercializzazione di "Frescoblu", prodotto in Germania con il procedimento della microfiltrazione, ancora in assenza dell'annunciato Decreto interministeriale, come anzidetto pubblicato poi il 31 luglio 2002.

La pubblicazione del Decreto è avvenuta senza la preventiva notifica al competente ufficio della Commissione Europea per richiederne il necessario nulla osta: la materia dei trattamenti del latte alimentare è infatti regolata a livello Comunitario e non è consentito ad uno Stato membro introdurre e autorizzare un nuovo procedimento, che non è contemplato né dalla vigente normativa Comunitaria, né da quella di alcuno degli Stati membri.

Come atto conseguente alla rinuncia all'avvio della causa di merito da parte di Granarolo e Granlatte, Parmalat ha promosso una causa per ottenere che il Tribunale di Parma dichiarasse che la produzione e la commercializzazione di "Frescoblu" realizzato con la microfiltrazione, con la

denominazione “latte fresco pastorizzato” con la data di scadenza contenuta entro il termine della sua effettiva durata, non costituisce attività di concorrenza sleale nei confronti di Granarolo e Granlatte, e che accerti e dichiari che Granarolo e Granlatte hanno compiuto atti di concorrenza sleale e di violazione di diritti di Parmalat ed Eurolat e li condanni a corrispondere il risarcimento dei danni che Parmalat ed Eurolat avrebbero subito, nella misura accertata in corso di causa.

Non commentiamo ulteriormente la vicenda e la evidente pretestuosità di tutti gli assunti di Parmalat ed Eurolat, che hanno agito in palese e conclamata violazione della legge; attendiamo che la Giustizia del nostro Paese e quella Comunitaria facciano il loro corso, mettendo gli operatori del settore in condizione di operare sulla base di una normativa equa e certa, consentendo quindi di spostare la competizione dalle aule dei Tribunali al mercato, dove ognuno potrà far valere le proprie corrette motivazioni verso i consumatori.

Per quanto ci riguarda, continueremo a sviluppare la nostra strategia di comunicazione verso i consumatori seguendo un filone fortemente ancorato ai valori distintivi del nostro Gruppo: qualità delle materie prime, controlli rigorosi in tutti i punti della filiera agroindustriale, e per primi nel settore del largo consumo alimentare, certificazione di filiera controllata.

La distribuzione

Il primo semestre 2001 ha registrato una particolare accentuazione del livello di conflittualità con le maggiori catene della GDO, soprattutto a causa delle esorbitanti richieste di miglioramento delle condizioni contrattuali che ci sono state rappresentate in occasione dei rinnovi annuali.

Tale situazione trae origine dal processo di concentrazione, a volte solo strumentale, che ha portato le prime cinque "supercentrali" a detenere il 90% circa delle vendite di supermercati ed ipermercati.

L'industria di marca si è quindi dovuta confrontare con le Direzioni acquisti di queste supercentrali, cercando di negoziare condizioni che a fronte della concessione di maggiori risorse garantissero perlomeno un ritorno in termini di referenze assortite, di copertura, di partecipazione alle operazioni promozionali, ed in ultima analisi un ritorno di vendite.

Il periodo dei rinnovi contrattuali si è protratto per tutto il primo semestre, in alcuni casi con veri e propri bracci di ferro che ci hanno fatto escludere da iniziative promozionali, con una rilevante penalizzazione sui volumi.

Si stanno registrando diverse situazioni di crisi in quella parte della Distribuzione Organizzata che non si è strutturalmente legata alle grandi catene: quello che accade ormai con preoccupante frequenza è che la piccola catena di supermercati indipendente, incapace di esprimere competitività davanti ai colossi della distribuzione e scarsamente dotata di risorse, inizia a perdere vendite, entra in una crisi di liquidità prima che di conto economico, utilizza come fonte di finanziamento forzosa

i propri fornitori, e da questo si innesca una spirale che nel migliore dei casi porta alla cessione della catena ad un operatore di maggiori dimensioni, che penalizza i creditori della catena acquisita in virtù dei rapporti di forza che è in grado di mettere in campo.

Nei casi peggiori si assiste al fallimento o alla liquidazione della società, con conseguenze evidenti per i creditori.

Va menzionato il caso di Ce. Di. Puglia, affiliato all'insegna Conad che, nonostante le rassicurazioni dei più importanti Dirigenti dell'organizzazione, sembra avviata ad una procedura di liquidazione il cui esito non è allo stato delle cose prevedibile, ma che comunque ci ha indotto a stanziare un rilevante accantonamento al fondo svalutazione crediti.

La struttura della produzione

Sul mercato italiano il primo semestre non ha registrato particolari processi che abbiano interessato il settore. Unico evento degno di nota è l'avvio delle fasi di privatizzazione della Centrale del Latte di Firenze, storica società controllata dalle Municipalità di Firenze, Pistoia e Livorno.

L'assegnatario delle Centrale avrà, tra gli altri, anche l'obbligo di costruire un nuovo insediamento produttivo; va da sé che, con le prevedibili modifiche di strategia industriale indotte dal cambio della legislazione in termini di durata del latte, l'attrattività di una privatizzazione come quella di Firenze, accompagnata da un obbligo così preciso, cala notevolmente.

Il nostro Gruppo ha partecipato alle fasi di due diligence dell'azienda in corso di privatizzazione: le evidenze economiche e finanziarie, valutate soprattutto in relazione al rilevante investimento che l'acquirente dovrà effettuare, hanno portato il nostro Consiglio di Amministrazione a decidere di non presentare l'offerta.

In data 22 marzo Granarolo ha acquisito il 18% di CLAV Industrie S.p.A., sottoscrivendo un aumento di capitale di € 5.035.415. Il restante 82% è di proprietà della CLAV Finanziaria S.p.A., società in precedenza detenuta pariteticamente dalla Centrale del Latte di Torino e dalla Centrale del Latte di Brescia, ed attualmente detenuta soltanto dalla Centrale del Latte di Torino, che ha rilevato le azioni del partner.

CLAV Industrie S.p.A. il giorno 11/04/02 ha acquistato dal Comune di Vicenza il 100% delle azioni della Centrale Latte Vicenza S.p.A..

Con la cessione il Comune di Vicenza ha espressamente rinunciato ad ogni azione legale nei confronti di Granarolo S.p.A. conseguente al provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, che aveva impedito l'acquisizione di Centrale Latte Vicenza da parte della stessa Granarolo. L'accordo con il Comune ha comportato per Granarolo il pagamento a titolo transattivo della somma di € 516.000, accantonata nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2001.

Le funzioni interessate stanno valutando le opportunità di collaborazione sul piano industriale con la Centrale Latte Vicenza S.p.A.

Le vendite

Rispetto al primo semestre del 2001, registriamo a livello di Gruppo un andamento differenziato per singola categoria merceologica: se complessivamente a volumi abbiamo diminuito il venduto del 2,63%, disaggregando questo dato si evidenziano dati positivi per latte e yogurt, e cali consistenti nelle vendite dei prodotti caseari.

L'andamento delle vendite a volumi è evidenziato nella tabella seguente:

Dati in HI / Q.li	Vendite al 30/6/2002	Delta su 2001
Latte fresco	1.516.830	1,23%
Latte UHT	1.221.913	2,00%
Yogurt	75.516	6,14%
Formaggi freschi	77.676	-11,90%
Formaggi stagionati	27.434	-10,78%
Gastronomia	21.531	-14,21%
Altri prodotti	563.015	-18,04%
<u>Totale</u>	3.503.915	-2,63%

Mentre le vendite a valore sono rappresentate nella tabella seguente:

Dati in Euro	Vendite al 30/6/2002	Delta su 2001
Latte fresco	151.879.719	5,64%
Latte UHT	90.600.777	8,46%
Yogurt	16.780.123	15,61%
Formaggi freschi	37.109.327	-7,66%
Formaggi stagionati	16.886.839	-10,56%
Gastronomia	11.821.881	-11,18%
Altri prodotti	16.110.550	0,85%
<u>Totale</u>	341.189.216	3,33%

All'interno della famiglia latte fresco, è opportuno segnalare i buoni risultati registrati dalle referenze più distintive, come il latte Alta Qualità che a volumi registra un aumento del 3,9%, il latte Biologico ad alta pastorizzazione (+88,4%), ed il latte Più Giorni (+48,9%). Complessivamente le vendite di latte fresco hanno registrato una crescita di venduto pur in presenza di un calo dei consumi, e nonostante il primo semestre abbia visto, soprattutto nei primi

mesi, la forte concorrenza e la forte pressione pubblicitaria di Parmalat con il prodotto “Frescoblu”, fatto di cui abbiamo già dato conto in altra parte della presente relazione.

Il tasso di crescita dello yogurt, seppure in rallentamento rispetto agli anni passati, consolida un interessante livello di crescita, mentre risultano fortemente penalizzate le vendite dei prodotti caseari.

Questo dato dovrà essere analizzato approfonditamente, soprattutto per quanto riguarda l'equilibrio che si crea tra i prezzi che vengono realizzati sul mercato, legati ai volumi di venduto: emerge infatti sul primo semestre una maggiore attenzione a privilegiare il venduto a più elevata redditività, anche a scapito delle quantità.

Al dato non va attribuita in assoluto una connotazione negativa, in quanto la concentrazione delle vendite sui prodotti a maggiore redditività si è sposata con la capacità della produzione industriale di fare ricorso ad elevate elasticità produttive, soprattutto nell'utilizzo di lavoro stagionale.

Questo ha consentito di limitare l'entità dei costi fissi non assorbiti dai minori volumi venduti, a beneficio del conto economico.

Altre situazioni che hanno influito sulle quantità dei prodotti caseari venduti sono il già accennato andamento dei consumi, ed il conflitto contrattuale con la GDO che ci ha fatto escludere da numerose operazioni promozionali a forte impatto quantitativo.

D'altra parte la GDO, come tramite per arrivare al consumatore, è ormai imprescindibile, ed è l'unico canale che registra tassi di crescita interessanti.

Anche il nostro Gruppo deve confrontarsi con questa realtà, che si concretizza in una continua e progressiva crescita della quantità di venduto che passa tramite le catene di supermercati ed ipermercati: nel primo semestre 2001 il 47% del nostro fatturato era effettuato con le catene della GDO, nel primo semestre del 2002 la percentuale supera già il 50%.

Sui prodotti di gastronomia, l'andamento del venduto è da ricondurre soprattutto alle scelte di razionalizzazione degli assortimenti effettuate nel corso del 2001, ed all'abbandono di clientela a bassa redditività.

In generale, il primo semestre 2002 ha registrato rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, un buon incremento dei prezzi medi di realizzo: questo andamento è da attribuire complessivamente alle modifiche dei listini di vendita che furono effettuate nel corso dell'intero 2001 per recuperare la crescita registrata dalle materie prime.

Sul latte fresco, e nonostante le tensioni competitive, manteniamo la leadership con una quota di mercato del 29,5% a volumi e del 30,5% a valore (Nielsen ScanTrak Super + Iper). Sulla stessa GDO, registriamo una copertura numerica del 74% ed una ponderata dell'82%.

Sul latte UHT, il progresso della quota detenuta è evidente: da una quota totale Italia dell'8,7% di agosto 2001, ad un anno di distanza ci posizioniamo al 10,9%, contro il 13,9% stabile del leader Parmalat (Nielsen Scantrak Super + Iper).

Positiva anche la performance della panna UHT, con una quota del 9,9%, che ci posiziona come secondi dietro Parmalat.

Il mercato della materia prima

Nel 2001 evidenziammo un anomalo andamento del mercato della materia prima, che registrò rilevanti aumenti, che soltanto con ritardo si riuscì a ribaltare sui prezzi di vendita.

In questo esercizio si sono evidenziate dinamiche che recuperano l'eccesso del 2001, con andamenti peraltro differenziati a livello regionale ed internazionale.

Sul mercato italiano, dove l'uso è quello di adottare schemi contrattuali che hanno come durata dal 1^a aprile al 31 marzo dell'esercizio successivo, periodo corrispondente all'annata lattiera, il primo trimestre 2002 rappresenta l'ultimo periodo contrattuale del passato esercizio, mantenendo quindi quotazioni elevate.

La stipula di nuovi contratti decorrenti dal mese di aprile ha consentito di registrare un contenimento del costo, portando la media del semestre, per il latte nazionale, comunque ad un valore superiore alla corrispondente media dello stesso periodo del 2001.

Nel secondo semestre, che usufruirà appieno dei nuovi contratti, tale tendenza verrà invertita, consentendo di registrare un risparmio rispetto al secondo semestre 2001.

Complessivamente, a livello di intero esercizio 2002, verrà registrato un contenimento del 3,5% medio circa, da calcolarsi sul prezzo in euro per ettolitro di latte nazionale acquistato, pari al 65% circa del totale latte lavorato.

Le materie prime di provenienza estera (Germania e Francia) che soddisfano al restante fabbisogno di acquisto, hanno invece subito un decremento superiore alle previsioni, andamento che verrà recuperato parzialmente nel secondo semestre. La nostra stima è che le materie prime importate avranno un costo medio 2002 per ettolitro inferiore di circa il 10% rispetto alla media del 2001.

Le politiche sulla qualità

E' proseguita l'attività delle società tesa a raggiungere in modo generalizzato livelli di efficienza produttiva e dei processi che allineino tutto il Gruppo ai più evoluti standard internazionali.

Vogliamo in questo senso dare conto delle attività che nel tempo sono state realizzate, testimoniate dalle certificazioni emesse dagli enti preposti.

Yogurtificio di Castel San Pietro: lo stabilimento è certificato ISO 9002, ISO 14001 per il sistema di gestione ambientale, ed ha ottenuto la registrazione ai sensi del regolamento EMAS.

Caseificio di Bologna: il sito produttivo ha ottenuto la certificazione del processo produttivo ai sensi del regolamento ISO 9001 e la certificazione ISO 14001 per il sistema di gestione ambientale. L'intero sito produttivo di Bologna ha recentemente ottenuto la certificazione secondo lo standard ISO 9001-2000 Vision, ed è in attesa della registrazione ai sensi del regolamento EMAS.

Stabilimento di Novara: lo stabilimento è certificato ISO 9002.

Stabilimento di Anzio: lo stabilimento è certificato ISO 9002, ed ISO 14001 per il sistema di gestione ambientale.

Dilat S.p.A.: il sito produttivo ha ottenuto la certificazione del processo produttivo ai sensi del regolamento ISO 9001, la certificazione ISO 14001 per il sistema di gestione ambientale, e la registrazione di conformità ambientale ai sensi del regolamento EMAS.

Vogliazzi S.p.A.: il sito produttivo ha ottenuto la certificazione secondo lo standard ISO 9001-2000 Vision.

E' già stato steso un programma di adeguamento e di certificazione degli altri stabilimenti del Gruppo.

Sono state infine avviate le procedure che, entro il mese di marzo 2003, dovrebbero portare Granarolo S.p.A. ad ottenere la certificazione SA 8000 (certificazione del rispetto dei diritti dei lavoratori).

Analisi del conto economico consolidato

Sull'andamento del mercato della materia prima ci siamo soffermati in precedenza; il beneficio per il conto economico del Gruppo di questo ridimensionamento dei costi è evidente, e si concretizza in una diminuzione da € 202 milioni del primo semestre 2001 a circa € 195 milioni del periodo in esame.

In relazione alle vendite, che contengono anche il positivo effetto derivante dall'aumento dei listini effettuato nel 2001, la percentuale di incidenza di questi costi passa dal 61,2% al 57,1%.

Sulle altre voci di costo, sulle quali si sono verificati fenomeni inflativi paragonabili come dimensione ai tassi di crescita dei nostri listini, si registrano lievi miglioramenti delle incidenze, a testimonianza di un miglioramento nell'utilizzo dei fattori produttivi, e l'avvio del conseguimento di quelle razionalizzazioni e di quelle sinergie che ci eravamo attesi dopo il processo di acquisizioni del 2000.

I costi per servizi passano dal 18,6% al 18,5% del fatturato, compensati da un peggioramento dei costi per godimento beni di terzi che crescono dallo 0,70% allo 0,72%.

L'efficienza più rilevante è attribuibile ai costi del personale dipendente, che dall'8,74% del fatturato passano all'8,4%, con una diminuzione in valore assoluto di oltre € 0,8 milioni.

Questo miglioramento è da attribuire ai processi di razionalizzazione che sono stati avviati principalmente nelle Società Vogliazzi Specialità Gastronomiche S.p.A. e Centrale del Latte di Milano S.r.l., che tramite ricorso agli ammortizzatori sociali e contenimento dell'uso di lavoratori stagionali la prima, e tramite dimissioni volontarie ed incentivate la seconda, hanno ridotto in modo sensibile la consistenza media dei loro dipendenti.

A livello di Gruppo il numero dei dipendenti medi presenti al 30 giugno 2002 era di 1346 unità, contro le 1385 unità medie presenti al 30 giugno 2001.

I costi per ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali non variano sostanzialmente, non essendosi verificati incrementi di rilievo nel corrispondente attivo fisso.

Assai diverso l'andamento degli ammortamenti degli asset materiali, che crescono in valore di € 1 milione circa, ed in percentuale sul fatturato passano dal 2,7% al 2,9%; l'incremento è da attribuire alla piena entrata in ammortamento dell'importante pacchetto di investimenti realizzato lo scorso anno, al quale si aggiunge una ulteriore quota del periodo in esame.

Per quanto riguarda gli stabilimenti, riteniamo che a partire dal prossimo esercizio il livello degli investimenti potrà essere fortemente contenuto, in considerazione del livello di ammodernamento che è stato raggiunto.

Rimane ancora da valutare e progettare l'impegno che sarà richiesto per il sito produttivo che dovrà sostituire quello della Centrale di Milano, che dovremo, per impegni contrattuali presi, liberare entro il 2005.

Nel periodo si è reso necessario uno stanziamento prudenziale al fondo svalutazione crediti, a tutela delle perdite che il Gruppo potrebbe subire in relazione all'andamento di alcuni importanti clienti, cosa di cui abbiamo fatto menzione in altra parte della presente relazione.

Complessivamente, al netto dei costi della gestione caratteristica, il risultato operativo passa da 1,1 a 13,5 milioni €, con una incidenza che migliora dallo 0,3% al 4%.

Analizzando gli altri indicatori della gestione caratteristica, si può osservare che il valore aggiunto cresce dal 14,4% al 18,5%, ed il margine operativo lordo cresce dal 5,7% al 10,3%.

La gestione finanziaria migliora in modo considerevole, con un contenimento dei costi in valore assoluto di circa € 0,56 milioni, ed una incidenza che cala dall'1,4% all'1,2% del giro d'affari.

Non è soltanto uno il motivo di questo andamento: da una parte le Società controllate di recente acquisizione hanno beneficiato del miglior livello di accesso al credito garantito dalla Capogruppo Granarolo; dall'altra tutto il Gruppo ha beneficiato di un calo dei tassi di interesse sul mercato.

A determinare il miglior risultato mai registrato in una situazione infrannuale, hanno contribuito anche alcuni fatti non ripetibili riportati nelle componenti straordinarie del conto economico: sono state positivamente concluse due transazioni, meglio descritte nell'analisi dell'andamento delle singole Società.

Al netto degli oneri straordinari, queste componenti hanno apportato un beneficio al conto economico del periodo di € 1,9 milioni, contro una perdita di € 0,8 del primo semestre 2001.

La risultante di tutte queste componenti genera un risultato positivo prima delle imposte del 3,3% sul fatturato, pari a € 11,3 milioni, contro una perdita del primo semestre del 2001 di € 4,3 milioni.

Al netto delle imposte il risultato del periodo è di € 5,6 milioni.

Complessivamente il cash-flow generato dalla gestione reddituale ha superato i € 21 milioni.

La situazione patrimoniale e finanziaria

Il Gruppo appare dotato di un buon equilibrio patrimoniale e finanziario: l'attivo fisso, per effetto degli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali che ne fanno decrescere il valore complessivo di circa € 6,2 milioni, della sostanziale stabilità (al netto degli ammortamenti relativi) delle immobilizzazioni materiali, e del saldo dei movimenti delle immobilizzazioni finanziarie, cala di circa € 7 milioni.

Tale effetto, combinato con il positivo risultato della gestione che incrementa il patrimonio netto di € 5,7 milioni e gli fa raggiungere la cifra di € 134,6 milioni, contribuisce a migliorare il coefficiente di copertura delle immobilizzazioni, che passa dal 39,1% al 41,7%.

Peggiora invece lo stesso indicatore, se si considera all'interno del coefficiente di copertura anche l'indebitamento a medio-lungo termine.

Questo andamento è da attribuire in gran parte alla riclassificazione tra i debiti a breve termine di un importo di circa € 38,7 milioni, relativi al prestito obbligazionario emesso dalla Capogruppo Granarolo S.p.A., che diverrà rimborsabile il prossimo ottobre 2003.

La Direzione finanziaria del Gruppo è impegnata nella negoziazione di operazioni di allungamento del debito a breve con i propri partner finanziari, con l'obiettivo di ripristinare almeno l'equilibrio preesistente entro il 31 dicembre del corrente esercizio.

Perseguendo tale obiettivo, nel corso del mese di luglio sono stati siglati due contratti di finanziamento a medio-termine per complessivi € 31 milioni, mentre un terzo finanziamento per € 30 milioni è già stato deliberato ed in via di perfezionamento. Tali operazioni rifinanziano una linea di credito a breve termine di € 60 milioni.

L'andamento del capitale circolante appesantisce la posizione finanziaria netta di breve, soprattutto per quanto attiene la diminuzione del debito di fornitura. Questa fattispecie è da considerarsi assolutamente contingente, in quanto legata ad anticipi di pagamenti che nel corso del secondo semestre verranno totalmente recuperati.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre e prevedibile evoluzione della gestione

Non vi sono da segnalare fatti rilevanti che possano avere una influenza significativa sulla gestione del secondo semestre.

Tenuto anche conto dell'andamento dei mesi immediatamente successivi alla chiusura del semestre, possiamo affermare che confidiamo di poter conseguire completamente gli obiettivi di redditività che il Consiglio di Amministrazione ha affidato al management del Gruppo.

Rapporti con parti correlate

Nella tabella sottostante vengono schematizzate le tipologie e i valori che, all'interno della situazione del semestre, hanno interessato i rapporti tra Granarolo e le altre Società del Gruppo, oltre a Granlatte Soc. Coop a r.l., azionista di maggioranza.

<i>valori espressi in Euro</i>	GRANLATTE S.c.a.r.l.	SAIL S.p.a.	DILAT S.p.a.	FIORE S.p.a.	C.L.A.M. S.r.l.	VOGLIAZZI S.p.a.	AGRIOK S.p.a.	ALTO LAZIO S.r.l.	CALABRIA LATTE S.p.a.
Titoli Obbligazionari	0	1.652.662	0	0	0	0	0	0	0
Crediti Commerciali	38.641	3.036.903	276.954	258.580	1.558.705	14.406	6.496	469.741	971.325
Crediti Finanziari	11.131	8.058.301	0	25.474.865	0	618.445		2.850.551	3.848.669
Debiti Commerciali	20.726.779	651.281	2.111.231	10.609	949.033	45.414	57.997	318.521	0
Debiti Finanziari	433.745	0	687.751	0	0	0	886.910	0	0
Ricavi Operativi	80.840	9.109.103	526.404	1.763	9.171.791	62.868	27.203	2.107.821	3.332.032
Costi Operativi	62.235.512	4.018.879	4.854.859	49.831	6.293.966	100.672	50.332	2.546.452	1.567
Interessi Passivi e Oneri Straord.	58.976	0	2.158	0	0	7.999	8.936	0	0
Interessi Attivi e Proventi Straord.	1.151	194.704	874	514.850	163.904	8.330	2.136	57.112	70.669
Fidejussioni e Garanzie	103.291	8.531.868		10.329	68.802.388	13.314.259			

I rapporti più significativi possono essere così riassunti:

Granlatte Soc. Coop. a r.l.: le transazioni più rilevanti sono riferite all'acquisto di materia prima conferita dai soci aziende e cooperative agricole e da eventuali rettifiche, inserite tra i costi ed i ricavi operativi. Il pagamento dilazionato delle fatture determina l'entità del debito e del credito commerciale di Granarolo.

Le posizioni di carattere finanziario traggono origine dai movimenti di pagamento e di incasso, che transitano su un conto di tesoreria intercompany, regolato a condizioni finanziarie di mercato (interessi passivi e interessi attivi).

SAIL S.p.A.: per consentire un migliore rapporto di copertura dell'attivo fisso con debito a medio lungo termine, SAIL ha in essere un prestito obbligazionario che è stato sottoscritto da Granarolo, regolato a tassi di mercato, meglio descritto nella nota integrativa.

Le transazioni commerciali, che danno origine a ricavi e costi operativi ed a debiti e crediti commerciali, sono riferite a vendite e ad acquisti reciproci di prodotti finiti commercializzati poi sui rispettivi mercati.

I crediti finanziari, generatori di interessi attivi, derivano dalla politica di approvvigionamento delle fonti finanziarie che assegna a Granarolo il ruolo di contraente nei confronti del sistema bancario, attese le possibilità di un più conveniente accesso al credito. Pertanto, Granarolo finanzia a breve termine le proprie controllate, applicando nel trasferimento tassi di mercato.

Dilat S.p.A.: i debiti ed i crediti commerciali ed i costi e ricavi operativi sono la rappresentazione delle lavorazioni di latte UHT e prodotti speciali che Dilat effettua per Granarolo, e dei servizi che Granarolo eroga a Dilat.

Le partite finanziarie, regolate a tassi di mercato, traggono origine dalla movimentazione del conto di tesoreria intercompany.

Fiore S.p.A.: i costi afferiscono al corrispettivo dovuto da Granarolo per l'affitto del ramo aziendale commerciale e distributivo, e la posizione finanziaria rappresenta il saldo del finanziamento contratto per l'acquisizione della partecipazione in Vogliazzi.

Alto Lazio S.r.l.: le transazioni commerciali, che danno origine a ricavi e costi operativi ed a debiti e crediti commerciali, sono riferite a vendite e ad acquisti reciproci di prodotti finiti commercializzati poi sui rispettivi mercati.

Il credito finanziario trae origine dalla dotazione di liquidità che Granarolo ha messo a disposizione della controllata per l'acquisto del ramo aziendale industriale e commerciale e per il finanziamento dell'attività corrente.

Calabrialatte S.p.A.: le transazioni commerciali, che danno origine a ricavi operativi ed a crediti commerciali, sono riferite a vendite da parte di Granarolo di prodotti finiti commercializzati dalla controllata sul proprio mercato.

I crediti finanziari, generatori di interessi attivi, derivano dalla politica di approvvigionamento delle fonti finanziarie che assegna a Granarolo il ruolo di contraente nei confronti del sistema bancario, attese le possibilità di un più conveniente accesso al credito. Pertanto, Granarolo finanzia a breve termine le proprie controllate, applicando nel trasferimento tassi di mercato.

Vogliazzi S.G. S.p.A.: le partite finanziarie, regolate a tassi di mercato, traggono origine dalla movimentazione del conto di tesoreria intercompany.

Le transazioni commerciali sono riferite a vendite da parte di Granarolo di prodotti finiti e prestazioni di servizi, ed a vendite da parte di Vogliazzi di prodotti finiti.

Agriok S.p.A.: i debiti finanziari ed i relativi interessi passivi hanno origine dalla gestione della tesoreria intercompany, che nel caso in esame vede un temporaneo deposito di liquidità da parte di Agriok sul conto di tesoreria presso Granarolo.

I crediti commerciali ed i ricavi operativi, nonché i debiti commerciali ed i costi operativi, traggono origine dai servizi generali che Granarolo esplica a favore di Agriok e viceversa.

Andamento delle Società del Gruppo

Granarolo S.p.A.

Complessivamente la Società ha registrato un andamento positivo, realizzando un reddito del periodo prima delle imposte di € 9,7 milioni, che dopo le imposte decresce a € 6,6 milioni circa.

Se si confronta questo risultato con quello del primo semestre 2001 (€ 3,0 milioni prima delle imposte), il miglioramento appare rilevante.

Il fatto da sottolineare è che tale miglioramento è completamente da attribuire alla gestione caratteristica e non alla gestione straordinaria: infatti la differenza tra il valore ed i costi della produzione passa da € 4,7 a € 13 milioni.

Analizzando le grandezze gestionali, in percentuale sul fatturato si evidenzia che il valore aggiunto passa dall'11,23% al 15,64%; il margine operativo lordo cresce dal 5,85% al 10%, mentre il reddito operativo, dall'1,95% del primo semestre 2001, risulta nel periodo in esame del 5,22%.

La crescita di tutti gli indicatori di redditività è coerente con gli obiettivi che gli organi della Società hanno assegnato al management, e da la misura dell'impegno di tutte le funzioni aziendali per il raggiungimento di performance reddituali coerenti con le attese degli azionisti.

Esaminiamo più nel dettaglio l'andamento della Società.

La capogruppo registra un riflessivo andamento delle vendite, legato all'andamento dei consumi, alle complesse fasi di rinnovo dei contratti con le maggiori catene della Grande Distribuzione Organizzata, ed alle particolare tensioni competitive che hanno caratterizzato il primo semestre, tutti fenomeni che abbiamo analizzato nella prima parte della relazione.

Le vendite nette hanno raggiunto € 248,6 milioni, con un aumento del 3,4% rispetto al corrispondente periodo del 2001.

Disaggregando questo dato, si evidenziano vendite verso il mercato nazionale per € 221 milioni, con un incremento del 4,5%, vendite verso i mercati esteri per € 7,5 milioni, con un decremento del 20% circa, e vendite intercompany per € 19,9 milioni, con un incremento del 2,7%.

Se analizziamo le singole famiglie di prodotto, rileviamo vendite di latte fresco per € 101 milioni (+4,4%), di latte UHT per € 55 milioni (+5,4%), di panna pastorizzata per € 8,6 milioni (+8,1%), di panna UHT per € 5,6 milioni (+7,3%), yogurt per € 15,4 milioni (+12,6%), mozzarella per € 19,5 milioni (-12,4%), burro per € 6,4 milioni (-2,4%), caseari freschi per € 6,7 milioni (-2,1%).

Facciamo presente la già ricordata manovra di incremento dei listini realizzata nella seconda parte dell'esercizio 2001, che ha contribuito alla determinazione delle variazioni del fatturato in maniera difforme dagli andamenti delle quantità vendute, che registrano andamenti meno positivi: complessivamente a livello di volumi si è registrato un calo delle quantità vendute del 2,6%, che

scomposto sulle famiglie di prodotto più importanti mostra un - 1,1% sul latte fresco, - 3,6% sul latte UHT, +7,6% sulla panna fresca, +5,2% sulla panna UHT, + 4,7 sullo yogurt.

Così come avvenuto per tutto il Gruppo, appare evidente una forte operazione di concentrazione della forza commerciale verso le vendite dei prodotti a maggiore redditività, obiettivo che il Consiglio di Amministrazione ha assegnato con molta chiarezza al management per l'esercizio in corso.

La ricerca delle condizioni per assicurare agli azionisti un soddisfacente livello di profitto ha certamente penalizzato i volumi di vendita; a questa focalizzazione si sono poi aggiunti i già richiamati effetti dell'andamento dei consumi, e le difficoltà nei rinnovi contrattuali con la GDO.

Se nell'area dei ricavi della Società la crescita è da attribuire ad una più efficace gestione degli aspetti commerciali e promozionali, con un effetto sul mix di venduto a favore dei prodotti a migliore redditività, sull'area dei costi delle materie prime risulta evidente l'effetto di contenimento dei prezzi pagati sugli approvvigionamenti di latte estero, fenomeno descritto nella prima parte di questa relazione.

I costi di acquisto delle materie prime, calano da € 97 milioni del primo semestre 2001 ai 93 milioni circa del periodo in esame, dinamica in parte da attribuire alle minori quantità complessivamente acquistate, ed in parte al minor costo medio di acquisto per ettolitro.

Complessivamente i costi di acquisto di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci passano da € 156 a € 149,3 milioni, con un decremento del 4,5%.

I costi per servizi acquistati registrano andamenti coerenti con le previsioni effettuate all'inizio dell'esercizio, e complessivamente passano da € 49,9 a € 51,7 milioni, con un incremento del 3,6%.

I costi per il personale dipendente passano da € 13 a € 14 milioni, con una crescita rispetto al primo semestre 2001 del 7,6%.

Tale aumento è a fronte di una consistenza media del periodo di n. 675 dipendenti, contro n. 650 risultanti al 30 giugno 2001.

L'incremento registrato non va considerato come un indicatore di minore efficienza, in quanto la politica adottata a livello di Gruppo tende a portare sulla Capogruppo una serie di funzioni che, se da una parte aumentano il bisogno di assunzioni, dall'altra creano le condizioni per un depotenziamento sia delle periferie commerciali che delle Società controllate.

In particolare, sui sistemi informativi è stato avviato un progetto di "server consolidation", che prevede il passaggio da un sistema informativo "compartimentale", dove la capacità di calcolo era decentrata rispetto alla sede centrale, ad un sistema informativo completamente centralizzato, dove sia le periferie commerciali che le altre società del Gruppo opereranno tramite linee ad alta velocità su elaboratori centralizzati presso la sede di Bologna.

Nell'area del marketing, per tutte le Società del Gruppo appartenenti al settore lattiero-caseario, la responsabilità sia del marketing strategico che di quello operativo è stata attribuita, nell'ambito della Direzione commerciale, a funzioni centrali, così come la strategia e la realizzazione delle politiche promo-pubblicitarie sono delegate a funzioni centrali.

Nell'ambito delle funzioni commerciali, sono state potenziate le funzioni che presidiano mercati che in questi ultimi anni sono divenuti particolarmente rilevanti come quelli del Lazio e della Campania.

Tutta l'organizzazione, in generale, è rivolta all'accorpamento ed alla centralizzazione di tutte quelle funzioni che con una visione di Gruppo possono esprimere maggiore efficacia e porsi obiettivi di miglioramento anche dell'efficienza.

Per quanto riguarda gli ammortamenti, non si registrano variazioni sostanziali negli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali.

Passano invece da € 4,8 a € 5,5 milioni, con un incremento del 13,5%, gli ammortamenti degli asset materiali. Questo aumento è da attribuire al corposo programma di investimenti che ha impegnato la Società negli ultimi esercizi, e che anche nel periodo in esame è proseguito con progetti che hanno interessato principalmente lo stabilimento del pastorizzato ed il caseificio di Bologna e lo yogurtificio di Castel S. Pietro.

Gli investimenti del periodo ammontano a € 6,2 milioni, i cui interventi principali hanno riguardato:

- € 0,8 nello yogurtificio, per l'ampliamento del fabbricato dedicato al magazzino ed al reparto spedizioni, per il potenziamento del sistema di fine linea dello stesso reparto, oltre che per l'adeguamento dei servizi tecnologici ai maggiori volumi di prodotto trattati, e per il potenziamento delle linee produttive;
- € 0,5 prioritariamente destinati ai fabbricati comuni della sede di Bologna: in particolare, è in corso un progetto di ristrutturazione degli spazi dedicati alla mensa aziendale, che si concluderà nel mese di ottobre;
- € 0,4 nello stabilimento pastorizzato di Bologna, per opere legate all'adeguamento degli spazi necessari ad ospitare le nuove linee di confezionamento ESL, e per l'impiantistica specifica riferita alle linee stesse;
- € 1,1 nel caseificio di Bologna, per il potenziamento della linea di produzione della mozzarella "premium" e degli impianti posti al ricevimento delle materie prime;
- € 0.3 negli impianti di erogazione dell'energia di Bologna (cabina di trasformazione) e nell'impianto idrico;
- € 0.2 nell'impiantistica del reparto di sconfezionamento di Bologna;

- € 0,5 circa nello stabilimento di Anzio, principalmente nell'impiantistica specifica del reparto di confezionamento, nell'adeguamento dell'impiantistica generica di servizio al sito, e per lavori sui fabbricati;
- € 0,1 in impiantistica generica e specifica (confezionamento latte UHT, celle frigorifere, ricevimento e pastorizzazione latte, ecc.) dello stabilimento di Novara;
- € 0,2 circa di investimenti per confezionatrici concesse in affitto alla controllata Dilat;
- € 1,3 in automezzi per la consegna dei prodotti ai clienti e per autovetture aziendali;
- € 0,4 nell'area dei sistemi informativi.

La gestione finanziaria registra un peggioramento, completamente previsto in sede di stesura del budget, da porre in relazione soprattutto all'andamento dei mercati finanziari per quello che riguarda la gestione dei titoli in portafoglio, ed in parte minore alla gestione agli utilizzi della liquidità generata dalla gestione reddituale.

In particolare, è stato sostenuto un esborso di € 5,7 milioni per l'acquisto della partecipazione nella CLAV Industria S.p.A., € 6,2 milioni i per investimenti in beni produttivi e di funzionamento, ed € 4,7 milioni per le operazioni di copertura delle perdite e di ricapitalizzazione di alcune Società controllate, operazioni deliberate in occasione delle approvazioni del bilancio chiuso al 31 dicembre 2001.

Con riguardo alla posizione finanziaria netta, che risulta sostanzialmente invariata, va sottolineato che sono stati riclassificati da medio-lungo a breve termine circa € 38,7 milioni: si tratta del prestito obbligazionario emesso dalla Società nel 1998 e quotato al MOT, che andrà a scadenza il prossimo ottobre 2003.

Tra le rettifiche di valore delle attività finanziarie è da segnalare il recepimento, tra le svalutazioni delle partecipazioni, della perdita relativa all'esercizio 2001 della controllata Agriok S.p.A., considerata durevole di valore alla luce di nuove evidenze.

Il Consiglio di Amministrazione ha approvato il progetto di fusione per incorporazione delle controllate Dilat S.p.A. e Alto Lazio S.r.l., che verrà sottoposto alla assemblea straordinaria degli azionisti nel mese di settembre. Entrambe le fusioni avranno decorrenza 1 dicembre 2002, ed effetto fiscale 1 gennaio 2002.

Centrale del Latte di Milano S.r.l.

La situazione al 30 giugno 2002 evidenzia un utile prima delle imposte di € 42.072, un accantonamento per imposte (IRAP) di € 357.951, e di conseguenza una perdita dopo le imposte di € 315.879.

Il periodo in esame, confrontato all'analogo periodo dell'anno precedente, mostra un miglioramento del risultato pari ad € 4.349.995, infatti la perdita d'esercizio al 30 giugno 2001 era di € 4.665.974.

Si deve quindi sottolineare che le politiche di coordinamento ed indirizzo attuate dal management di Centrale Latte Milano S.r.l., in sinergia con i rispettivi responsabili del Gruppo Granarolo, hanno consentito di realizzare quelle attività di controllo e di indirizzo generale delle politiche industriali, commerciali, gestionali e finanziarie che hanno determinato il sensibile cambio di rotta della Società.

Ciò si è concretizzato nel semestre in esame, in alcune significative operazioni di razionalizzazione produttiva e di natura logistico – commerciale.

Nell'area produttiva si segnalano gli interventi di miglioramento effettuati sulle linee latte fresco in Pet ed Accadi che hanno rappresentato una sostanziale parte degli investimenti industriali effettuati nel primo semestre 2002 e che ammontano ad € 157.794;

Nell'area logistica è stato invece rinnovato il parco circolante aziendale con l'acquisto di 15 nuovi automezzi per il trasporto dei prodotti, investimenti che hanno assorbito complessivamente € 572.183.

Sempre nell'area logistica si è reso necessario l'acquisto di 4 transpallets e di 1 carrello elevatore per facilitare ed implementare le operazioni di movimentazione interna per un totale di € 29.180.

Si segnala inoltre che è stato portato a termine il progetto di ricerca MURST per il quale è risultato necessario effettuare investimenti relativi a strumentazione di laboratorio per complessivi € 62.094, totalmente consuntivati nella terza ed ultima tranche di rimborso prevista.

Le attività produttive di Centrale del Latte di Milano S.r.l. sono prevalentemente la trasformazione ed il confezionamento di latte fresco con marchio proprio e/o della capogruppo (solo per la referenza con bottiglia in Pet), la produzione di Latte Accadi (latte a ridotto contenuto di lattosio) anche questo con marchio Centrale e Granarolo, e budini Alta Qualità con proprio marchio, con marchio Granarolo ed in piccola parte con marchi di terzi. Nel periodo in esame sono state ripristinate significative produzioni di latte UHT anche a marchio Granarolo e la produzione di panna fresca in confezione per uso artigianale.

La distribuzione di Latte Accadi e budini risulta ormai ampliata a tutto il territorio nazionale, grazie alle sinergie garantite dalle filiali distributive del Gruppo, mentre per il latte fresco il mercato di riferimento risulta essere la città di Milano con relativo hinterland ed alcune aree del nord.

Va inoltre ricordato che sono stati implementati gli assestamenti produttivi per la produzione notturna del latte fresco "in data", che hanno portato effetti di riorganizzazione interna e di turnazione notturna.

Si è anche generato nel periodo un flusso di 11 dipendenti in uscita che hanno determinato un onere per esodi di € 363.746 iscritti a bilancio fra gli oneri straordinari alla voce “Incentivi all’esodo”. I dipendenti totali in forza al 30/06/02 ammontano a complessive 228 unità contro 251 del giugno 2001.

Il venduto totale ha registrato incremento del 13,9% a valore rispetto allo stesso periodo del 2001, e dell'8% a volume. L'incremento delle quantità è da attribuire principalmente alla crescita di venduto del latte UHT, ed allo sviluppo delle vendite intercompany.

Analizzando il dato generale del fatturato, abbiamo assistito ad un buon andamento del latte fresco, che ha registrato un + 15,4% rispetto al 2001, e ad una ottima crescita delle vendite di latte UHT (+15%). Decisamente positive la performance degli yogurt che hanno registrato risultati notevoli : + 67,2% a volumi, e +83,4% a valore.

Meno brillante la performance dei prodotti minori, in particolare panna fresca, che ha risentito di problemi qualitativi che saranno superati grazie alla ripresa della produzione del prodotto all'interno del nostro stabilimento, di mozzarella e freschissimi.

Il miglioramento di performance economica è ancora più rilevante se si considera che va attribuito totalmente al miglioramento della gestione caratteristica, che mostra una differenza tra i ricavi ed i costi della produzione che passa da un valore negativo di € 2,9 milioni ad uno positivo di € 1,7 milioni del periodo in esame.

Hanno contribuito positivamente al miglioramento della gestione anche gli oneri finanziari, che hanno beneficiato del calo dei tassi di interesse di mercato.

Anche Centrale del Latte di Milano condivide ormai pienamente le politiche di indirizzo strategico della capogruppo, contribuendo attivamente al rispetto della vision e della mission recepite dal Gruppo Granarolo.

L'azienda è una delle realtà integralmente certificate all'interno del Gruppo e si avvia ad aggiornare il proprio sistema di qualità ai nuovi standard previsti dalla “Vision 2000” (Iso uni en 9001:2000).

Il risultato evidenziato nella relazione semestrale 2002, redatta secondo i corretti principi contabili, non può essere proiettato linearmente a fine anno poiché, oltre al fenomeno della stagionalità, alcuni elementi economici ne aggravano la dimensione .

Infatti per ciò che concerne il costo del personale al 30 giugno, si deve sottolineare che tale posta comprende l'accantonamento per ferie maturate alla fine del semestre, che saranno utilizzate nei residui mesi dell'anno secondo precisi impegni assunti dal management aziendale.

Segnaliamo che i contributi MURST, ancorché regolarmente approvati dagli organi di controllo del Ministero, non risultano ancora incassati nel corso del semestre. Pertanto i costi sostenuti e contabilizzati non risultano compensati da detti contributi.

Tra gli oneri straordinari sono stati infine contabilizzati i costi sostenuti per le incentivazioni all'esodo del personale.

Alto Lazio S.r.l.

Nonostante le razionalizzazioni realizzate, la Società non ha ancora raggiunto un andamento soddisfacente, ed al 30 giugno registra una perdita di € 409.587.

I volumi di vendite verso il mercato interessato sono in flessione, ed il fatturato si mantiene pressoché invariato rispetto al primo semestre 2001 a € 6 milioni soltanto per effetto degli incrementi dei prezzi medi di realizzo, conseguiti mediante la revisione dei listini realizzata nella seconda parte del 2001.

Cresce del 9,6%, raggiungendo i € 2,5 milioni, il fatturato intercompany.

Visto il permanere di condizioni di criticità, ed una rilevante difficoltà a realizzare un incremento delle vendite capace di dare copertura ai costi fissi, si è arrivati alla determinazione di andare al superamento dell'unità produttiva di Viterbo; pertanto, in data 18 giugno è stata avviata la procedura di mobilità ex artt. 4 e 24 della legge 23/7/1991 per la collocazione in mobilità di 13 lavoratori, a fronte della definitiva chiusura delle attività produttive.

Successivamente si è raggiunto un accordo con le rappresentanze Sindacali dei lavoratori, che ha consentito una risoluzione consensuale del rapporto di lavoro a fronte della corresponsione di una indennità di buona uscita di € 21.800 ciascuno.

Con la cessazione della produzione, in capo alla Società sono rimaste unicamente le attività commerciali, il che rende eccessivo lo spazio occupato dall'insediamento, ponendo in prospettiva un problema di scelta di una collocazione più adatta.

La ormai dimostrata incapacità della Società di esprimere un valore di distintività locale e di riconoscibilità sul territorio capaci di dare impulso alle vendite, rendono l'autonomia societaria non più una opportunità, ma soltanto una modalità organizzativa generatrice di costi senza ritorno: pertanto si è arrivati alla determinazione di deliberare la fusione della Alto Lazio S.r.l. mediante incorporazione nella controllante Granarolo S.p.A., socio unico. Tale operazione verrà posta all'approvazione dell'assemblea straordinaria il prossimo 11 settembre, a fronte di un progetto di fusione che prevede la decorrenza 1 dicembre 2002, ed effetto fiscale dal 1 gennaio 2002.

L'incorporazione non genererà disavanzo di fusione.

Calabrialatte S.p.A.

La Società mantiene e migliora la sua positiva performance, incrementando il fatturato ed il risultato in linea con gli obiettivi assegnati.

In particolare le vendite nette raggiungono i € 12,4 milioni, con un incremento del 4% rispetto allo stesso periodo del 2001.

Anche in termini di volumi, le vendite migliorano dell'8% circa, trainate dalle ottime performance del latte UHT, delle panne e dello yogurt.

L'andamento dei prodotti caseari non si discosta da quello medio del Gruppo, mentre il latte fresco registra una diminuzione delle quantità vendute del 3,6%, a fronte di un aumento del fatturato netto dell'1,7% grazie alle revisioni di listino effettuate nella seconda parte del 2001.

Migliora la gestione caratteristica, con una differenza tra il valore ed i costi della produzione che passa da € 244.487 a € 343.597.

La Società beneficia inoltre dell'andamento dei mercati finanziari e della tesaurizzazione del cash-flow prodotto dalla gestione reddituale, passando da oneri finanziari netti di € 80.339 a € 50.737.

Il saldo delle partite straordinarie porta il risultato del periodo, prima delle imposte, a € 204.963, risultato migliorato nettamente rispetto a quello del primo semestre 2001.

Le prospettive per la Società rimangono positive anche per la seconda parte dell'esercizio.

SAIL S.p.A.

Pur nell'ambito di un risultato ampiamente positivo, è opportuno evidenziare alcuni eventi che hanno avuto una influenza rilevante sulla performance economica.

La Società è in fase di completamento del progetto di investimenti che nell'arco di 4 anni ha portato ad investire quasi € 17 milioni.

Il conto economico riflette le conseguenze di tale programma: se gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali rimangono pressoché invariati, gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali passano da € 0,75 milioni a € 1,64 milioni.

Il completamento del progetto, che ha consentito di rinnovare completamente il sito produttivo di Gioia del Colle, permetterà anche di finalizzare l'intervento di Sviluppo Italia con la erogazione dell'ultima parte del programma di finanziamento, consistente in un mutuo quindicinale a tasso agevolato.

E' prevista una cerimonia alla presenza delle Autorità per inaugurare il nuovo stabilimento, che senza tema di smentite può essere definito uno dei più moderni oggi esistente nell'intero Paese.

Un'altra situazione che ha influenzato negativamente il conto economico è lo stato di crisi nel quale si è trovato uno dei maggiori clienti della Società, l'affiliato Conad Ce. Di. Puglia, di cui abbiamo dato menzione nella parte iniziale di questa relazione, e che ci ha indotto a stanziare un accantonamento prudenziale di 1 milione di euro.

La differenza tra il valore ed i costi della produzione, calato da € 3,06 del 30 giugno 2001 agli € 1,97 milioni del periodo in esame, risente quindi di queste due situazioni.

I positivi risultati della Società, uniti alla consistente generazione di cash-flow della gestione reddituale, permettono di contenere l'indebitamento, con un beneficio sugli oneri finanziari ormai arrivati a livelli meno che fisiologici.

L'ulteriore evento che ha caratterizzato il semestre, è la chiusura di un accordo transattivo con gli Eredi Antonio Urciuoli in relazione ai diritti di risarcimento vantati dalla SAIL per le sopravvenienze, insussistenze, eventi passivi che si riferissero al periodo antecedente alla acquisizione della SAIL da parte di Granarolo S.p.A.

Ricordiamo che il contratto di acquisto stipulato nel 1998 prevedeva che tutte le situazioni preesistenti il momento del passaggio di proprietà delle azioni che avessero generato passività in capo alla Società, avrebbero dovuto essere risarciti dai venditori alla Società stessa, in proporzione alle quote da loro detenute, dopo 3 anni.

Nel periodo trascorso le clausole contrattuali, che prevedevano una precisa e puntuale contestazione degli eventi generatori di passività, sono state rispettate, ed alla scadenza prevista è stato stipulato un accordo transattivo con il quale sono stati riconosciuti alla SAIL € 1,6 milioni, registrati tra i proventi straordinari.

Poiché tuttavia permangono ancora rischi derivanti da un processo verbale di constatazione elevato dalla Amministrazione finanziaria, e riferito a periodi precedenti l'acquisto di Granarolo e come tale coperto da garanzia contrattuale, gli Eredi Antonio Urciuoli hanno rilasciato a favore della SAIL fidejussione a prima richiesta a garanzia delle passività che deriveranno dalla chiusura del contenzioso.

L'andamento delle vendite, ancorché penalizzato dal blocco delle forniture verso il cliente Ce. Di. Puglia, è stato positivo: € 42, 2 milioni contro i € 41,6 dello stesso periodo del 2001.

Disaggregando il dato, si registra un calo delle quantità vendute di latte fresco, legato soprattutto alla diminuzione di lavorazioni intercompany che la Capogruppo Granarolo S.p.A. ha spostato presso stabilimenti di proprietà.

La stessa motivazione è alla base della diminuzione delle quantità vendute di latte UHT, mentre le quantità vendute verso terzi hanno registrato una crescita per entrambe le categorie di prodotto.

Come per le altre Società del Gruppo, i dati più negativi riguardano le vendite dei prodotti caseari, mentre fa registrare un + 3,6 il fatturato dello yogurt, ed un + 11,4 quello del burro.

Non si prevedono andamenti sostanzialmente difforni nel secondo semestre.

Dilat S.p.A.

La situazione al 30 giugno evidenzia un utile d'esercizio di € 11.724 al netto delle imposte.

I principali dati economici, patrimoniali e finanziari della società espressi in termini comparativi sono i seguenti:

	30.06.02	30.06.01	31.12.01
Utile Netto	11.724	260.032	100.136
Amm.ti immob. Tecnic he	952.295	1.045.825	1.979.142
Amm.ti oneri pluriennali	17.667	14.383	35.334
Cash-flow (Utile + Amm.ti)	981.686	1.320.240	2.114.612
Fatturato caratteristico	10.264.532	9.969.260	20.381.093

L'utile di periodo è stato conseguito dopo aver portato a carico del conto economico le imposte per IRPEG di € 70.078, e la quota di ammortamento delle immobilizzazioni tecniche di € 952.295.

Nel corso del periodo il fatturato è aumentato di € 295.272, a fronte di volumi prodotti in calo dell'8,7%.

L'incremento del fatturato è da attribuire alla modifica delle condizioni economiche del rapporto con la controllante Granarolo S.p.A., ed a fatturazioni straordinarie emesse alla Tetra Pak Italiana S.p.A. a titolo di risarcimento per i danni provocati dal ritardo di consegna di macchine confezionatrici.

Inoltre nel corso del 2002 sono stati contabilizzati ricavi pari a € 34.625,00 per un contributo sugli investimenti ricevuto ai sensi della Legge 951.

Nel 2002 è proseguita la messa a punto del nuovo reparto UHT che è stato ultimato con il trasferimento totale delle produzioni nel mese di giugno.

Sono state avviate le produzioni di panna vegetale per conto di Granarolo S.p.A., subentrando al fornitore esterno CO.DAP, contribuendo a realizzare un migliore livello di copertura dei costi fissi per la Società. Il reparto nel quale sono installate le confezionatrici Elopak ha iniziato a confezionare la panna a media shelf-life da 1 litro, e nei prossimi mesi verrà avviata anche la produzione di quella da ¼.

Nel mese di febbraio i competenti organi di controllo hanno confermato la convalida triennale della certificazione ISO 9001.

I prezzi delle materie prime, in particolare il latte sfuso, sono in flessione rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente, mentre i costi degli imballi primari e secondari sono aumentati sensibilmente; le tariffe relative al gas metano non hanno registrato sensibili variazioni, mentre per l'energia elettrica la Società ha iniziato a prendere beneficio dal cambio del fornitore. Il costo dei materiali per i lavaggi ha registrato una flessione.

Complessivamente gli acquisti di materie prime, sussidiarie e di consumo hanno registrato un decremento di € 239.401 rispetto allo stesso periodo del 2001.

Il costo del personale ha subito un decremento di € 111.986 per effetto del variare del numero medio dei dipendenti a libro paga e dell'adeguamento contrattuale. Nel periodo si è continuato a far uso del lavoro interinale.

La società ha operato gli ammortamenti in base al piano pluriennale già tracciato in relazione alla residua vita utile dei cespiti impiegati nella propria attività, i quali sono soggetti ad un elevato grado di obsolescenza ed un alto costo di rimpiazzo.

Il cash-flow generato nell'esercizio è stato interamente destinato agli investimenti tecnici.

I principali investimenti avviati e che troveranno completamento entro l'esercizio riguardano il lavaggio CIP cisterne, lo spostamento della sala compressori acqua gelida, l'automazione della cella Elopak, la ristrutturazione ricevimento e sala impianti, il magazzino materie prime, ed il magazzino imballi.

In relazione ai rilevanti risparmi che possono essere realizzati dalla completa integrazione della Dilat all'interno del Gruppo, in data 26 giugno 2002 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato la proposta di fusione della Dilat S.p.A. mediante incorporazione nella controllante Granarolo S.p.A. con decorrenza 1 dicembre 2002 e con effetto fiscale 1 gennaio 2002.

L'operazione verrà sottoposta alla approvazione dell'assemblea straordinaria il prossimo 11 settembre.

Fiore S.p.A.

La società è titolare di un ramo aziendale commerciale sito a Udine, che dal 2 Maggio 1998 ha affittato alla Capogruppo Granarolo a fronte di un canone annuo di € 92.962.

Alla Società è stato anche affidato il compito di partecipare attivamente alle strategie di crescita e di diversificazione del Gruppo, mediante la gestione della partecipazione nella Vogliazzi Specialità Gastronomiche S.p.A., acquisita al 100% nel luglio 2000.

La controllata, che svolge attività di lavorazione, confezionamento e commercializzazione in proprio e per conto di terzi di prodotti di gastronomia e primi e secondi piatti pronti, è leader nel settore della gastronomia fresca e dei piatti pronti freschi.

Dalla seconda parte dell'esercizio 2001, sempre con l'obiettivo di partecipare alle strategie di crescita del Gruppo, è stata avviata in collaborazione con le strutture commerciali della Capogruppo, una attività di esportazione di prodotti lattiero caseari verso i mercati esteri.

Il conto economico di Fiore S.p.A. è caratterizzato pertanto per quanto riguarda i ricavi dal corrispettivo per l'affitto del ramo aziendale, per valori che non si discostano sostanzialmente da quelli relativi al primo semestre 2001; sono presenti inoltre nuovi ricavi per vendite estere per € 321.833, e contributi all'esportazione per € 12.600.

Per quanto attiene ai costi, sono presenti tra i costi della produzione gli acquisti delle merci esportate, ed i costi commerciali connessi a questa attività.

Tuttavia l'entità più significativa è rappresentata dagli interessi passivi sul finanziamento ottenuto dalla controllante Granarolo S.p.A., finalizzato appunto all'acquisto della partecipazione.

L'assemblea degli azionisti che ha approvato il bilancio chiuso al 31 dicembre 2001 ha deliberato la copertura delle perdite e la ricostituzione del capitale sociale al valore di € 4.200.000, delibera alla quale il socio unico ha ottemperato tempestivamente.

Vogliazzi Specialità Gastronomiche S.p.A.

Il bilancio di Vogliazzi Specialità Gastronomiche S.p.A. al 30 giugno 2002 evidenzia una perdita ante imposte di € 1.947.603, superiore del 5,3% rispetto a quella prevista di budget per lo stesso periodo (€ 1.850.348) e inferiore del 36% rispetto al primo semestre dell'anno precedente (€ 3.043.282).

Ciò a fronte di un fatturato di € 11.873.020, in calo nei confronti sia del budget 2002 (circa -19%) che del consuntivo 2001 (circa -11%).

Il margine di contribuzione risulta positivo, mantenendo nel 2002 un'incidenza sul fatturato del 4% circa, contro un 5,6% previsto a budget per lo stesso periodo e un 2,3% nell'anno precedente (tale margine risultava, invece, negativo nel solo primo semestre 2001).

Tale risultanza evidenzia la tendenza a "spingere" su linee di prodotto con una redditività più alta, rispetto ad una situazione precedente in cui l'obiettivo di massimizzazione del fatturato prevaleva su qualsiasi calcolo di convenienza economica.

Le principali variabili che hanno influito sulla diminuzione di fatturato sono legate alle politiche commerciali intraprese a partire dalla seconda metà del 2001: risoluzione di contratti commerciali con contribuzione negativa, dereferenzamento di vari articoli con fatturato specifico poco significativo.

La variazione complessiva delle rimanenze nel periodo considerato risulta negativa per € 112.400, composta da un incremento di giacenze di materie prime, materiali sussidiari e vari per € 138.000 compensato da un decremento di giacenze di prodotti finiti e semilavorati per € 250.400.

Relativamente all'andamento del consumo di materiali, l'incidenza sul fatturato nel primo semestre 2002 si assesta sul 38,6% (in linea con quella del primo trimestre), a fronte di un 42% circa nell'intero anno 2001 ed un 40,7% preventivato a budget.

Tale miglioramento è attribuibile a diverse variabili:

1. aumento dei prezzi di listino di vendita rispetto al semestre 2001;
2. riduzione dei costi promozionali in fattura;
3. dereferenziazione a favore di un mix di articoli di vendita con maggiore rapporto € / kg;
4. livello medio dei prezzi d'acquisto di materie prime e packaging sostanzialmente invariato;
5. maggiore controllo gestionale sull'efficienza produttiva (monitoraggio ammanchi e sfridi);
6. politiche commerciali coerenti con l'obiettivo di dare priorità a linee di prodotto con maggiore marginalità.

Il costo del personale al 30 giugno 2002 ammonta ad € 2.801.598, in calo sia rispetto a quanto previsto per lo stesso periodo a budget (-25% circa; il dato stimato di € 3.741.409 considera, però, il costo degli stagionali spalmato su tutti i mesi) sia rispetto all'anno precedente (-7,5%).

Tale contenimento è generato da una più razionale gestione della manodopera ("saving" di produzione tramite maggiore automazione dei processi) e dal conseguente mancato ricorso all'impiego di stagionali.

Il processo di mobilità intrapreso a marzo, senza ripercussioni sulla normale operatività, produrrà i suoi effetti solo nel corso del secondo semestre.

Il costo della logistica primaria e secondaria ammonta ad € 1.036.827 (8,7% di incidenza sul fatturato, maggiore di circa 0,6 punti rispetto a quella di budget e minore di 0,3 punti rispetto al primo semestre 2001).

Le condizioni contrattuali di movimentazione merce svolta dai commissionari sono state modificate passando da un criterio di calcolo delle provvigioni su base percentuale del riaccredito ad un criterio di servizio retribuito secondo un importo fisso € / kg; il risparmio generato da tale operazione sarà evidente solo nella seconda metà dell'anno in corso.

Inoltre, per quanto riguarda il listino applicato ai concessionari è stato introdotto il concetto del prezzo net-net, in luogo della scontistica di canale applicata ad un listino lordo.

Nel periodo in oggetto si è finalizzato il nuovo Brand e si è proceduto alla realizzazione del nuovo materiale di packaging, che verrà utilizzato a partire dal mese di agosto 2002.

L'attività di Ricerca & Sviluppo si è occupata, tra l'altro, della realizzazione di quattro referenze di piatti pronti pastorizzati che verranno prodotti a partire dal prossimo ottobre e saranno destinati al mercato Spagnolo grazie ad una commessa acquisita dalla Società Gallo, azienda alimentare leader nella produzione e commercializzazione di pasta secca che intende diversificarsi nel mondo del "ready meals".

Il 17 maggio è stata conseguita la Certificazione ISO 9001:2000 (Versione Vision) con l'Ente Certificatore CSQA; tale attività di certificazione è servita, tra l'altro, a proceduralizzare le diverse funzioni aziendali, stabilendo un sistema di indicatori di qualità, efficienza ed efficacia di processo.

Pur in presenza di un mercato non particolarmente dinamico e altamente competitivo, riteniamo che tutte le iniziative ed i cambiamenti in atto ci permetteranno di rispettare le previsioni di redditività del budget 2002.

Rimane focale la buona gestione della campagna natalizia 2002, per la quale è già stata intrapresa una attività di R&S di nuovi prodotti rispondenti alle richieste del mercato, coerentemente con i vincoli di marginalità.

Agriok S.p.A.

Nel corso del primo semestre 2002 la società ha potuto concentrarsi nello sviluppo del business avendo al suo attivo le attività di set-up (portale, modello di business e struttura organizzativa) intraprese nel corso del 2001.

E' comunque continuata in parallelo la costruzione del modello di business e sono continuati gli investimenti grazie anche all'apporto del nuovo socio Apofruit che, entrando a giugno nella compagine societaria, di fatto ha avviato il processo di allargamento del raggio di azione di Agriok dalla filiera latte a quella ortofrutticola.

I nuovi investimenti hanno riguardato lo sviluppo, ancora in corso, di una nuova funzionalità del portale: il quaderno e la scheda di campagna on-line. Tramite questa funzionalità sarà disponibile un collegamento tra azienda agricola, tecnico di campagna e azienda di raccolta, il collegamento permette il controllo e il supporto alle attività dell'agricoltore e il feed-back all'azienda di raccolta che, in ottica di rintracciabilità, avrà a disposizione nuovi strumenti per dimostrare la qualità controllata delle proprie produzioni.

Queste nuove funzionalità saranno oggetto di uno specifico servizio rivolto anche all'esterno di Apofruit: a tutte le cooperative in campo agroalimentare ed in generale a strutture organizzate (agricoltori e aziende di raccolta e trasformazione).

Agriok con questo ulteriore tassello è quindi in grado di offrire via web un complesso sistema di gestione della qualità e della rintracciabilità a disposizione di filiere organizzate.

Le aziende che hanno siglato il contratto di registrazione con Agriok sono oggi più di 400, di queste la maggior parte utilizza il portale per le sue parti informative ed il market-place per visionare i prodotti a catalogo e i prezzi forniti, gli acquisti vengono poi effettuati per lo più con i canali tradizionali.

Il settore B2B in campo agricolo si sta quindi sviluppando più lentamente di quanto previsto, è da evidenziare però che il B2B collegato all'industria agroalimentare (Granarolo) è invece stato più veloce nel cogliere opportunità di risparmio e nel creare valore.

Le prime gare di acquisto di materiali indiretti per il Gruppo Granarolo si sono infatti concluse con esiti molto positivi. L'utilizzo del modello di acquisto di gruppo e della funzionalità "Request for

Quotation” di Agriok hanno permesso di raggiungere un vasto numero di fornitori e di concludere in un breve lasso di tempo contratti di acquisto con risparmi significativi.

Questa esperienza continuerà su nuove categorie merceologiche e coinvolgerà anche aziende esterne al Gruppo interessate ad ottenere sinergie consorzandosi con Granarolo.

Obiettivo di Agriok è quello di implementare la stessa modalità di Gruppo di Acquisto tramite “Request for Quotation” nei confronti di cooperative agricole (per acquisti di materiali non core per l’attività dell’azienda).

Gli obiettivi economici previsti a budget sono stati rispettati nonostante la lentezza con cui il mercato sta rispondendo all’offerta a contenuto altamente innovativo di Agriok, ciò grazie anche ad un’attenta valutazione degli investimenti e delle spese di gestione corrente.

La società ha chiuso il primo esercizio nel 2001, anno della costruzione e dell’avvio delle prime attività operative, per questo motivo il confronto con il primo semestre dell’esercizio precedente, è poco significativo.

Il fatturato sviluppato è pari a circa € 118.000 ed è costituito da:

Intermediazione di acquisto	34.000
Vetrine e banner	30.000
Gruppo di acquisto	50.000
Servizi (Visite Ispettive,..)	2.000
Altro	2.000

I costi sono pari a circa € 1.000.000 e sono costituiti da :

Personale	309.000
Tecnologia	141.000
- di cui Outsourc HP	99.000
- di cui Manut.HW+SW	42.000
Costi Operativi	118.000
Consulenze e collaborazioni	105.000
Ammortamenti	229.000
Accantonamenti	63.000
Oneri diversi	31.000
Altro	4.000

L’attività di ricerca e sviluppo si è orientata alla continuazione dei progetti sperimentali sulla filiera latte avviati nel 2001.

In particolare continua la collaborazione con alcuni Istituti Universitari (tra cui l’Università di Bologna) per ciò che riguarda:

- progetto Micotossine : fase di verifica dati 2001;

- progetto Selenio: acquisizione dati su trasferimento selenio nel latte in diverse modalità operative;
- progetto Microelementi: per Zinco, Ferro e Rame è stata trattata una partita di medica ed è stata avviata la attività di campionatura.;

Per quanto attiene la posizione finanziaria, la Società detiene liquidità temporaneamente depositata presso il c/c di tesoreria intercompany in essere con la Capogruppo Granarolo S.p.A., che genera interessi attivi a tassi di mercato (circa € 9.000).

La Società non ha indebitamento oneroso, in quanto il fabbisogno finanziario derivante dagli investimenti di start up e dalla copertura degli oneri di gestione sono stati assicurati dal capitale versato dagli azionisti.

Nel corso di questi ultimi mesi si sono realizzati importanti accordi il cui beneficio a livello operativo dovrà manifestarsi nel secondo semestre.

In particolare sul fronte delle collaborazioni con la distribuzione di materie prime e mezzi tecnici è stato avviato un accordo (fase pilota) con Intesia ed Agrites, società collegate a Progeo.

L'avvio delle nuove funzionalità quaderno e scheda di campagna per Apofruit e in generale per il settore agronomico costituirà un importante traguardo dei prossimi mesi.

Infine continuerà l'attività sul fronte della qualità e della assistenza su filiere controllate anche in ottica di studi di fattibilità per ottenere certificazione dagli enti preposti. Il personale Agriok parteciperà ad una formazione mirata a completare le competenze in questo settore.

Il bilancio semestrale al 30 giugno 2002 chiude con una perdita d'esercizio di € 871.439.

La perdita registrata è inferiore a quella prevista in sede di redazione del budget del semestre, pur in presenza di un volume di intermediato più contenuto rispetto all'obiettivo fissato per la Società.

Attribuiamo importanza a questo dato, che indica come il management operativo della Società sia stato in grado, in presenza di uno sviluppo delle attività "core" più lento del previsto, di avviare altri redditizi filoni di attività capaci di compensare i mancati ricavi da intermediazione.

Vogliamo sottolineare infine che, nel progredire dello sviluppo di questa così innovativa progettazione, divengono via via evidenti ulteriori potenzialità che nelle fasi iniziali non erano state ipotizzate, che rendono la Società un centro di servizi non soltanto tecnologici ad elevato valore aggiunto per il Gruppo.

Riteniamo che gli obiettivi economici fissati per l'esercizio 2002 possano essere colti ed ulteriormente migliorati rispetto alle previsioni; siamo convinti che ciò possa rappresentare per gli azionisti un conforto sulla consistenza e la praticabilità del piano di crescita, consolidamento e sviluppo della Società.

