

COMUNICATO STAMPA

IL CDA DI MASI AGRICOLA: RISULTATI CONSOLIDATI DEL PRIMO SEMESTRE 2020

RISULTATI INFLUENZATI DAL COVID-19

RIPRESA SIGNIFICATIVA A LUGLIO E AGOSTO

ACCELERAZIONE DELL'OMNISCANALITÀ

AGGIORNATO IL MODELLO DI ORGANIZZAZIONE, GESTIONE E CONTROLLO D. LGS. N. 231/01

- Ricavi netti 21,7 milioni di euro (29,7 mln di euro nel 1H 2019, -27%)
- EBITDA 1,8 milioni di euro (5,5 mln di euro nel 1H 2019)
- EBIT -0,2 milioni di euro (3,7 mln di euro nel 1H 2019)
- Risultato netto -0,6 milioni di euro (utile netto di 1,7 mln di euro nel 1H 2019)
- Indebitamento finanziario netto 9,3 milioni di euro (8,7 mln di euro al 31 dicembre 2019 e 10,3 mln di euro al 30 giugno 2019)
- Patrimonio netto consolidato 127,8 milioni di euro (128,5 mln di euro al 31 dicembre 2019)

Sant'Ambrogio di Valpolicella, 7 agosto 2020. Si è riunito oggi il Consiglio di Amministrazione di Masi Agricola S.p.A., società quotata nell'AIM Italia e tra i leader italiani nella produzione di vini premium, che ha approvato la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2020.

Sandro Boscaini, Presidente di Masi Agricola, ha dichiarato: «Per la prima volta da quando mi occupo di Masi, ancora prima di esserne Presidente, avendo iniziato negli Anni '60, siamo a presentare una chiusura con un risultato netto negativo: è la diretta conseguenza della pandemia che abbiamo vissuto e che continua ancora in molti Paesi del mondo. Il settore vinicolo, e in particolare il segmento dei vini premium, ne è stato significativamente colpito nel mercato interno, a causa della prolungata chiusura dell'horeca. Altrettanto è accaduto fuori Italia, per il progressivo espandersi dell'emergenza sanitaria e con essa delle misure di contenimento del contagio in forme simili a quelle italiane. Da ultimo registriamo la paralisi provocata nei trasporti internazionali e pertanto nei flussi turistici e nei servizi agli stessi. Il danno per un'azienda come la nostra è rilevante, sia per le quantità che per il mix, essendo infatti colpiti i canali di distribuzione e i segmenti di prodotto più elevati, dove il nostro marchio è collocato. La visibilità sull'uscita è ancora incerta, ma ci è di conforto che realizziamo dati di significativa e repentina ripresa a luglio e agosto sia in Italia che all'estero, pur con i limiti derivanti dagli accorgimenti profilattici e interi segmenti di distribuzione che ancora stanno lavorando al minimo, come hotellerie e

travel retail».

ANDAMENTO ECONOMICO DEL GRUPPO

Aggiornamento e impatti COVID-19

L'emergenza epidemiologica da COVID-19 (c.d. "Coronavirus") e le connesse misure di contenimento del contagio poste in essere nei diversi Paesi del mondo hanno ovviamente impattato in misura determinante sul business del Gruppo e su diversi anelli della catena del valore aziendale nel primo semestre 2020.

In particolare, analizzando il trend dei ricavi a livello geografico si evince un'evidente correlazione con l'espansione, prima in Italia e a seguire in altri Paesi del mondo occidentale, del Coronavirus e delle conseguenti misure di distanziamento sociale e chiusura o limitazione di molte attività economiche, e in particolare del settore dell'horeca, canale distributivo prevalente per la Società (altrimenti detto "ontrade"). Tali misure sono state introdotte nel mese di marzo a partire dall'Italia e quindi il primo trimestre ne ha risentito parzialmente: il nostro resoconto intermedio di gestione al 31 marzo 2020 registra un -7,7% nei ricavi. Nel secondo trimestre 2020 la diminuzione delle vendite si è attestata su un livello molto più severo, pari complessivamente al 47%. D'altronde la riapertura del canale horeca – anche se effettuata in tempi diversi in Italia e all'Estero - a tutt'oggi non ricomprende l'intera popolazione di punti distributivi pre-Covid, in quanto molti ristoranti non hanno riaperto e ancor più significative sono risultate le mancate riaperture nel comparto dell'*hotellerie*. Le grandi città, collegate al turismo *leisure* o di business, soffrono ancora un drammatico calo di presenze. La necessità di adottare stringenti misure di profilassi limita infine le possibilità di lavorare a break-even per chi ha riaperto.

Il canale del Travel Retail, storicamente molto volumetrico per la nostra Società, ha sofferto il sostanziale azzeramento dei viaggi.

Il c.d. *offtrade*, rappresentato per il Gruppo Masi dai monopoli e (in misura molto inferiore) dalla Grande Distribuzione Organizzata, ha mantenuto la sua operatività e anzi ha generalmente realizzato vendite superiori all'anno scorso, a tassi anche molto accentuati all'inizio dell'epidemia, ma più contenuti in seguito. Lo stesso dicasi per l'online: è indubbiamente un canale del futuro, ha conseguito incrementi di grande significatività percentuale, ma in numeri assoluti resta il fatto che la nostra struttura distributiva si fonda prevalentemente sull'horeca, come quella di tutti i produttori di vini a marchio premium.

Tutto ciò si è verificato in concomitanza, tra l'altro, con l'avvio dei due nuovi accordi di distribuzione in Germania e USA, entrambi iniziati appunto nel primo semestre 2020 in condizioni di mercato tutt'altro che ricettive.

Nel semestre in commento l'operatività della Società è proseguita (in quanto non soggetta all'obbligo di sospensione previsto dalla normativa d'urgenza), sia nel vigneto che in cantina, applicando le misure di profilassi legalmente prescritte.

Abbiamo mantenuto la priorità di perseguire la stabilità economica e gestionale, ma rapportandola ai volumi di attività ridotti e difendendo l'occupazione. Conseguentemente, oltre ad aver messo in essere forme di tutela come lo smart working e l'orario continuato in aiuto dei dipendenti con responsabilità genitoriali, la Società e le controllate hanno attivato gli ammortizzatori sociali in deroga concessi dal Governo con causale "Emergenza COVID-19" per il più ampio periodo consentito. Inoltre la Società ha aperto nuove polizze sanitarie assicurative in favore dei dipendenti, integrative di quelle già in essere, per offrire un supporto concreto in caso di infezione diagnosticata, per il recupero della salute e la gestione del periodo di emergenza.

Non risulta possibile a oggi stimare con sufficiente attendibilità l'impatto che l'emergenza da Coronavirus potrà avere sull'andamento delle attività della Società e sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria: non è infatti prevedibile quando potrà terminare nei vari Paesi la fase di contenimento del contagio, né soprattutto è delineabile l'effetto che la stessa produrrà ex post in termini di stile di vita e relazioni sociali. Il fenomeno verrà costantemente monitorato nella sua evoluzione e considerato ai fini dell'implementazione delle conseguenti azioni gestionali. Sulla base delle previsioni formulabili oggi, comunque, l'inevitabile perdurare delle limitazioni anticontagio, unitamente all'elevato livello di incertezza che si sta radicando anche nell'attitudine al consumo, influenzerà negativamente i risultati dell'esercizio 2020.

Conseguentemente il management ha intrapreso molteplici azioni difensive, tra cui il rinvio o il dilazionamento di alcuni investimenti a elevato assorbimento di cassa, continuando invece a lavorare sui progetti di sviluppo cruciali per il rafforzamento del marchio. Nell'obiettivo di sostenere la solidità patrimoniale della Società va vista anche la decisione del Consiglio di Amministrazione in data 26 marzo 2020 di proporre all'Assemblea di riportare interamente a nuovo l'utile dell'esercizio 2019, pari a Euro 5.159.352, modificando la precedente proposta, che invece prevedeva la distribuzione di dividendi per totali euro 2.250.580,92.

Iniziata la c.d. "Fase 2" in molti mercati, abbiamo analizzato gli impatti dei predetti accadimenti su:

- strategia della Società;
- target dei progetti di sviluppo;
- sistema fonti-impieghi aziendale ai fini della continuità;
- assetto organizzativo.

L'analisi fondamentale, escludendo le fonti di volatilità di natura non fondamentale, è stata svolta attraverso la verifica di tre profili:

- a) *esposizione* del Gruppo alla crisi nei prossimi 12-24 mesi;
- b) *vulnerabilità*, ovvero la capacità dell'azienda di resistere alle tensioni nei prossimi 12-24 mesi;

c) *resilienza*, cioè la possibilità mantenere la capacità di reddito nel medio/lungo termine, derivante dall'implementazione dei progetti di sviluppo strategico.

Lo scenario emergente attesta che la crisi da Coronavirus non richiede nel medio-lungo termine una revisione dei target strategici aziendali, ma rende altresì necessario attivare un'attenta gestione delle evidenze insorgenti e del conseguente inevitabile abbassamento degli obiettivi di breve. A tal fine va sottolineato che la solidità patrimoniale della Società fornisce un elevato standing finanziario a supporto delle esigenze operative e dei programmi di sviluppo: riteniamo pertanto che la continuità aziendale sia ampiamente garantita, sia in termini di presidio distributivo dei Paesi e canali in cui lavoriamo, sia nella capacità di organizzazione e gestione del business. Anche in quest'ottica, e in ogni caso a titolo cautelativo, va vista la strategia di funding presso alcuni istituti bancari di primario standing nazionale concretizzata nel primo semestre 2020, acquisendo un set di finanziamenti chirografari a medio-lungo termine per un totale di 12 milioni di euro.

Analisi dei ricavi consolidati

Ripartizione delle vendite per area geografica:

<i>(migliaia di euro)</i>	1H-2020	%	1H-2019	%	Delta	Delta %	Esercizio 2019	%
Italia	4.152	19,1%	5.949	20,0%	(1.797)	(30,2)%	14.741	22,7%
Altri paesi europei	8.437	38,9%	12.072	40,6%	(3.635)	(30,1)%	25.820	39,8%
Americhe	8.380	38,6%	10.309	34,7%	(1.929)	(18,7)%	22.202	34,2%
Resto del mondo	721	3,3%	1.396	4,7%	(676)	(48,4)%	2.135	3,3%
Totale	21.689	100,0%	29.726	100,0%	(8.037)	(27,0)%	64.898	100,0%

È di evidenza apodittica il collegamento tra il decremento dei ricavi e il fenomeno COVID-19, di cui abbiamo già scritto sopra. Va però osservato che le percentuali di riduzione per area geografica discendono essenzialmente da:

- timing di manifestazione della pandemia, che sostanzialmente si è propagata nel mondo con movimento Est-Ovest a partire dalla Cina, con conseguente lockdown dell'horeca e successiva riapertura;
- peso della segmentazione della distribuzione del Gruppo tra i canali ontrade-offtrade all'interno di ciascun Paese;
- peso all'interno dell'area geografica della distribuzione del Gruppo in canali o geografie a elevata vocazione turistica.

Leggendo i dati suesposti sulla base di questi criteri si evidenzia che l'Italia e il Resto d'Europa possono approssimare una media: distribuzione in larga prevalenza ontrade ed esposizione elevata al turismo. Le Americhe, incorporando una quota maggioritaria di vendite in Canada, Paese a distribuzione di tipo monopolistico o postmonopolistico e quindi spiccatamente offtrade, presentano un décalage più contenuto, per quanto importante. Nel Resto del Mondo invece si segnala la

rilevanza del Far East, prima area colpita dal Covid, con una ripresa che ci appare più lenta rispetto all'Europa, permanenti limitazioni a bar e ristoranti, assenza di serenità e fiducia dei consumatori, che quindi escono meno, evitano i luoghi affollati e in genere si sentono meno sicuri a spendere e consumare. Si registra una forte crisi dell'ontrade e un rallentamento anche del premium offtrade, cioè i canali dei nostri marchi.

Ricavi riclassificati secondo il posizionamento commerciale del prodotto:

	1H-2020	1H-2019	Esercizio 2019
Top Wines	18,3%	22,5%	24,4%
Premium Wines	50,5%	49,4%	48,3%
Classic Wines	31,3%	28,0%	27,3%

La maggiore incidenza dell'offtrade si riflette anche in un mix più favorevole ai Classic Wines, essendo i Top Wines prodotti tipicamente ontrade.

Esaminando l'aspetto della stagionalità occorre ricordare che generalmente negli ultimi esercizi i secondi semestri hanno costantemente realizzato oltre la metà dei ricavi annui.

Analisi dei risultati operativi e netti consolidati

L'*EBITDA* passa da euro 5.492 migliaia a euro 1.772 migliaia (*EBITDA margin* pari all'8,2%). In particolare:

a) il *marginale industriale lordo* passa da euro 19.904 migliaia a euro 14.435 migliaia, principalmente per il calo dei volumi di vendita, poiché percentualmente si registra una riduzione molto modesta (da 67,0% a 66,6%), ascrivibile alle inevitabili minori efficienze produttive causate dalla diminuzione delle economie di scala;

b) i *costi per servizi* diminuiscono di euro 1.604 migliaia (passando da euro 10.349 migliaia a euro 8.746 migliaia): la riduzione va attribuita a: i) costi che, per natura o destinazione, sono collegati simultaneamente ai ricavi (ad. es. provvigioni, trasporti su vendite); ii) costi di carattere commerciale (ad. es. viaggi, ospitalità) e/o di pubblicità e promozione connessi ad attività che non sono state poste in essere a causa del lockdown (ad es. la fiera Prowein o Vinitaly);

d) gli *altri ricavi e proventi* passano da euro 562 migliaia a euro 191 migliaia, con una riduzione di euro 372 migliaia, principalmente per minori contributi OCM, essendo a loro volta ridottesi le attività agevolabili (rientranti tra i costi per servizi, v. sopra).

L'*EBIT* passa da euro 3.651 migliaia a euro -198 migliaia, dopo aver speso ammortamenti e svalutazioni per euro 1.969 migliaia.

Proventi e oneri finanziari, proventi e oneri da partecipazioni, utili e perdite su cambi:

queste voci registrano complessivamente un miglioramento di euro 836 migliaia, dovuto in gran parte a minori perdite su cambi.

Il risultato *netto consolidato* risulta quindi una perdita di euro 552 migliaia, contro un utile di euro 1.730 migliaia dei primi sei mesi 2019.

FATTI DI RILIEVO DEL PERIODO

Nel primo semestre 2020 sono iniziati due nuovi rapporti di distribuzione strategici relativi a mercati di estrema rilevanza per il vino italiano, in cui il brand Masi è presente e ben posizionato da molti anni, disponendo però di un significativo ulteriore e più ampio potenziale di sviluppo, in considerazione dei fattori demografici e di attitudine al consumo rilevati. Si tratta in particolare di:

- Germania, in cui dal 1° gennaio è iniziato il contratto di distribuzione con Eggers & Franke Holding, a capo dell'omonimo gruppo, con l'obiettivo di acquisire sempre maggiore penetrazione, ampiezza e visibilità al portafoglio del Gruppo Masi, partendo dall'assunto che la presenza nella gastronomia italiana resta centrale, ma da sola non è più sufficiente: occorre sviluppare una concreta segmentazione per posizionamento-prezzo e per canale distributivo, coerentemente con la vocazione dei diversi brand che compongono la nostra carta-vini;

- USA, in cui dal 1° aprile è incominciato il contratto di distribuzione con Santa Margherita USA, controllata americana di Santa Margherita Gruppo Vinicolo, primaria azienda italiana basata in Veneto: un progetto di sviluppo del mercato fondato su molteplici e sinergiche similitudini tra le due aziende, quali posizionamento premium, identità di territorio, cultura della comunicazione e del marketing. I rispettivi portafogli inoltre presentano una complementarità ideale. L'accordo si riferisce ai vini a marchio Masi, Cantina Privata Boscaini e Masi Tupungato, laddove gli altri marchi del nostro Gruppo seguiranno una route-to-market autonoma.

Sempre nel primo semestre 2020 Masi ha allargato il proprio portafoglio-prodotti con due nuovi vini: i Lugana DOC biologici Lunatio e Beldosso, proponendo così al mercato una versione *sustainable* di una delle denominazioni caratteristiche dell'area del Garda, riscoperta e apprezzata in Italia e all'estero. Con questa novità l'azienda accresce ulteriormente la sua gamma di vini bianchi, posizionati nel settore premium in coerenza di strategia aziendale.

La Società ha infine implementato, in collaborazione con il partner WinePlatform S.p.A., il progetto di creazione di una vetrina per i vari brand del gruppo all'interno dell'omonimo canale online, WinePlatform appunto, con la finalità di entrare in contatto sempre più diretto con i consumatori finali in una logica di wine club, portando a casa loro la Masi Wine Experience. Offriamo quindi la possibilità di scoprire l'intera gamma dei nostri vini e dei nostri brand, accompagnando il consumatore in un percorso sensoriale di scoperta: con WinePlatform Masi

l'emozione va online. Il consumatore riceve i prodotti direttamente al domicilio desiderato in 24-48 ore con tariffe agevolate e raggiungendo oltre 20 paesi. Il progetto e la piattaforma sono integrati con la sezione offline della Masi Wine Experience, oggi presente in 7 locations in Italia e all'Estero e che vedrà l'apertura dell'ottava tra alcuni mesi, rappresentata dal Masi Wine Bar di Monaco di Baviera, in un approccio sempre più di omnicanalità. Come è immaginabile, in un certo senso le limitazioni alla circolazione delle persone imposte nella Fase 1 del Covid hanno stimolato l'accelerazione del progetto.

ATTESE PER LA VENDEMMIA 2020

Tra qualche settimana inizierà la vendemmia 2020 e, in un anno segnato per moltissimi aspetti da una catastrofe epocale come il Coronavirus, quantomeno nel terzo trimestre sta proseguendo l'avanzamento di un'auspicabile buona annata viticola per i vigneti del Gruppo. In particolare:

- a livello meteo, la stagione invernale si è dimostrata mediamente mite, così come la primavera e l'estate, ad eccezione del mese di giugno, dimostratosi piuttosto fresco soprattutto con riferimento alle temperature massime, condizionate anche da frequenti e persistenti (e talvolta intense) perturbazioni piovose. Negli altri mesi invece le precipitazioni sono state generalmente inferiori alla norma;
- in termini di andamento fenologico, praticamente in tutti gli areali viticoli del Gruppo riscontriamo regolarità e omogeneità;
- sotto il profilo sanitario, l'annata non ha presentato particolari criticità: in generale le uve si trovano in ottime condizioni. Nonostante la piovosità del mese di giugno, la buona gestione agronomica e soprattutto la vocazionalità dei nostri vigneti di collina hanno consentito di contenere le avversità crittogamiche;
- dal punto di vista delle stime produttive, al momento possiamo stimare quantità sostanzialmente in linea con l'annata 2019, in assenza di particolari provvedimenti normativi o regolamentari comportanti ulteriori limitazioni quantitative. Quest'ultimo aspetto suggerisce prudenza anche relativamente alle attese sui prezzi delle materie prime, anche se la view più diffusa in questo momento è tendenzialmente ribassista.

FATTI DI RILIEVO INTERVENUTI DOPO LA CHIUSURA DEL PERIODO

Non si registrano particolari fatti di rilievo nel terzo trimestre. La variabile principale con cui confrontarsi è la gestione della c.d. "Fase 2".

PREVEDIBILE EVOLUZIONE DELLA GESTIONE

La prevedibilità della gestione è resa oltremodo difficoltosa dall'eccezionalità delle vicende che caratterizzano il contesto in cui viviamo, a livello di arena competitiva, piuttosto che di novità normative o regolamentari insorte o di possibile prossima insorgenza (ulteriore supporto governativo agli ammortizzatori sociali, provvedimenti relativi a rese vendemmiali, distillazioni coatte, dazi negli USA etc.).

L'imprevedibilità riguarda un po' tutti gli ambiti macro e microeconomici e trasferisce agli operatori e ai consumatori un senso di insicurezza che a sua volta contribuisce a creare un clima di generale incertezza socio-politica ed economica.

Pur in questo quadro possiamo registrare un andamento degli ordini dei mesi di luglio e agosto in chiaro e netto miglioramento, soprattutto nei mercati in cui la nostra catena distributiva è più corta e nonostante il fatto che la numerica della rete horeca si presenti ancora ridotta o rallentata rispetto allo status quo ante Covid: emblematico il caso dell'Italia, che a luglio ha conseguito addirittura ricavi in crescita rispetto al mese di luglio 2019. Risulta incoraggiante anche la performance di Masi Wine Experience.

AGGIORNAMENTO MODELLO DI ORGANIZZAZIONE, GESTIONE E CONTROLLO D. LGS. N. 231/01

Nella seduta odierna il Consiglio di Amministrazione ha aggiornato il proprio Modello di organizzazione e gestione ai sensi del D. Lgs. 231/2001 (c.d. "Modello 231"), a seguito di un processo di analisi delle nuove fattispecie di illecito di più recente introduzione e degli orientamenti giurisprudenziali, di una costante verifica della funzionalità ed efficacia del Modello organizzativo nel corso del tempo e di una conseguente opportunità di miglioramento.

Il Modello 231 fa parte di una più ampia politica di *corporate governance* della Società, che ha inteso rafforzare il proprio sistema di controllo interno, garantendo il rispetto dei requisiti di correttezza e trasparenza e dotandosi di uno strumento di tutela nel caso del verificarsi dei reati contemplati in tema di responsabilità amministrativa d'impresa. È inoltre il risultato di una strutturata attività di analisi relativa all'organizzazione e ai processi aziendali, in linea con le *best practice* e considerando le specificità del *business model*.

PUBBLICAZIONE DELLA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE CONSOLIDATA E DELLA RELAZIONE DELLA SOCIETA' DI REVISIONE

La relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2020 e la relazione sulla revisione contabile limitata emessa da Ernst & Young S.p.A. sono a disposizione del pubblico presso la sede sociale, Borsa Italiana S.p.A. e sul sito internet www.masi.it, nella sezione investor-relations/bilanci. Masi Agricola S.p.A. informa che la suddetta relazione della società di revisione, riportata nel seguito, non contiene rilievi.

MASI AGRICOLA

Masi Agricola è un'azienda vitivinicola radicata in Valpolicella Classica che produce e distribuisce vini di pregio ancorati ai valori del territorio delle Venezie. Grazie all'utilizzo di uve e metodi autoctoni, e a una continua attività di ricerca e sperimentazione, Masi è oggi uno dei produttori italiani di vini pregiati più conosciuti al mondo. I suoi vini e in particolare i suoi Amaroni sono pluripremiati dalla critica internazionale. Il modello imprenditoriale del Gruppo coniuga l'alta qualità e l'efficienza con l'attualizzazione di valori e tradizioni del proprio territorio. Il tutto in una visione che porta Masi a contraddistinguersi non solo per il core business, ma anche per la realizzazione di

progetti di sperimentazione e ricerca in ambito agricolo e vitivinicolo, per la valorizzazione e la promozione del territorio e del patrimonio culturale delle Venezia. Il Gruppo può contare su una forte e crescente vocazione internazionale: è presente in quasi 140 Paesi, con una quota di esportazione di circa il 77% del fatturato complessivo. Il Gruppo Masi ha fatturato nel 2019 circa 65 milioni di euro con un EBITDA margin del 17% circa. Masi ha una precisa strategia di crescita che si basa su tre pilastri: crescita organica attraverso il rafforzamento nei tanti mercati dove è già protagonista; allargamento dell'offerta di vini legati ai territori e alle tecniche delle Venezia, anche aggregando altre aziende vitivinicole; raggiungimento di un contatto più diretto con il consumatore finale, dando più pregnanti significati al proprio marchio, internazionalmente riconosciuto. Il codice alfanumerico delle azioni è "MASI" e il codice ISIN è IT0004125677. Nomad e Specialist della società è Equita Sim S.p.A..

ALLEGATI

- Conto economico consolidato riclassificato
- Stato patrimoniale consolidato riclassificato
- Rendiconto finanziario consolidato riclassificato

Nota: i dati relativi al 2020 e 2019 sono stati redatti secondo i principi contabili IAS/IFRS. I dati relativi all'esercizio 2019 sono stati sottoposti a revisione contabile completa, mentre i dati relativi al primo semestre 2020 e al primo semestre 2019 sono stati sottoposti a revisione contabile limitata. Il conto economico, lo stato patrimoniale e il rendiconto finanziario sono stati riclassificati secondo uno schema che viene normalmente utilizzato dal management e dagli investitori per valutare i risultati del Gruppo. Tali prospetti di bilancio riclassificati non rispondono agli standard di presentazione richiesti dai Principi Contabili Internazionali (IFRS) e non debbono quindi essere visti come sostitutivi di questi ultimi. Tuttavia, poiché ne riportano gli stessi contenuti, essi sono facilmente riconciliabili con quelli previsti dai principi contabili di riferimento.

Per ulteriori informazioni:

Masi Agricola S.p.A.
Investor Relations
Federico Girotto
Tel: +39 045 6832511
Fax: +39 045 6832535
Email: investor@masi.it

Ufficio Stampa Finance
Close to Media
Adriana Liguori, Sofia Crosta
Tel: +39 02 70006237
Fax: +39 02 89694809
Email: adriana.liguori@closetomedia.it
sofia.crosta@closetomedia.it

Nomad e Specialista
EQUITA SIM S.p.A.
Marco Clerici
Tel: +39 02 6204 1
Fax: +39 02 2900 5805
Email: m.clerici@equita.eu

Ufficio Stampa Masi Agricola S.p.A.
Elisa Venturini
Tel: +39 045 6832511
Cell: +39 335 7590837
Email: elisa.venturini@masi.it
www.masi.it

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

<i>(in migliaia di euro)</i>	1H-2020	% sui ricavi	1H-2019	% sui ricavi	Esercizio 2019	% sui ricavi
Ricavi	21.689	100,0%	29.726	100,0%	64.898	100,0%
Costo di acquisto e produzione del venduto	(7.255)	(33,4%)	(9.822)	(33,0%)	(22.794)	(35,1%)
Margine Industriale lordo	14.435	66,6%	19.904	67,0%	42.105	64,9%
Costi per servizi	(8.746)	(40,3%)	(10.349)	(34,8%)	(23.083)	(35,6%)
Costi per il personale	(3.954)	(18,2%)	(4.458)	(15,0%)	(9.220)	(14,2%)
Altri costi operativi	(154)	(0,7%)	(167)	(0,6%)	(475)	(0,7%)
Altri ricavi e proventi	191	0,9%	562	1,9%	1.862	2,9%
EBITDA (*)	1.772	8,2%	5.492	18,5%	11.189	17,2%
Ammortamenti	(1.938)	(8,9%)	(1.793)	(6,0%)	(3.763)	(5,8%)
Svalutazioni	(31)	(0,1%)	(48)	(0,2%)	(162)	(0,2%)
EBIT (**)	(198)	(0,9%)	3.651	12,3%	7.264	11,2%
Proventi finanziari	209	1,0%	1	0,0%	40	0,1%
Oneri finanziari	(298)	(1,4%)	(355)	(1,2%)	(531)	(0,8%)
(Oneri)/Proventi da partecipazioni	90	0,4%	45	0,2%	45	0,1%
Utili (perdite) su cambi	(132)	(0,6%)	(657)	(2,2%)	(400)	(0,6%)
Risultato prima delle imposte	(328)	(1,5%)	2.685	9,0%	6.418	9,9%
Imposte sul reddito	(224)	(1,0%)	(955)	(3,2%)	(2.102)	(3,2%)
Risultato netto del periodo	(552)	(2,5%)	1.730	5,8%	4.317	6,7%

(*) L'EBITDA indica il risultato prima degli oneri finanziari, delle imposte, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, della svalutazione dei crediti, degli accantonamenti a fondi rischi e oneri e delle poste straordinarie. L'EBITDA rappresenta pertanto il risultato della gestione operativa prima degli ammortamenti e della valutazione di esigibilità dei crediti commerciali. L'EBITDA così definito rappresenta l'indicatore utilizzato dagli amministratori della Società per monitorare e valutare l'andamento operativo dell'attività aziendale. Siccome l'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili, non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi della Società. Poiché la composizione dell'EBITDA non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e quindi non risultare con esse comparabile.

(**) L'EBIT indica il risultato prima degli oneri finanziari, delle poste straordinarie e delle imposte dell'esercizio. L'EBIT rappresenta pertanto il risultato della gestione operativa prima della remunerazione delle fonti di finanziamento sia di terzi che proprie. L'EBIT così definito rappresenta l'indicatore utilizzato dagli amministratori della Società per monitorare e valutare l'andamento operativo dell'attività aziendale. Siccome l'EBIT non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili, non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi della Società. Poiché la composizione dell'EBIT non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e quindi non risultare con esse comparabile.

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

<i>(in migliaia di euro)</i>	30.06.2020	31.12.2019	Delta	30.06.2019
Immobilizzazioni immateriali	15.357	15.332	26	15.216
Immobilizzazioni materiali	60.323	59.431	892	57.804
Attività agricole e biologiche	6.289	6.320	(30)	6.498
Attività per diritti d'uso	10.498	10.858	(360)	9.729
Altre attività nette non correnti	1.364	1.298	67	1.326
Attivo fisso netto	93.833	93.238	594	90.573
Crediti verso clienti	9.449	16.102	(6.653)	14.246
Rimanenze	50.380	49.354	1.026	51.493
Debiti verso fornitori	(5.265)	(10.180)	4.915	(10.400)
CCN operativo commerciale	54.564	55.276	(712)	55.339
Altre attività	4.265	4.437	(172)	5.533
Altre passività	(3.178)	(2.943)	(235)	(3.253)
CCN	55.651	56.769	(1.118)	57.618
Fondi rischi e oneri	(63)	(63)	(0)	(83)
TFR	(935)	(896)	(38)	(823)
Imposte differite	(708)	(882)	174	(1.189)
Capitale investito netto	147.778	148.167	(389)	146.096
Posizione finanziaria netta	9.259	8.673	585	10.310
Passività per diritti d'uso	10.740	10.976	(236)	9.799
Patrimonio netto consolidato	127.779	128.517	(738)	125.987
Totale fonti di finanziamento	147.778	148.167	(389)	146.096

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

<i>(in migliaia di euro)</i>	1H-2020	1H-2019	Esercizio 2019
Risultato netto	(552)	1.730	4.317
Ammortamenti e svalutazioni delle attività non correnti	1.938	1.793	3.763
Altre rettifiche (imposte, interessi passivi, dividendi incassati, accantonamento fondi, altre rettifiche non monetarie etc.)	(135)	564	310
	1.250	4.087	8.390
Variazione capitale circolante netto	1.118	652	1.501
Cashflow attività operativa	2.369	4.739	9.891
Investimenti netti	(2.366)	(2.709)	(5.711)
Free cashflow	2	2.030	4.180
Altri movimenti di patrimonio netto	(186)	(2.956)	(3.012)
Attività per diritti d'uso	(402)	(331)	(787)
Variazione di posizione finanziaria netta	(585)	(1.256)	381
Posizione finanziaria netta iniziale *	(8.673)	(9.054)	(9.054)
Posizione finanziaria netta finale *	(9.259)	(10.310)	(8.673)

* escluse passività per diritti d'uso



Masi Agricola S.p.A.

Bilancio consolidato intermedio al 30 giugno 2020

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato intermedio

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato intermedio

Agli Azionisti della
Masi Agricola S.p.A.

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata dell'allegato bilancio consolidato intermedio, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario per il periodo di 6 mesi chiuso al 30 giugno 2020 e dalle relative note esplicative della Masi Agricola S.p.A. e controllate (Gruppo Masi). Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato intermedio che fornisca una rappresentazione veritiera e corretta in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea. E' nostra la responsabilità di esprimere una conclusione sul bilancio consolidato intermedio sulla base della revisione contabile limitata svolta.

Portata della revisione contabile limitata

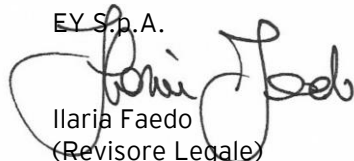
Il nostro lavoro è stato svolto in conformità all' *International Standard on Review Engagements 2410, "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity"*. La revisione contabile limitata del bilancio consolidato intermedio consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia) e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio sul bilancio consolidato intermedio.

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che l'allegato bilancio consolidato intermedio del Gruppo Masi, per il periodo di 6 mesi chiuso al 30 giugno 2020, non fornisca una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria, del risultato economico e dei flussi di cassa del Gruppo Masi in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Verona, 7 agosto 2020

EY S.p.A.



Ilaria Faedo
(Revisore Legale)