



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20071-1-2020	Data/Ora Ricezione 06 Marzo 2020 18:41:10	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
--	---	---

Societa' : Masi Agricola S.p.A.
Identificativo : 128405
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : MASIN01 - Giroto
Tipologia : 1.1
Data/Ora Ricezione : 06 Marzo 2020 18:41:10
Data/Ora Inizio : 06 Marzo 2020 18:41:11
Diffusione presunta
Oggetto : RISULTATI CONSOLIDATI 2019

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

IL CDA DI MASI AGRICOLA APPROVA I RISULTATI CONSOLIDATI DEL 2019

RICAVI SOSTANZIALMENTE STABILI A 65 MILIONI DI EURO

**REDDITIVITÀ IN MIGLIORAMENTO NEL QUARTO TRIMESTRE, MA
VENDEMMIA E FISCALITÀ IMPATTANO SULLA DIFFERENZA RISPETTO AL 2018**

MIGLIORANO POSIZIONE FINANZIARIA NETTA E PATRIMONIO

IMPEGNO SU PROGETTI PER I PROSSIMI ESERCIZI

PROPOSTA DIVIDENDI: 7 CENTS PER AZIONE (YIELD 2,7% COME NEL 2019)

- Ricavi netti 64,9 milioni di euro (65,3 mln di euro nel 2018, -0,6%)
- EBITDA 11,2 milioni di euro (12,3 mln di euro nel 2018)
- EBIT 7,3 milioni di euro (9,2 mln di euro nel 2018)
- Utile netto 4,3 milioni di euro (7,2 mln di euro nel 2018 con beneficio di fiscalità positiva non ricorrente)
- Indebitamento finanziario netto¹ 8,7 milioni di euro (9,1 mln di euro al 31 dicembre 2018)
- Patrimonio netto consolidato 128,5 milioni di euro (127,2 mln di euro al 31 dicembre 2018)
- Dividendo proposto pari a 7 cents per azione, con yield del 2,7% rapportato al prezzo del 5 marzo 2020 (in linea con l'anno scorso)

Sant'Ambrogio di Valpolicella, 6 marzo 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 il progetto di bilancio e il bilancio consolidato dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019.

Sandro Boscaini, Presidente di Masi Agricola, ha dichiarato: «*Il 2019 è stato un esercizio complesso, a cominciare dalla vendemmia meno positiva, in termini sia quantitativi che economici. Questo, insieme alla non crescita dei ricavi e ad altri fattori, ha impattato sulla redditività, che comunque rimane ancora buona per il settore e che nell'ultimo trimestre ha recuperato rispetto ai primi nove mesi. Completata l'integrazione di Canevel, abbiamo profuso notevoli risorse nello sviluppo del marchio aziendale, nell'attualizzazione della gamma-prodotti e nell'ottimizzazione della rete distributiva, con importanti nuovi accordi in Germania e USA. Masi Wine Experience si rivela un progetto strategico, con la messa a punto delle location esistenti e i lavori di allestimento in vista della prossima apertura del Masi Wine Bar di Monaco di Baviera. Un anno di grande sforzo, che apre*

¹ Escluse passività per diritti d'uso ex IFRS 16

prospettive positive. Il nostro progetto di sviluppo continua, nonostante l'incerto scenario nazionale e internazionale, al quale purtroppo si aggiunge l'incognita dell'epidemia che dalla Cina si sta recentemente propagando nei Paesi occidentali e di cui è ignoto l'impatto economico».

ANDAMENTO ECONOMICO DEL GRUPPO

Principi contabili di nuova o recente applicazione

Prima di esaminare i dati economici, patrimoniali e finanziari consolidati dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019 va premesso che gli stessi risultano influenzati in misura visibile dagli elementi extragestionali di seguito descritti:

a) a seguito dell'incremento registrato di recente dall'indice di inflazione in Argentina, attestatosi a oltre il 100% su base cumulativa triennale, dal secondo semestre 2018 il Gruppo è stato portato ad applicare lo IAS 29 "Rendicontazione contabile in economie iperinflazionate" in relazione alla controllata argentina Masi Tupungato Vigneti La Arboleda S.A. In pratica, al fine di riflettere in bilancio la perdita di potere di acquisto della moneta funzionale locale, le poste non monetarie e le poste del patrimonio netto sono rimisurate applicando un indice di inflazione espressivo del generale andamento dei prezzi nel periodo di iperinflazione;

b) il bilancio consolidato 2019 ha visto l'applicazione – come è d'obbligo a partire dagli esercizi che hanno inizio a partire dal 1° gennaio 2019 - del principio contabile internazionale IFRS 16, che stabilisce i criteri per la rilevazione, la misurazione, la presentazione e l'informativa dei contratti di leasing/locazione e richiede ai locatari di contabilizzare tutti i contratti di leasing/locazione seguendo un unico modello contabile. In quest'ottica, alla data di inizio di una locazione, il locatario rileverà un'attività (tra le immobilizzazioni) che rappresenta il diritto di utilizzare il relativo asset durante la durata contrattuale, cioè il c.d. diritto d'uso, e al contempo una passività finanziaria relativa alla somma dei canoni di affitto attualizzati. Il locatario è tenuto a rilevare a conto economico gli interessi passivi figurativi sulla passività per il leasing e gli ammortamenti figurativi sul diritto d'uso. Viceversa, rispetto al regime contabile precedente, non vengono imputati a conto economico i canoni di periodo di leasing/locazione. Come risulta dallo schema di stato patrimoniale, l'applicazione dell'IFRS 16 al 31 dicembre 2019 ha generato un ammontare di "Attività per diritti d'uso" pari a euro 10.858 migliaia e un ammontare di "Passività per diritti d'uso" pari a euro 10.976

migliaia. L'impatto prodotto a carico del conto economico del 2019 dall'applicazione dei suddetti IAS 29 e IFRS 16 risulta pari a:

(in migliaia di euro)	IAS 29	IFRS 16	Totale
EBITDA	(31)	964	933
EBIT	(119)	59	(60)
Risultato ante imposte	(222)	(116)	(338)

Analisi dei ricavi consolidati

Ripartizione delle vendite per area geografica (in migliaia di euro):

(migliaia di euro)	Esercizio		Esercizio		Delta	Delta %
	2019	%	2018	%		
Italia	14.741	22,7%	14.272	21,9%	469	3,3%
Altri paesi europei	25.820	39,8%	26.681	40,9%	(861)	(3,2)%
Americhe	22.202	34,2%	22.556	34,5%	(354)	(1,6)%
Resto del Mondo	2.135	3,3%	1.804	2,8%	330	18,3%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	64.898	100,0%	65.313	100,0%	(414)	(0,6)%

I ricavi diminuiscono complessivamente dello 0,6%. L'Italia continua la crescita, come sempre fatto negli ultimi esercizi, con un +3,3%. Ottimo incremento del Resto del Mondo (registrato essenzialmente in Far East) per oltre il 18%. In calo l'Europa con un -3,2%, anche per effetto valutario sfavorevole in Scandinavia e per una diminuzione delle vendite nel canale Travel Retail. Le Americhe decrementano del -1,6%, a causa sia dei minori acquisti da parte dell'importatore disdettato negli Stati Uniti che di un confronto sfavorevole relativamente a due Paesi del Centro-Sud America in cui nel 2018 si sono verificate grosse spedizioni non ricorrenti.

Confronto dei ricavi 2018-2019 riclassificati secondo il posizionamento commerciale del prodotto (in percentuale)²:

	Esercizio 2019	Esercizio 2018
Top Wines	24,4%	24,9%
Premium Wines	48,3%	51,2%
Classic Wines	27,3%	23,9%

² Con riferimento a un tendenziale posizionamento di fascia-prezzo *retail* a scaffale in Italia, si intende: *Top Wines*: vini con prezzo per bottiglia superiore a 25 euro; *Premium Wines*: vini con prezzo per bottiglia tra i 10 e 25 euro; *Classic Wines*: vini con prezzo per bottiglia tra 5 e 10 euro.

È confermata la vocazione premium del Gruppo Masi.

La solvibilità della clientela e l'incasso del credito non hanno dimostrato particolari criticità e sono rimasti in linea con gli esercizi precedenti.

Esaminando l'aspetto della stagionalità occorre ricordare che negli ultimi esercizi la maggioranza dei ricavi è stata realizzata nel secondo semestre.

Analisi dei risultati operativi e netti consolidati

Di seguito alcuni aspetti significativi da evidenziare:

- a) il *marginale industriale lordo* decrementa di euro 1.066 migliaia, passando da euro 43.171 migliaia del 2018 a euro 42.105 migliaia del 2019 (dal 66,1% al 64,9%). Tale diminuzione, oltre a un effetto-ricavi ammontante a euro 274 migliaia, risulta causata essenzialmente da: a) meno positiva performance dei vigneti, sia quantitativa che economica, anche per l'impatto delle minori rese in Amarone e Valdobbiadene deliberate dalla Regione Veneto con l'intento di calmierare la sovrapproduzione delle relative denominazioni, ignorando considerazioni qualitative; b) *input costs* più elevati degli odierni, relativamente ai vini a lungo affinamento prodotti negli esercizi precedenti; c) mix-prodotto;
- b) i costi per servizi passano da euro 23.689 a euro 23.083 migliaia, registrando un decremento di euro 606 migliaia. La voce in oggetto recepisce minori costi di locazione di terreni, vigneti e fabbricati per euro 964 migliaia, per effetto della nuova applicazione dell'IFRS 16. Al netto di tale minore onere, quindi, i costi per servizi aumentano di euro 358 migliaia, principalmente per effetto di indennità di cessazione di rapporto di agenzia e di costi non ricorrenti collegati a progetti speciali;
- c) i costi per il personale aumentano di euro 263 migliaia, passando da euro 8.957 migliaia a euro 9.220 migliaia, per combinato effetto di incrementi di costo fisiologici (inflattivi e/o contrattuali), inserimento di alcune risorse nell'ambito del profit center Masi Wine Experience e un incentivo all'esodo;
- d) altri ricavi e proventi: diminuiscono da euro 2.233 migliaia a euro 1.862 migliaia, principalmente per minori plusvalenze da cessione di attrezzature agricole.

L'EBITDA si attesta quindi a euro 11.189 migliaia, contro euro 12.259 migliaia dell'esercizio precedente.

Gli ammortamenti e le svalutazioni aumentano per totali euro 885 migliaia, a causa della contabilizzazione di euro 905 migliaia di ammortamenti di immobilizzazioni in locazione operativa, per effetto della nuova applicazione dell'IFRS 16.

L'EBIT si porta quindi a euro 7.264 migliaia, contro euro 9.219 migliaia del 2018.

Proventi e oneri finanziari, proventi e oneri da partecipazioni, utili e perdite su cambi: dalla somma dei saldi di tali voci di conto economico risulta un onere netto di euro 846 migliaia contro euro 565 migliaia del 2018. L'incremento deriva per 175 migliaia di euro da oneri finanziari relativi alla nuova applicazione dell'IFRS 16.

Imposte: ammontano a euro 2.102 migliaia, a fronte di euro 1.448 migliaia dell'esercizio precedente. L'aumento è attribuibile principalmente alla dinamica del reddito imponibile e al fatto che nel 2018 vi è stato un effetto positivo per euro 855 migliaia riferibile all'eccedenza di imposta sostitutiva per affrancamento dei maggiori valori delle rimanenze iscritta in occasione della c.d. *IFRS transition*, avvenuta nel 2017 con effetto dal 1° gennaio 2016.

L'*utile netto* consolidato passa quindi da euro 7.206 migliaia a euro 4.316 migliaia.

Situazione patrimoniale e finanziaria

L'indebitamento finanziario netto consolidato³ al 31 dicembre 2019 ammonta a euro 8.673 migliaia, contro euro 9.054 migliaia al 31 dicembre 2018.

Come riportato più sopra, il 2019 ha visto la prima applicazione – come è d'obbligo a partire dagli esercizi che hanno inizio a partire dal 1° gennaio 2019 - del principio contabile internazionale IFRS 16, che stabilisce i principi per la rilevazione, la misurazione, la presentazione e l'informativa dei contratti di leasing/locazione e richiede ai locatari di contabilizzare tutti i contratti di leasing/locazione seguendo un unico modello contabile. In quest'ottica, alla data di inizio di una locazione, il locatario rileverà una passività relativa ai canoni di affitto e al contempo un'attività che rappresenta il diritto di utilizzare il relativo asset durante la durata contrattuale (cioè il c.d. diritto d'uso). Il locatario è tenuto a rilevare a conto economico gli interessi passivi sulla passività per il leasing e gli ammortamenti sul diritto d'uso. Viceversa, rispetto al regime contabile precedente, non vengono imputati a conto economico i canoni di leasing/locazione di periodo. L'applicazione dell'IFRS 16 al 31 dicembre 2019 ha generato un ammontare di "Attività per diritti d'uso ex IFRS 16" pari a euro 10.858 migliaia e un ammontare di "Passività per diritti d'uso ex IFRS 16" pari a euro 10.976 migliaia.

FATTI DI RILIEVO DEL PERIODO

La gestione si è sviluppata lungo due direttrici concomitanti: portare avanti quotidianamente il business e al contempo ripensare il futuro sulla base di alcuni fondamentali interventi strategici che la Società sta adottando nell'ambito del percorso di sviluppo del marchio e dell'azienda, con un profondo lavoro di analisi e azioni poste in essere con grande intensità e determinazione.

Le risorse in termini di personale, finanza e focus, sono costi di esercizio, seppure a servizio di progetti che, in molta parte, forniranno un pieno feedback economico-finanziario in esercizi futuri.

³ Non sono comprese le Passività per diritti d'uso.

In linea generale continuiamo a lavorare seguendo i tre pilastri strategici adottati in occasione della quotazione all'AIM Italia: a) crescita organica; b) crescita per linee esterne; c) Masi Wine Experience.

Per quanto riguarda la crescita organica ci interfacciamo purtroppo nel mercato con la fase di maturità che stanno vivendo a livello internazionale i vini fermi premium, che rappresentano la maggior parte del nostro portfolio. È inoltre in corso da qualche anno un fenomeno generalizzato di consolidamento della distribuzione nei mercati, a livello sia on che offtrade. In generale, il vino italiano che in questo momento è commercialmente favorito è posizionato in fasce prezzo inferiori a quelle in cui si collocano i nostri prodotti, con logiche distributive diverse (es. private label per catene di grande distribuzione, es. prodotti "tattici" creati in ottica di consapevole "instant branding") che sottendono un business model e un'impostazione aziendale che Masi non possiede e che nemmeno intende adottare, preferendo: a) rimanere nel campo delle aziende produttrici integrate "dalla vigna alla bottiglia"; b) rimanere espressiva del suo territorio di riferimento, ovvero le Venezie; c) mantenere un posizionamento di marca e di prezzo premium e ultrapremium.

I quasi 140 Paesi dove i nostri vini sono distribuiti possono idealmente suddividere in tre cluster:

- 1) mercati dimensionalmente più importanti per Masi, che registrano una difficoltà di crescita legata alla già significativa posizione competitiva che esprimiamo, abbinata talvolta a diminuito interesse del consumatore e del trade verso le categorie vinicole di nostro riferimento (es. in Nord Europa);
- 2) mercati in cui il marchio è presente e ben posizionato, ma che per demografia, capacità di spesa della popolazione e attitudine al consumo possono rappresentare nel breve-medio termine più che altro una "vetrina" e (solo in alcuni casi) un terreno di lavoro per sviluppare volumi comunque non enormi nel lungo termine, attagliati per la vocazione globale del nostro marchio;
- 3) mercati in cui il marchio è presente e ben posizionato, e che per demografia, capacità di spesa della popolazione e attitudine al consumo possono rappresentare nel breve-medio termine un'opportunità in termini di volumi: lì i nostri marchi, e il marchio Masi in primis, dispongono di un potenziale di sviluppo per effetto di una odierna sottoesposizione. A seguito di un approfondito lavoro di studio e mappatura abbiamo identificato come principali la Russia, la Germania e gli USA. In questi tre Paesi abbiamo quindi effettuato tra il 2018 e il 2019 delle azioni strategiche di discontinuità per consentire alla nostra distribuzione di ripartire secondo logiche nuove, tra cui non solo la sostituzione degli importatori precedenti, ma l'individuazione e la condivisione di progetti di medio-lungo termine con aziende diverse, dotate non solo di commitment e focus differenziali, ma anche di risorse organizzative, finanziarie e culturali per aggredire i mercati in modo contemporaneo: segmentazione di canale, complementarità di portafoglio, comunicazione di marca. Il 2020 vede l'inizio di nuovi progetti in Germania, a partire dal 1° gennaio con Eggers & Franke Group, e in USA dal 1° aprile con Santa Margherita USA.

Circa invece la crescita per linee esterne, la strategia si sta concentrando sull'attivare le "linee esterne" intese come estensione di gamma e rappresentate da prodotti sviluppabili internamente, che vanno a integrare la carta-vini del Gruppo: in tal senso ad esempio nel 2019 Masi Moxxé Ramato Spumante Brut, Bellovile Vermentino Toscana, Canevel Rosa del Faé Spumante Brut. Importante per Canevel l'acceleratore potenzialmente rappresentato dal metodo Setàge, brandizzato e lanciato

sempre nel 2019: quest'ultimo, apposto in etichetta, valorizza verso il trade e il consumatore le consolidate competenze spumantistiche aziendali di Canevel, che si estrinsecano in una vera e propria expertise: una pluralità di fattori a più livelli della catena del valore nel processo di presa di spuma, svolto con particolari accorgimenti, tra cui la lentezza e l'utilizzo di lieviti selezionati, che genera un risultato organolettico molto percettibile in termini di cremosità, sofficità e gradevolezza del perlage, con bollicine sottili ed eleganti come la seta. Il Gruppo Tecnico Masi se ne prende carico, validandolo e sviluppando al contempo progetti di ulteriore approfondimento e continuo miglioramento: si veda tra l'altro il tema del XXXI Seminario Tecnico Masi, tenutosi durante lo scorso Vinitaly con titolo "Vini spumanti: semplici bollicine o biotecnologia?", come anche la creazione all'interno della sede Canevel di una sofisticata cantina sperimentale dotata di miniautoclavi per lo studio della spumantizzazione.

Infine la Masi Wine Experience, il macro-progetto strategico volto a creare un contatto sempre più diretto con il consumatore finale per consentire a quest'ultimo da un lato di potere degustare tutti i prodotti della nostra carta-vini, dall'altro di fare esperienza dei valori che stanno alla base del marchio e dell'anima di Masi: nel 2019 è stato siglato l'accordo per aprire nel 2020 il Masi Wine Bar di Monaco di Baviera a Maximilianstrasse, gestito dalla controllata e neocostituita Masi Wine Bar Munich GmbH, e al contempo continuiamo a cercare opportunità per procedere secondo un piano di aperture che possa generare tendenzialmente una nuova location ogni anno.

Dal punto di vista degli investimenti patrimoniali, proseguono i due progetti strategici costituiti dall'ampliamento della storica cantina di Valgatara e dall'edificazione del Masi Visitor Center in adiacenza alla sede di Gargagnago. Anche tali iniziative si collegano ai nostri pilastri strategici e sono coerenti con i nostri valori: la prima per farci rimanere nel campo delle aziende produttrici integrate "dalla vigna alla bottiglia", la seconda è funzionale alla Masi Wine Experience e inoltre assolve a una necessità di razionalizzazione di sedi e conseguentemente di gestione.

In sintesi, la strategia rimane incentrata sulla valorizzazione delle peculiarità del marchio, dell'azienda e della sua storia, delle sinergie sviluppabili all'interno del Gruppo. Pertanto: posizionamento premium, forte radicamento territoriale, prodotto inteso sempre anche come espressione qualificata di un footprint vitivinicolo, valorizzazione del family heritage, catena del valore integrata, ma flessibile, ricerca di un presidio incisivo di quattro canali: ontrade, offtrade, B2B, B2C.

Anche nel 2019 i vini Masi hanno ricevuto una molteplicità di attestazioni e punteggi d'eccezione dalle principali autorità di rating internazionali: poche altre aziende produttrici italiane godono di un simile ricco palmarès. In questa sede menzioniamo: *Wine Spectator*, con 91/100 all'Amarone Costasera 2013; *Wine Enthusiast* (94 punti all'Amarone Riserva di Costasera 2012 e al cru della Cantina Privata Boscaini Campolongo di Torbe 2011, 93 punti all'Amarone Costasera 2013, 92 punti al cru della Cantina Privata Boscaini Mazzano 2011 e 91 punti al Vaio Armaron Serego Alighieri 2012); *Wine & Spirits*, con 95 punti al Campolongo di Torbe 2011, 94 al Mazzano 2011, 93 al Costasera 2013, 92 al Riserva di Costasera 2012, 91 al Vaio Armaron; *James Suckling*, con 95 punti a Costasera 2015 e a Riserva di Costasera 2013, 93 punti a Brolo di Campofiorin 2015, 92 punti a



Campofiorin 2016, 96 punti a Serego Alighieri Vaio Armaron 2013, 93 punti a Montepiazzo 2016, 92 punti a Poderi Bellovile Rosso 2016, 91 punti a Poderi Bellovile Vermentino 2018; *Gambero Rosso*, con 3 Bicchieri all'Amarone cru Campolongo di Torbe 2012 e Canevel Vigneto del Faè 2018.

Dopo l'annuncio dell'elezione di Milano-Cortina come sedi dei Giochi Olimpici Invernali 2026, il Masi Wine Bar "Al Druscié" si appresta a proseguire il successo della prima stagione e a diventare sempre più punto di riferimento della scena ampezzana. Il comprensorio sciistico di Tofana – Freccia nel Cielo, all'interno del quale è ubicato il Masi Wine Bar "Al Druscié", comprende infatti la famosa pista Col Druscié A, conosciuta a livello mondiale dalle Olimpiadi del 1956 e ora nuovamente "regina" in vista delle Olimpiadi Milano Cortina 2026.

Il recente riconoscimento di Patrimonio dell'Unesco alle Colline di Conegliano e Valdobbiadene costituisce, oltre che un successo importante per tutta la regione Veneto, un evento di rilevanza per il Gruppo Masi e per Canevel in particolare, sia poiché la "qualificazione" riguarda il territorio e *per relationem* anche i suoi prodotti vinicoli, sia perché l'anno scorso è stata attivata una location Masi Wine Experience anche presso Canevel, con un wine shop e con un programma di visite guidate della cantina, dei vigneti e del circostante territorio.

Si sono compiuti infine 10 anni di attività di filiera con il "Progetto Uve di Qualità" del Gruppo Tecnico Masi, che dal 2009 definisce e struttura il rapporto fra l'azienda e i suoi viticoltori conferenti di uve. Masi, che produce gran parte delle uve in vigneti di proprietà o gestiti, non si rivolge al mercato per l'approvvigionamento delle uve, ma stabilisce con i propri viticoltori conferenti un rapporto pluriennale di condivisione di pratiche e valori: prima di tutto quello della sostenibilità, applicando i concetti del *Masi Green*. Un modello virtuoso che vede coinvolti in pari grado viticoltori e azienda e che si esplica sia nei vigneti dei conferenti che in quelli a gestione diretta. Alla base del progetto un'esperta consulenza che si avvale di visite programmate ai vigneti, di incontri periodici e di un bollettino atto a trasferire, con la tempestività richiesta, suggerimenti di interventi in vigna. Stato sanitario, fertilità e produttività sono regolarmente monitorati, come pure il checkup delle attrezzature e le verifiche della conformità alle normative vigenti e alle richieste aziendali.

FATTI DI RILIEVO INTERVENUTI DOPO LA CHIUSURA DEL PERIODO

Si è recentemente registrata la diffusione anche in Italia e in altri Paesi del mondo occidentale del c.d. "Coronavirus", fenomeno pandemico internazionale di portata storica, con immaginabili ricadute che oggi risultano impossibili da stimare.

PREVEDIBILE EVOLUZIONE DELLA GESTIONE

Oltre al succitato Coronavirus, purtroppo sussistono elementi che rendono in qualche modo più difficoltosa la prevedibilità della gestione: tra gli altri la generale incertezza socio-politica ed economica in parecchi mercati, la volatilità dei mercati finanziari e conseguentemente dei tassi di cambio, l'incrementata prudenza dei clienti negli acquisti.



CONVOCAZIONE DELL'ASSEMBLEA ORDINARIA

Si comunica che il Consiglio di Amministrazione in data odierna ha convocato l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti per il 24 aprile 2020, alle ore 11.00, presso Masi Tenuta Canova in Via Delaini n. 1, 37017 Lazise del Garda (Verona) – Loc. Sacro Cuor.

Con riferimento all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2019 il Consiglio di Amministrazione proporrà all'Assemblea la distribuzione di un dividendo unitario ordinario, al lordo delle ritenute di legge, pari a 0,07 euro per azione (totali euro 2.250.580,92, pari al 52% circa dell'utile netto consolidato dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019), il cui stacco cedola avverrà il 22 giugno 2020 (record date 23 giugno 2020) e sarà in pagamento a partire dal 24 giugno 2020.

L'avviso di convocazione dell'Assemblea Ordinaria sarà pubblicato ai sensi di legge e di statuto, nonché sul sito internet www.masi.it, nella sezione "investor-relations/assemblee" (nell'area dedicata all'Assemblea in oggetto).

MESSA A DISPOSIZIONE DEL BILANCIO CONSOLIDATO E DEL PROGETTO DI BILANCIO DELL'ESERCIZIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2019

Il bilancio consolidato e il progetto di bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019 verranno messi a disposizione del pubblico ai sensi e nei termini di legge presso la sede sociale, Borsa Italiana S.p.A. e nel sito internet www.masi.it, nella sezione "investor-relations/bilanci".

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 Venezie. 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 Venezie, 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 2019 e al 2018 sono stati redatti secondo i principi contabili IAS/IFRS e sono stati sottoposti a revisione contabile completa. 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

Luca Manzato, Adriana Liguori

Tel: +39 02 70006237

Fax: +39 02 89694809

Email: luca.manzato@closetomedia.it

adriana.liguori@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>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2019	% sui ricavi	Esercizio 2018	% sui ricavi
Ricavi	64.898	100,0%	65.313	100,0%
Costo di acquisto e produzione del venduto	(22.794)	(35,1%)	(22.141)	(33,9%)
Margine Industriale lordo	42.105	64,9%	43.171	66,1%
Costi per servizi	(23.083)	(35,6%)	(23.689)	(36,3%)
Costi per il personale	(9.220)	(14,2%)	(8.957)	(13,7%)
Altri costi operativi	(475)	(0,7%)	(499)	(0,8%)
Altri ricavi e proventi	1.862	2,9%	2.233	3,4%
EBITDA	11.189	17,2%	12.259	18,8%
Ammortamenti	(3.763)	(5,8%)	(2.928)	(4,5%)
Svalutazioni	(162)	(0,2%)	(112)	(0,2%)
EBIT	7.264	11,2%	9.219	14,1%
Proventi finanziari	40	0,1%	287	0,4%
Oneri finanziari	(531)	(0,8%)	(299)	(0,5%)
(Oneri)/Proventi da partecipazioni	45	0,1%	75	0,1%
Utili (perdite) su cambi	(400)	(0,6%)	(628)	(1,0%)
Risultato prima delle imposte	6.418	9,9%	8.655	13,3%
Imposte sul reddito	(2.102)	(3,2%)	(1.448)	(2,2%)
Risultato dell'esercizio	4.316	6,7%	7.206	11,0%

(*) 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'EBITDA Margin è calcolato dal Gruppo come rapporto tra l'EBITDA ed i Ricavi delle vendite e delle prestazioni.

(***) 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.

(****) L'EBIT Margin è calcolato dal Gruppo come rapporto tra l'EBIT ed i Ricavi delle vendite e delle prestazioni.

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

<i>(migliaia di euro)</i>	31.12.2019	31.12.2018	Delta
Immobilizzazioni immateriali	15.332	15.262	70
Immobilizzazioni materiali	59.431	56.545	2.886
Attività agricole e biologiche	6.320	6.324	(4)
<i>Right of use IFRS 16</i>	10.858	0	10.858
Altre attività nette non correnti	1.298	1.397	(99)
Attivo fisso netto	93.238	79.527	13.711
Crediti verso clienti	16.102	16.056	46
Rimanenze	49.354	50.189	(835)
Debiti verso fornitori	(10.180)	(9.255)	(925)
CCN operativo commerciale	55.276	56.990	(1.714)
Altre attività	4.437	4.333	104
Altre passività	(2.943)	(3.052)	109
CCN	56.769	58.271	(1.501)
Fondi rischi e oneri	(63)	(109)	46
TFR	(896)	(819)	(78)
Imposte differite	(882)	(603)	(278)
Capitale investito netto	148.167	136.267	11.900
Posizione finanziaria netta	8.673	9.054	(381)
Liabilities IFRS 16	10.976	0	10.976
Patrimonio netto consolidato	128.517	127.213	1.305
Totale fonti di finanziamento	148.167	136.267	11.900

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

<i>(in migliaia di euro)</i>	Esercizio 2019	Esercizio 2018
Risultato netto	4.317	7.206
Ammortamenti e svalutazioni delle attività non correnti	3.763	2.928
Altre rettifiche (imposte, interessi passivi, dividendi incassati, accantonamento fondi, altre rettifiche non monetarie etc.)	310	36
	8.390	10.171
Variazione capitale circolante netto	1.501	(2.554)
Cashflow attività operativa	9.891	7.617
Investimenti netti	(5.711)	(5.500)
Free cashflow	4.180	2.117
Altri movimenti di patrimonio netto	(3.012)	(2.201)
Attività per diritti d'uso IFRS 16, nette	(787)	0
Variazione di posizione finanziaria netta	381	(84)
Posizione finanziaria netta iniziale escl. passività IFRS 16	(9.054)	(8.970)
Posizione finanziaria netta finale escl. passività IFRS 16	(8.673)	(9.054)

Fine Comunicato n.20071-1

Numero di Pagine: 15