

GRUPPO ITALIANO VINI Soc. Coop. Agric. r.l.

Villa Belvedere – Fraz. Calmasino – 37011 BARDOLINO (VR)

Iscritta all'Albo delle Cooperative a Mutualità Prevalente al n° A103182

Iscritta al R.E.A. di Verona al n° 211886

Reg. Imprese/Cod. Fisc.: 01729150365

Part. I.V.A.: 02029220239

RELAZIONE SULLA GESTIONE AL BILANCIO D'ESERCIZIO AL 31 DICEMBRE 2007

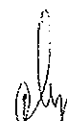
Egregi Soci,

in Italia la vendemmia 2007 è stata la più scarsa degli ultimi 60 anni. Sono stati prodotti poco più di 43 milioni di ettolitri di vino, con un decremento del 12% rispetto all'annata precedente.

Soltanto il Triveneto ha mantenuto i livelli di produzione del 2006, mentre nel resto d'Italia il caldo primaverile e dei primi mesi estivi ha condizionato in negativo le rese. La qualità dei vini, pur nella loro eterogeneità, si presenta assai interessante in tutta la penisola.

Abbiamo assistito ad una vendemmia particolarmente anticipata, in alcune zone le operazioni vendemmiali sono iniziate nella prima decade di agosto.

Le regioni più colpite dal calo produttivo sono state quelle meridionali, in particolare la Sicilia dove, in alcune zone, è andata perduta la metà del raccolto.



Le contrattazioni delle uve e dei vini all'ingrosso hanno manifestato un generale rialzo dei prezzi, con punte di maggior interesse per i vini particolarmente richiesti dal mercato.

Si tratta delle qualità maggiormente vendute sui mercati internazionali, quali Prosecco, Pinot Grigio, Valpolicella e Chianti.

Gli aumenti dei prezzi sono stati più consistenti al Nord (con punte fino al 50%) mentre al Sud gli aumenti sono stati più contenuti (dal 5 al 20%).

Anche nell'Unione Europea, gli altri più importanti Paesi produttori hanno registrato un calo produttivo: Francia (-8%), Spagna (-8%), Portogallo (-20%), Grecia (-14%).

In aumento solo le produzioni tedesche ed austriache.

Complessivamente, a livello comunitario, registriamo un -10%, con una produzione che passa dai 176 milioni di ettolitri del 2006 ai 157 milioni di ettolitri del 2007.

Se consideriamo i nuovi Stati membri, ed in particolare Romania e Bulgaria, la produzione totale dell'Unione si assesta sui 165 milioni di ettolitri di vino.

A livello internazionale si registrano lievi variazioni in aumento nelle produzioni del Nord e Sud America, mentre assistiamo ad un calo produttivo importante in Australia, a causa della siccità e dei divieti d'irrigazione introdotti dalle autorità.

La vendemmia 2007, nel Paese dei canguri, aveva già segnato un calo produttivo e la vendemmia 2008, in corso in questi giorni, prevede un ulteriore calo stimato fra il 20 ed il 30%, per cui anche i prodotti australiani dovrebbero aumentare i loro prezzi sul mercato.

La California, invece, ha realizzato un'esportazione record di quasi 5 milioni di ettolitri di vino, di cui il 50% in Europa. Altrettanto positivo l'andamento dei Paesi del Sud America favoriti dal cambio con il dollaro che rende i loro vini assai più competitivi.

Passando ai consumi di vino, occorre tenere distinto l'andamento assolutamente positivo delle esportazioni da quello negativo dei consumi sul mercato interno.

Analizzando le esportazioni di vino italiano, sono stati superati i 18 milioni di ettolitri (pari



al 37% della produzione nazionale), per un valore record di oltre 3,4 miliardi di Euro.

L'Italia si conferma così primo Paese esportatore di vino nel mondo in quantità e secondo in valore.

Ai tradizionali Paesi importatori di vino italiano (Europa e Nord America) cominciano ad affiancarsi, mostrando andamenti interessanti, i Paesi dell'Est europeo, dell'Asia e del Sud America.

Il consumo mondiale di vino è in leggero aumento, per effetto dell'incremento di consumo dei Paesi non produttori, cui si contrappone un costante calo nei Paesi produttori.

Da rilevare che gli Stati Uniti, con oltre 300 milioni di casse da 9 litri, stanno divenendo il primo Paese al mondo per consumo totale.

Discorso completamente opposto per il mercato interno, dove si assiste ad un ulteriore calo dei consumi di vino, soprattutto nel canale tradizionale e nella ristorazione, mentre la G.D.O. sembra aver esaurito quella spinta alla crescita mostrata nel quinquennio precedente.

Le cause sono diverse e vanno dal cambio degli stili di vita e delle occasioni di consumo, alla difficoltà economica diffusa nelle famiglie, alle recenti campagne antialcoliche ed alle nuove disposizioni in tema di sicurezza stradale.

Il consumo procapite medio di vino in Italia attualmente si stima poco al di sopra dei 45 litri.

Il 2007 è comunque un anno da giudicare positivamente per il settore vitivinicolo italiano, e ciò lo si riscontra in tutte le componenti della filiera:

- A livello dell'azienda vitivinicola di produzione dove, dopo anni in cui i prezzi delle uve e dei vini non bastavano a coprire i costi di produzione, i recenti aumenti delle quotazioni hanno riportato un certo equilibrio gestionale.
- A livello dell'impresa di trasformazione (privata o cooperativa) si è mantenuto un corretto rapporto costi/ricavi: la quasi totalità delle imprese del settore presenta bilanci positivi (vedasi al riguardo il recente studio di Mediobanca).

C'è inoltre da rilevare che dopo anni di immobilismo si è aperta una fase di profondo cambiamento nel settore. In particolare nel mondo cooperativo si sono intensificati i processi di accorpamento e fusione fra cantine sociali, alla ricerca di nuove sinergie e di più ampie dimensioni aziendali. Importanti operazioni sono in corso nel Triveneto, in Emilia Romagna, in Piemonte, nell'Oltrepò Pavese ed anche al Sud. Su questo argomento ritorneremo nella seconda parte di questa relazione.

- A livello di commercializzazione, c'è da sottolineare un crescente interesse internazionale per il vino che coinvolge nuovi consumatori e nuovi mercati, per cui si prospetta un trend positivo che andrà consolidandosi e rafforzandosi nel medio-lungo periodo.

Detto questo, non possiamo tuttavia non manifestare fondate preoccupazioni per l'anno in corso (2008).

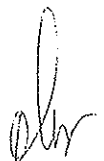
Non si tratta del solito rituale in base al quale la prudenza di chi guida un'azienda prospetta future difficoltà, mentre archivia un consuntivo positivo.

Infatti, pur ribadendo gli aspetti positivi sopra richiamati, si prospettano difficoltà che non vanno taciute:

- L'aumento dei prezzi delle materie prime ha costretto le imprese a rivedere al rialzo i propri listini di vendita. Anche noi abbiamo operato in tal senso sia in Italia che all'estero.

Ancora non siamo in grado di valutare l'impatto che tali aumenti avranno sui consumi, in quanto la catena distributiva del vino è una "catena lunga" per cui il consumatore finale non è ancora stato toccato dagli aumenti o lo è stato solo parzialmente.

- Sono in essere a livello europeo una serie di misure e di campagne antialcoliche che coinvolgono anche il vino e che avranno sicuramente un effetto negativo sui consumi. Anche la fiscalità non gioca a favore, basti pensare ai recentissimi aumenti di accisa



introdotti in Gran Bretagna sugli alcolici, vini inclusi.

- Infine per un'azienda, come la nostra, fortemente presente sul mercato nord americano, l'ulteriore e quasi irrefrenabile svalutazione del dollaro comporta problemi di tenuta e di marginalità di questo mercato tradizionalmente determinante ai fini del risultato del nostro bilancio.

POLITICA DI SETTORE

Nel dicembre scorso si è conclusa a Bruxelles la discussione dell'*Organizzazione Comune di Mercato* (O.C.M.) del settore vitivinicolo, con il raggiungimento di un laborioso e faticoso compromesso.

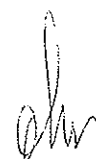
Occorre ricordare che nel giugno 2006 la Comunità Europea si era fatta promotrice di una serie di proposte tendenti a delineare un quadro di liberalizzazione spinta del settore. Questi i capisaldi della riforma allora proposti:

- piano di estirpo di 400 mila ettari di vigneti comunitari;
- mantenimento del divieto di nuovi impianti fino al 2013, poi liberalizzazione;
- abolizione di tutte le misure di mercato e divieto dello zuccheraggio;
- possibilità di indicare vigneto e annata sulle etichette dei vini da tavola;
- ampliamento all'utilizzo di tutte le pratiche enologiche previste dall'O.I.V..

Il compromesso finale, nato dall'intesa franco-tedesca a difesa dello zuccheraggio nei Paesi del nord, ha di fatto spiazzato la delegazione italiana che comunque, nel finale, è riuscita ad ottenere una dotazione finanziaria supplementare per l'arricchimento dei nostri vini attraverso mosto concentrato rettificato, a valere per un periodo di quattro anni.

Questi in sintesi i contenuti conclusivi dell'O.C.M.:

- piano di estirpo ridotto a 175 mila ettari, con l'introduzione di numerose clausole di salvaguardia;



- *phasing out* per le misure di mercato (distillazioni e aiuti agli arricchimenti) da inserire nelle *enveloppes* nazionali;
- liberalizzazione dei nuovi impianti rinviata al 2015, con possibilità degli Stati membri di fissare un ulteriore termine al 2018;
- conferma della possibilità di indicare vigneto e annata sui vini da tavola, ma solo dal 2009.

In sintesi si tratta di una conclusione abbastanza deludente in cui ha prevalso la volontà di un lento smantellamento dell'O.C.M. vitivinicola, con il decentramento a livello degli Stati membri di tutta una serie di misure che entreranno nelle cosiddette *enveloppes* nazionali.

Nel momento in cui scriviamo questa Relazione, si sta lavorando, a livello comunitario, per definire il testo giuridico del regolamento e, a livello nazionale, per definire i contenuti del piano quinquennale di sostegno (*enveloppe* nazionale).

Il nostro Ministero si è mosso con sollecitudine e ha deciso di indirizzare le proprie azioni, nel 2008, sostanzialmente a favore di misure già consolidate e sperimentate.

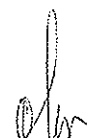
Per il primo anno, cosiddetto "transitorio", si attiveranno le seguenti misure finanziarie:

1. riconversione vigneti;
2. aiuti ai mosti per l'arricchimento;
3. prestazioni viniche;
4. promozione extra U.E.

Entra fin da subito, seppur con una quota limitata di soli 7 milioni di Euro, la "promozione", mentre gli "investimenti" vengono rinviati al secondo anno, in attesa di chiarire le modalità dell'erogazione.

La distillazione di crisi, oggettivamente non programmabile, resterebbe come misura flessibile permanente da utilizzare eventualmente a scapito delle altre misure.

La nostra associazione nazionale Legacoop, d'intesa con le altre centrali cooperative, ha



indirizzato una lettera al Ministro in cui si chiedono modifiche al programma, in particolare per sottolineare il ruolo delle Organizzazioni di Produttori, anche se sostanzialmente si condivide l'indirizzo programmatico seguito dal Ministro e, in particolare, si chiede che la voce "promozione" resti gestita a livello nazionale e non spaccettata fra le diverse Regioni.

Su quest'ultimo punto sembra sia stato raggiunto un compromesso in base al quale il 30% dei fondi di promozione resterebbe gestito a livello nazionale ed il 70% suddiviso fra le varie Regioni.

Per il nostro Gruppo è estremamente importante seguire l'evolversi dell'applicazione dell'O.C.M., anche se il nostro preminente interesse si focalizza, più che sulle misure di mercato a cui siamo scarsamente interessati, sulle misure relative all'etichettatura che entreranno in vigore a partire dal settembre 2009.

Su quest'ultimo tema sembra indispensabile una disciplina a livello europeo dei vini varietali per evitare che ciascun Paese, seguendo regole diverse, dalle più permissive alle più conservatrici, permetta ai propri operatori di muoversi in modo differenziato sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda gli altri provvedimenti di Legge di interesse del settore in discussione a livello nazionale, c'è da rilevare che con l'apertura della crisi di Governo si determina una sospensione pressoché completa del loro iter.

Rimane pertanto fermo il disegno di Legge presentato prima dell'estate 2007 dal Ministro dei Trasporti e delle Infrastrutture On.le Bianchi, del quale sono state rese operative, con apposito Decreto Legge, solo le parti relative alla guida in stato di ebbrezza.

Analogamente è stata interrotta la discussione di un altro disegno di Legge presentato dal Ministro della Salute, On.le Turco, che prevede, tra l'altro, una modifica al codice penale diretta ad innalzare l'età legale per la somministrazione e vendita delle bevande alcoliche da 16 a 18 anni.



A fine febbraio il Ministro delle Politiche Agricole, su iniziativa del sottosegretario Tampieri, si è fatto promotore di un decreto legislativo in tema di “semplificazioni”, che prevede un ruolo importante del S.I.A.N. a supporto degli adempimenti obbligatori cui sono tenuti gli operatori del settore. Anche l’iter di questo provvedimento dovrà essere valutato alla luce dell’attuale crisi di Governo.

Permanc a livello comunitario la tendenza diffusa a penalizzare il consumo dei prodotti alcolici (vino incluso), con limitazioni di vario genere, inclusa una revisione al rialzo delle accise (ricordiamo al riguardo che l’Italia è un Paese ad accisa zero sul vino).

In questo difficile momento, in cui si propongono gli *health claims*, avvisi in etichetta per i soggetti cosiddetti a rischio quali le donne in gravidanza, i giovani, i lavoratori impegnati in lavori pericolosi, i conducenti di mezzi meccanici, ecc., dobbiamo registrare almeno un lato positivo: il recente obbligo di elencare, sempre in etichetta, gli ingredienti e le componenti nutrizionali (caloric) non riguarderà il vino, e questo per un periodo di almeno cinque anni.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Prima di passare a tracciare un quadro dei principali eventi che hanno caratterizzato la gestione 2007 della Cooperativa, dobbiamo fare alcune premesse per meglio comprendere l’organizzazione del nostro Gruppo.

Infatti, a seguito delle decisioni assunte, dal 1° gennaio 2006 è diventata pienamente operativa, a fianco della Cooperativa che ha continuato a svolgere le attività agricole e industriali di trasformazione ed imbottigliamento, anche la Società per Azioni (G.I.V. S.p.A.) che ha svolto e continua a svolgere tutta l’attività commerciale.

Inoltre dobbiamo sottolineare che la nostra Cooperativa opera in qualità di Capogruppo di un consolidato d’imprese sempre più complesso. L’esatta comprensione dell’andamento e dei fatti societari si sposta pertanto sempre più a livello del consolidato di Gruppo.



Entriamo ora nel dettaglio dei dati gestionali.

GESTIONE COMMERCIALE

Tenuto conto di quanto testé evidenziato, per una migliore comprensione della gestione commerciale diventa quindi opportuno fare riferimento ai dati ed all'attività della controllata G.I.V. S.p.A., che chiude l'anno con un fatturato pari ad Euro 156 milioni. Per un confronto con il precedente esercizio è necessario aggiungere anche il fatturato relativo alle vendite gestite direttamente da G.I.V. S.c.a.r.l., pari ad Euro 38 milioni. Il totale di Euro 194 milioni evidenzia un incremento di 30 milioni di Euro rispetto al dato omogeneo dell'anno precedente.

In termini di volumi abbiamo venduto circa 7,5 milioni di casse di vino (da 9 litri cadauna), registrando un aumento di circa 700 mila casse rispetto all'esercizio precedente.

La composizione del fatturato è la seguente: 70% Estero, 30% Italia.

Analizzando i dati relativi alle vendite si rileva:

- Sul mercato interno un aumento del 2,1% a volume e del 5,4% a valore, con una sostanziale tenuta del canale tradizionale ed un incremento del canale moderno.
- Nel mercato estero da segnalare i buoni risultati ottenuti negli U.S.A. per effetto della vendita dei prodotti Bolla, presenti quest'anno per l'intero periodo di 12 mesi, e dell'avvio del nuovo progetto *Bivio*. Tutti gli altri principali mercati tengono la posizione rispetto al precedente esercizio. Una nota particolare di merito per i cosiddetti *Paesi Emergenti*: Russia, Cina, Corea, India, dove i nostri dati di vendita cominciano a rappresentare numeri interessanti.

I nostri brands più venduti sono nell'ordine: Folonari, Lamberti, Melini e Fontana Candida.



COMPARTO PRODUTTIVO E INVESTIMENTI

Come già premesso, la gestione del comparto in esame è stata svolta direttamente dalla nostra Cooperativa. Siamo presenti, considerando anche le controllate del Sud, con quattordici strutture di vinificazione, lavorazione, imbottigliamento e deposito in dieci regioni italiane, producendo quasi esclusivamente vini a denominazione di origine e ad indicazione geografica tipica nel rispetto dei disciplinari di produzione.

Nel corso del 2007 sono stati realizzati investimenti nelle cantine di produzione e nei vigneti della Capogruppo per Euro 7,2 milioni e sono stati calcolati ammortamenti per Euro 5,0 milioni. La quasi totalità degli investimenti è stata quindi realizzata con mezzi propri tenuto anche conto che il nostro Gruppo rientra fra le cosiddette *Grandi Imprese* per cui, allo stato attuale, non ha più possibilità di accesso ai finanziamenti agevolati previsti dai Piani di Sviluppo Regionali. Per i vigneti continuiamo ad avvalerci delle sovvenzioni previste dall'O.C.M. per il reimpianto.

GESTIONE AGRICOLA E RAPPORTI SOCIALI

La coltivazione di tutti i vigneti di proprietà del Gruppo è stata svolta direttamente dalla nostra Cooperativa.

Anche per il 2007 la gestione ha dato un risultato negativo, a conferma che la gestione diretta dei terreni non è conveniente.

Tuttavia occorre considerare che dai nostri vigneti otteniamo i nostri principali *cru* e quindi siamo in grado di recuperare nella fase di valorizzazione dei vini i maggiori costi delle uve.

Abbiamo dato vita, già dallo scorso anno, ad una nuova funzione aziendale denominata *Coordinamento Viticolo di Gruppo* per uniformare le modalità di conduzione delle nostre aziende agricole. Da questa nuova esperienza puntiamo ad ottenere due risultati:

- migliorare i nostri andamenti gestionali nel vigneto;



- essere punto di riferimento, anche per i nostri produttori associati, su come gestire al meglio una produzione di uva di qualità.

I Soci effettivi della Cooperativa sono otto.

Complessivamente, nel corso del 2007, i Soci hanno conferito prodotti (uve e vini) che corrispondono ad ettolitri 528 mila che, uniti alla produzione dei propri vigneti pari ad ettolitri 14 mila, corrispondono al 60% del totale lavorato.

A valore, il quantitativo di cui sopra ammonta ad Euro 57,3 milioni, pari al 52% del totale lavorato.

Da notare quest'anno l'importante incremento a quantità e valore dei prodotti lavorati a seguito dell'entrata a regime nel Gruppo della cantina Bolla di Pedemonte (VR).

E' pertanto pienamente giustificato l'inquadramento della Cooperativa tra quelle a mutualità prevalente.

La parte di prodotto non conferita dai Soci è stata acquistata sul mercato, per lo più da fornitori abituali di piena affidabilità, per la maggioranza a noi legati da accordi poliennali.

Per quanto riguarda l'associata Aziende Agricole GIV S.c.a.r.l., la Società si occupa della sola attività di raccolta dei conferimenti, di assistenza tecnica e di promozione verso i propri Soci. Al 31 dicembre 2007 Aziende Agricole GIV S.c.a.r.l. associava 90 Soci. Si tratta di aziende vitivinicole cooperative e private ubicate nelle Regioni di principale nostro interesse e che conferiscono una quota importante delle uve e dei vini trasformati e commercializzati dal Gruppo.

PARTECIPATE COMMERCIALI ESTERE

La forza distributiva del nostro Gruppo all'estero si avvale di una forte rete di società commerciali controllate o partecipate che, lo ricordiamo ancora, dal 1° gennaio 2006 sono controllate dalla Cooperativa indirettamente attraverso G.I.V. S.p.A..



La prima, in ordine di importanza, è *Frederick Wildman & Sons Ltd.* di New York, controllata da G.I.V. S.p.A. al 75%, che ha realizzato nel 2007 un fatturato record pari a US\$ 100 milioni, in crescita del 10% sull'esercizio precedente. Il risultato gestionale è molto positivo, nonostante l'andamento negativo del cambio euro/dollaro.

Frederick Wildman & Sons Ltd. opera quale società di importazione e distribuzione a livello nazionale ed ha una rete diretta di vendita nella città e nello Stato di New York e nel New Jersey. In quest'ultimo Stato due anni fa abbiamo acquistato una società di distribuzione, ora completamente integrata in *Frederick Wildman*. E' in corso un programma di ulteriore rafforzamento della società.

In Francia *Carniato Europe S.A.*, controllata da G.I.V. S.p.A. con il 65%, ha fuso per incorporazione la *Poletti S.a.r.l.*, dedicata al segmento vini di alta gamma.

La *Carniato* controlla inoltre la *Ital Distribution S.A.* con sede a Liegi, nel Belgio francofono.

Complessivamente il Gruppo *Carniato* ha realizzato un fatturato pari a 50 milioni di Euro, in crescita del 4% sull'esercizio precedente.

Il risultato gestionale è stato molto positivo.

Il Gruppo *Carniato*, che sviluppa un'importante azione di vendita dei nostri vini nel canale della ristorazione, si conferma azienda leader per l'importazione dei prodotti agroalimentari italiani in Francia.

Le due società che operano in qualità di nostri agenti sui mercati inglese e tedesco sono rispettivamente *GIV UK Ltd.* a Londra e *GIV Deutschland GmbH* a Monaco di Baviera. Per entrambe le società, i cui risultati gestionali sono a pareggio, è in corso un processo di ulteriore rafforzamento in termini di organici di vendita, sia nel canale tradizionale che in quello moderno.

Racke-GIV C.R. S.r.o. (Repubblica Ceca), con sede a Praga, è da noi detenuta pariteticamente con il gruppo tedesco *Racke*. La società ha raggiunto il suo pareggio



gestionale, grazie soprattutto all'incremento di fatturato realizzato.

Peter Mielzynski Agency con sede a Toronto (Ontario), società partecipata con l'11,3%, sviluppa un importante lavoro commerciale. L'andamento gestionale è più che positivo. La società distribuisce sempre un buon dividendo ai Soci.

Infine da ricordare che nel corso del 2007 è stata costituita negli Stati Uniti la *GIV USA Ltd.*. Attraverso la società abbiamo partecipato alla costituzione di *Bivio Wine Company LLC*, società di cui fanno parte una cantina californiana e due managers americani con grande esperienza nel settore. La società ha avviato il progetto *Bivio* sopra richiamato.

Con riferimento ai rapporti con le società controllate, si precisa che gli stessi sono evidenziati nella Nota Integrativa.

I principali rapporti intersocietari riguardano le vendite di prodotti finiti dalla G.I.V. S.c.a.r.l. alla G.I.V. S.p.A. e da questa alle suddette controllate estere.

Nel 2007 le vendite a Frederick Wildman sono state pari a 12,4 milioni di Euro e quelle al Gruppo Carniato a 4,5 milioni di Euro.

GIV SUD E LE SUE CONTROLLATE

GIV SUD S.p.A. è controllata al 58,22% dalla nostra Cooperativa e controlla, a sua volta, Società Agricola Tenute Rapitalà S.p.A. al 70%, Castello Monaci S.r.l. al 60% e Società Agricola Terre degli Svevi S.r.l. al 100%.

Questi in sintesi i principali dati registrati:

- Fatturato consolidato a 11,8 milioni di Euro. Da considerare che si tratta di un fatturato realizzato con prezzi di trasferimento, inclusivi del solo margine industriale. La controllata GIV S.p.A. ha provveduto alla successiva commercia-lizzazione sul mercato italiano ed estero.
- 6,0 milioni di bottiglie vendute con un'ulteriore crescita del 5% sull'esercizio precedente.



- Euro 3,5 milioni di investimenti complessivi in terreni e cantine di produzione realizzati nel 2007.
- Risultati economici positivi per Società Agricola Tenute Rapitalà S.p.A. e Castello Monaci S.r.l., una perdita per Società Agricola Terre degli Svevi S.r.l., dovuta soprattutto al carico degli interessi passivi.

Ribadiamo ancora una volta che il progetto Sud è da valutare positivamente.

Nel 2007 siamo stati impegnati in un'importante azione di rilancio di Castello Monaci, all'integrazione commerciale di Terre degli Svevi, mentre Tenute Rapitalà ha visto un'azione di restyling dei prodotti (qualità e packaging).

Vogliamo sottolineare che i rapporti con i Soci di minoranza, sia in GIV SUD S.p.A. che nelle sue controllate, si svolgono in modo corretto e positivo.

L'OPERAZIONE *BOLLA*

Nella relazione dello scorso anno avevamo illustrato che nel settembre 2006 era stato raggiunto un importante accordo fra il nostro Gruppo e Brown-Forman Corporation, con sede a Louisville, Kentucky, U.S.A., proprietaria dello storico marchio *Bolla* di Verona.

L'accordo era articolato in tre parti:

- Acquisizione da parte del Gruppo GIV del 100% delle quote di SVIP S.r.l. (società titolare della cantina di Pedemonte).
- Accordo di produzione decennale, con minimi garantiti, con il quale il nostro Gruppo si impegna a fornire i prodotti a marchio *Bolla* a Brown-Forman, che ne cura la distribuzione negli U.S.A. e negli altri mercati esteri.
- Distribuzione diretta da parte di G.I.V. S.p.A. del marchio *Bolla* sul mercato nazionale, ad iniziare dal 1° gennaio 2007.

Per l'acquisizione del 100% di SVIP S.r.l. era stata costituita un'apposita società



denominata GIV Verona S.p.A., controllata direttamente al 100%. Era stata presentata domanda a *Istituto Sviluppo Agroalimentare S.p.A. (I.S.A.)*, finanziaria pubblica del Ministero delle Politiche Agricole, che si era dichiarata disponibile a sottoscrivere un importante apporto di capitale in GIV Verona S.p.A..

Nel corso del 2007 sono avvenute alcune importanti operazioni:

- ad agosto 2007 l'entrata di I.S.A. nel capitale di GIV Verona con un apporto totale di Euro 10.150.400 a fronte di sottoscrizione di azioni privilegiate rappresentanti il 48,8% del capitale sociale;
- a dicembre 2007 l'affitto da SVIP S.r.l. a GIV S.c.a.r.l. della cantina di Pedemonte, con passaggio di tutte le scorte e delle maestranze impiegate;
- la fusione per incorporazione di SVIP S.r.l. in GIV Verona S.p.A., fiscalmente a far data dal 01.01.2007.

Con l'effettuazione delle suddette operazioni GIV Verona S.p.A., dal 1° gennaio 2008, diviene di fatto una società immobiliare e tutta la gestione produttiva passa alla nostra Società.

Per quanto riguarda l'attività produttiva e commerciale tutto si è svolto secondo le previsioni.

Sono state prodotte presso la cantina di Pedemonte 17 milioni di bottiglie, di cui 12 milioni a marchio Bolla e 5 di prodotti GIV.

Il fatturato a Brown-Forman è stato pari ad oltre 20 milioni di Euro.

L'impatto economico dell'operazione Bolla sul Gruppo GIV è stato positivo.

E' iniziata secondo i programmi la distribuzione in Italia da parte nostra dei prodotti Bolla.

BILANCIO CONSOLIDATO

Per tutte le analisi ed i dettagli circa la composizione del bilancio consolidato e delle singole Società che ne fanno parte si rinvia all'apposita Relazione sulla Gestione al bilancio



consolidato di Gruppo. Qui ci preme soltanto evidenziare alcuni importanti dati dimensionali quali:

- Il fatturato consolidato, al netto delle elisioni intersocietarie, è stato pari ad Euro 294,8 milioni (+11,4%) sull'esercizio precedente e ci conferma azienda leader nazionale di settore.
- Complessivamente il personale medio del Gruppo è stato pari a 917 unità nel 2007, rispetto alle 902 unità del 2006. L'incremento è derivato principalmente dall'assunzione diretta di personale di vendita addetto alla G.D.O. Italia.

Al 31 dicembre 2007 l'esposizione finanziaria netta del Gruppo toccava i 116,9 milioni di Euro. La maggiore esposizione, rispetto al 31 dicembre 2006, è dovuta esclusivamente alle maggiori esigenze di capitale circolante.

La quasi totalità dei debiti finanziari è a medio/lungo termine ed è rappresentata da operazioni chirografarie a 3-7 anni.

L'indebitamento a breve è prevalentemente costituito dalle rate scadenti entro 12 mesi delle suddette operazioni e dei residui mutui agevolati esistenti.

L'incidenza degli oneri finanziari consolidati sul fatturato, compresa la gestione cambi, è pari al 2,2%, invariata rispetto all'esercizio precedente, nonostante il maggior indebitamento e il costo medio del denaro aumentato di circa un punto percentuale.

La gestione cambi è stata negativa per quanto riguarda le nostre vendite in valuta, a causa della significativa rivalutazione dell'Euro sul dollaro statunitense.

Il patrimonio netto del Gruppo, al netto delle quote di terzi, passa dai 61,7 milioni di Euro del 2006 ai 62,8 milioni di Euro del 2007 per effetto dell'utile realizzato nell'esercizio dedotte le somme distribuite sull'utile 2006, in attuazione delle delibere assembleari.

Il capitale sociale passa da Euro 9.551.133 ad Euro 9.742.156 per effetto del deliberato aumento gratuito delle quote sociali.



L'EVOLUZIONE SOCIETARIA E LA RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Nella relazione al bilancio dello scorso esercizio avevamo illustrato i motivi e le modalità dell'operazione che avevano dato vita alla G.I.V. S.p.A., nonché delle tappe successive dell'evoluzione societaria del Gruppo.

Un elemento di novità è venuto avanti nel corso del 2007, e cioè l'avvio del processo di unificazione fra i nostri due principali soci cooperativi: C.I.V. di Modena e Cantine Riunite di Reggio Emilia. Tale processo è al momento ben avviato e dovrebbe concludersi nel 2008 contestualmente all'inizio del nuovo esercizio sociale delle due cooperative di cui sopra.

E' evidente che con questa operazione muta profondamente l'assetto proprietario del nostro Gruppo. Infatti, rispetto alla situazione precedente in cui nessuno dei nostri Soci disponeva della maggioranza assembleare, in caso di esito positivo dell'operazione verrebbe ad identificarsi con nettezza un socio di riferimento.

Per questo motivo, si è ritenuto di sospendere il progetto di evoluzione societaria prospettata a suo tempo, per eventualmente ricalibrarlo alla luce del mutato scenario.

ANDAMENTO DEL PRIMO TRIMESTRE 2008

I primi tre mesi dell'esercizio 2008 evidenziano un leggero calo delle vendite sia a quantità che a valore. L'anno in corso è partito decisamente sottotono per una situazione di generale difficoltà sui mercati. In particolare il mercato statunitense e quello inglese sono quelli che mostrano le maggiori difficoltà. Abbiamo tuttavia messo in campo significative misure per cercare di migliorare la nostra posizione in questi due importanti mercati strategici.

INFORMATIVA AI SENSI DELL'ART. 2428 n° 6 BIS DEL CODICE CIVILE

Ai sensi di quanto prescritto dall'art. 2428, comma 2, n. 6-bis) del Codice Civile, in particolare attenendosi al principio della rilevanza, si segnala quanto segue:



Lettera a): Obiettivi e politiche della Società in materia di gestione del rischio finanziario.

La Cooperativa evidenzia al 31 dicembre 2007 la seguente posizione finanziaria netta (dati espressi in migliaia di Euro):

Descrizione	2007	2006	Variazioni
- Posizione finanziaria netta a breve	(30.273)	(29.430)	(843)
<i>Incidenza % su totale PFN</i>	<i>34,7%</i>	<i>35,4%</i>	<i>0,7%</i>
- Posizione finanziaria netta a lungo	(57.010)	(53.676)	(3.334)
<i>Incidenza % su totale PFN</i>	<i>65,3%</i>	<i>64,6%</i>	<i>(0,7%)</i>
Posizione finanziaria netta complessiva	(87.283)	(83.106)	(4.177)

Si informa che l'incremento dell'esposizione finanziaria netta, pari a Euro 4.177, deriva esclusivamente dalle maggiori esigenze di capitale circolante conseguenti all'operazione Bolla ed all'andamento dei costi delle materie prime giacenti in magazzino.

Informiamo che i flussi di cassa, le necessità di finanziamento e la liquidità della Società sono gestite con l'obiettivo di garantire un'efficace ed efficiente gestione delle risorse finanziarie e gli affidamenti concessi dal sistema bancario risultano adeguati a far fronte alle esigenze della Società.

La Società valuta la propria esposizione al rischio di variazione dei tassi di interesse e gestisce tali rischi anche attraverso l'utilizzo di strumenti finanziari. Si precisa in ogni caso che l'uso di strumenti finanziari è riservato alla gestione dei rischi connessi con i flussi monetari e le poste patrimoniali e non sono intraprese attività di tipo speculativo.

I rischi di variazione dei tassi di interesse dei debiti finanziari in essere sono stati, pertanto, parzialmente coperti tramite l'accensione di strumenti finanziari, di cui viene fornita ampia informativa in nota integrativa.

Lettera b): Esposizione della Società al rischio di prezzo, al rischio di credito, al rischio di liquidità e al rischio di variazione dei flussi finanziari.



La Società non evidenzia particolari criticità in termini di rischio né di prezzo né di credito in considerazione della tipologia della clientela servita. Oltre a ciò si informa, in particolare per il rischio credito, che lo stesso si ritiene sufficientemente rappresentato dall'accantonamento a bilancio del fondo svalutazione crediti.

Quanto al rischio di cambio, si precisa che lo stesso è inesistente in capo alla Cooperativa tenuto conto del trasferimento dell'attività commerciale in capo alla controllata G.I.V. S.p.A., mentre in capo a quest'ultima il rischio è limitato alle sole vendite effettuate in Nord America (USA e Canada), peraltro parzialmente coperto da strumenti di copertura strettamente legati alle vendite commerciali, escludendo ogni operazione speculativa.

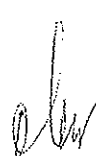
Quanto, infine, al rischio di liquidità e di variazione dei flussi finanziari, rinviando a quanto già commentato alla *lettera a)*.

ALTRE INFORMAZIONI

Si informa che la Cooperativa ha svolto le proprie attività, oltre che nella sede sociale di Calmasino di Bardolino (VR), anche nei centri logistici di Pastrengo (VR) e di Torvergata (RM) e nelle seguenti Cantine: *Cà Bianca*, Alice Bel Colle (AL); *Nino Negri*, Chiuro (SO); *Santi*, Illasi (VR); *Lamberti e Folonari*, Pastrengo (VR); *Conti Formentini*, San Floriano del Collio (GO); *Melini*, Poggibonsi (SI); *Machiavelli*, San Andrea in Percussina di S. Casciano Val di Pesa (FI); *Bigi*, Orvieto (TR); *Fontana Candida*, Monteporzio Catone (RM).

In ottemperanza alle disposizioni del punto 26 dell'all. B) del D.Lgs. 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali), si precisa che la Società ha provveduto alla conseguente implementazione del documento programmatico sulla sicurezza (i.e. D.P.S.).

In relazione ai dettati della L. 231/01 nel corso dell'esercizio precedente si è provveduto alla nomina, da parte del Consiglio, del Comitato di Controllo previsto dalla normativa. E' stato redatto e approvato un codice etico sui comportamenti aziendali ed è stata effettuata l'analisi e



la mappatura dei principali rischi.

Con riferimento al disposto dell'art. 2545 del Codice Civile, vogliamo sottolineare come il Consiglio abbia costantemente ispirato il suo operato nel rispetto della natura cooperativa a mutualità prevalente della società, orientando la gestione sociale al conseguimento dello scopo mutualistico, così come previsto dallo Statuto Sociale.

CONCLUSIONI

L'EBITDA consolidato, ossia il risultato al lordo della gestione finanziaria, straordinaria, degli ammortamenti e delle imposte è pari a 21,5 milioni di Euro, con una buona crescita rispetto l'esercizio precedente. L'incidenza sul fatturato è pari al 7,3% (7,7% nel 2006).

Il cash flow consolidato di Gruppo prodotto dalla gestione reddituale è pari a 12,9 milioni di Euro, anch'esso in miglioramento sull'esercizio precedente.

In negativo hanno inciso, come sopra illustrato, gli oneri finanziari e la gestione cambi.

Segnaliamo all'Assemblea che i Soci sono stati remunerati, per i prodotti conferiti, a prezzi di mercato. Già inserita a bilancio, fra i costi della materia prima, la proposta di attribuire un'integrazione prezzo ai Soci stessi pari allo 0,5% del valore del prodotto conferito, pari ad Euro 275 mila.

Il bilancio consolidato di Gruppo chiude con un utile netto finale pari a Euro 2.643 mila, mentre la Capogruppo G.I.V. Società Cooperativa con un utile netto finale pari a Euro 1.434 mila.

Il Consiglio valuta positivamente il lavoro svolto ed i risultati ottenuti che garantiscono prospettive positive per il futuro.

Per questo chiediamo ai Soci di approvare il bilancio d'esercizio, la nota integrativa e la relazione sulla gestione.



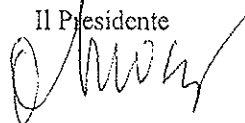
*Concludiamo, rivolgendo un vivo ringraziamento a tutti i Soci per il loro costante appoggio
e a tutto il personale dipendente e ai collaboratori del Gruppo per il grande impegno profuso
in un anno ricco di importanti cambiamenti che hanno interessato la nostra Società.*

Calmasino, 27 marzo 2008

GRUPPO ITALIANO VINI S.c.a.r.l.

p. Il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rolando Chiossi', written over a vertical line.

(Dr. Rolando CHIOSSI)

PROPOSTA DI RIPARTO

L'avanzo d'esercizio dopo le imposte ammonta a 1.709 mila Euro.

Si propone all'Assemblea il seguente piano di riparto.

Innanzitutto viene proposta una integrazione prezzo ai Soci pari allo 0,50% sul valore complessivo del prodotto conferito, corrispondente a 275 mila Euro.

Pertanto l'utile d'esercizio, risultante dal bilancio, si riduce a 1.434 mila Euro.

Del suddetto importo, Euro 430 mila (pari al 30%) vanno obbligatoriamente destinati al fondo di riserva ordinario (art. 21, comma 3°, lett. a) dello Statuto).

Va inoltre detratto l'importo di Euro 43 mila da versare a Coopfond S.p.A. (ai sensi dell'art. 11 della L. 31/01/1992 n. 59 e dell'art. 21, comma 3°, lett. b) dello Statuto), pari al 3% dell'utile di esercizio.

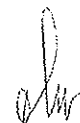
Si propone inoltre di attribuire ai Soci:

- in attuazione dell'art. 7 della L. 31/01/1992 n. 59 e dell'art. 21, comma 3°, lett. c) dello Statuto, un aumento gratuito del capitale sociale, sottoscritto e versato, pari al 1,7% dello stesso per un importo totale di 166 mila Euro;
- un dividendo pari al 3,30%, sempre sul capitale sottoscritto e versato, al lordo di ritenute fiscali se ed in quanto applicabili, per un importo complessivo di Euro 321 mila, ai sensi dell'art. 21, comma 3°, lett. d) dello Statuto.

Residuano Euro 474 mila che proponiamo di destinare alla riserva straordinaria ai sensi dell'art. 21, comma 3°, lett. f) dello Statuto.

SCHEMA DI RIPARTO DEL RISULTATO D'ESERCIZIO (in migliaia di Euro)

Avanzo d'esercizio	1.709
Integrazione prezzo conferimento Soci	275
UTILE NETTO	1.434



Al Fondo di riserva ordinaria (30% dell'utile netto)	430
A Coopfond S.p.A. (3% dell'utile netto)	43
Aumento gratuito del capitale sociale (1,7% del capitale sottoscritto e versato)	166
Dividendo (3,30% del capitale sottoscritto e versato)	321
Alla riserva straordinaria	474
