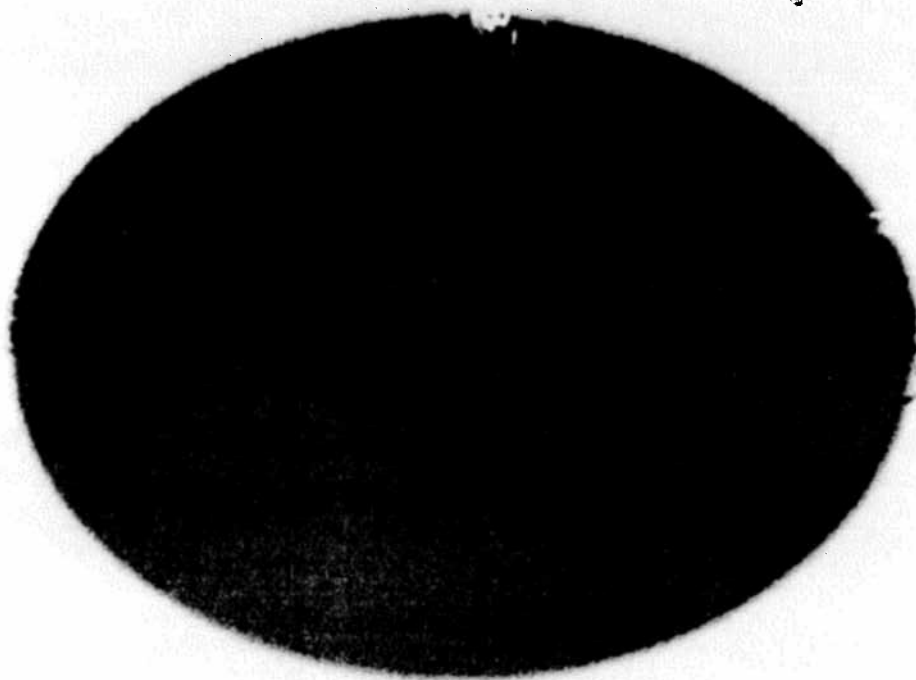


SAUIE S.r.l.

Società Anonima Urbana Industria ed Edilizia

Piano degli obiettivi

2014



La Società Anonima Urbana Industria ed Edilizia (SAUIE S.r.l.)

La SAUIE è una società in house della Regione Campania, uninominale a responsabilità limitata e come tale, per tutto ciò che riguarda le norme contabili e la redazione del bilancio, è soggetta al regime civilistico in materia societaria.

La sede della SAUIE S.r.l. è in Napoli alla Via S. Teresa degli Scalzi n. 36, all'interno della sede storica dell'Istituto Colosimo, che è di proprietà della Regione Campania, la quale ha concesso alla società i locali in comodato d'uso gratuito.

La SAUIE presenta una pianta organica formata in tutto da 7 dipendenti:

- Direttore Generale (dirigente con contratto a tempo determinato con scadenza ottobre 2012 e rinnovato fino alla scadenza dell'attuale convenzione per ora prorogata fino al 31 marzo 2014);
- Direttore dell'Azienda Agricola di Montecoriolano (dirigente con contratto a tempo determinato con scadenza novembre 2015);
- Direttore dell'Azienda Agricola di Passerano (dirigente con contratto a tempo determinato con scadenza ottobre 2015);
- N. 3 impiegati amministrativi con contratto a tempo indeterminato di cui 2 ragionieri ed un geometra con funzioni tecniche;
- Portiere dello stabile di Roma con contratto a tempo indeterminato.

La gestione della SAUIE già risponde a quei criteri di economicità e sobrietà di gestione che devono contraddistinguere le aziende pubbliche e quindi, a differenza delle aziende agricole di cui parleremo in seguito, non necessita di profondi interventi di ristrutturazione, ma di criteri di efficientamento, riduzione dei costi e massimizzazione dei risultati e dell'efficacia delle scelte aziendali.

Come già accennato in precedenza, il rapporto convenzionale che lega la SAUIE S.r.l. Unipersonale alla Regione Campania per la gestione dei beni è un rapporto di mandato che, secondo quanto previsto dall'art. 1713 c.c., obbliga il mandatario alla sola redazione di un rendiconto per cui tutte le operazioni compiute dal mandatario sono per quest'ultimo neutrali dal punto di vista economico in quanto non determinano costi e/o ricavi, ma solo debiti e crediti

verso il mandante e che pertanto vengono iscritti come tali nel bilancio della società.

I rendiconti di mandato sono parte integrante degli stessi bilanci societari ed evidenziano le movimentazioni finanziarie inerenti tutti i beni gestiti dalla SAUIE, divisi per ubicazione.

Come già detto, attualmente i rapporti tra la Sauie s.r.l. e la Regione Campania sono regolamentati da un atto di convenzione stipulato il 6 novembre 2009, con validità triennale, quindi con scadenza il 5 novembre 2012. Se ne deduce che fino ad oggi la Sauie s.r.l. ha operato in regime di proroga della richiamata convenzione la quale prevede per la gestione delle aziende, i soli pagamenti strettamente necessari ad assicurarne il funzionamento, come puntualmente specificato negli ultimi decreti dirigenziali che hanno procrastinato infine il termine convenzionale al 31 marzo 2014. Ciò detto va sottolineato che tale stato di fatto ha bloccato definitivamente qualsiasi iniziativa messa in campo per una gestione propositiva di crescita.

L'Organo Amministrativo della società, aveva elaborato nel mese di febbraio 2012 un piano di sviluppo, nella fattispecie un vero piano industriale a cui è seguito, nel successivo mese di maggio 2013, un piano degli obiettivi, ambedue trasmessi a tutti i Settori ed Uffici Regionali di riferimento, con i quali aveva identificato non solo gli interventi da attuarsi per rendere profittevole la gestione aziendale ma anche gli strumenti finanziari per realizzarli e, comunque, senza l'intervento di finanziamenti regionali.

Le proposte in essi formulate, probabilmente, non sono più del tutto attuabili per vari motivi, come ad esempio la realizzazione di un biodigestore della potenza di 1 mwz per la produzione di energia da fonti rinnovabili nella Tenuta di Passerano, così come altre proposte che si sarebbero potute mettere in atto nel biennio successivo e che ad oggi risulterebbero tardive.

Alla luce di ciò, il C.d.A. della società, ritiene di dover focalizzare le sue attenzioni ed i suoi sforzi solo su interventi che comportano investimenti di minor portata e contestualmente attuabili in tempi brevi, al fine di poter porre in atto la strategia di potenziamento ed ottimizzazione di quelle produzioni considerate di eccellenza e di maggior riscontro economico, verificabile anche dai dati disaggregati delle rendicontazioni. È molto importante sottolineare che gli interventi di seguito descritti e proposti, potranno essere messi in campo e realizzati con l'utilizzo di parte del

fondo utili accantonato nel bilancio della Sauie s.r.l. nella voce contabile "Fondo valorizzazione beni ex Colosimo" allo scopo previsto dallo statuto societario.

Prima di scendere nello specifico di quali interventi attuare e di quali proposte formulare, è necessario menzionare e rendere noto anche quanto realizzato per la gestione immobiliare sia del patrimonio societario proprio che di quello affidato in gestione.

Gli obiettivi della gestione immobiliare del patrimonio proprio

Con riferimento alla gestione immobiliare proprio la SAUIE amministra un importante patrimonio immobiliare, che consiste nella proprietà di un fabbricato sito in Roma alla Via Panama n. 77/79.

Il fabbricato, situato in una prestigiosa zona di Roma e di pregevole fattura architettonica, consta di 51 appartamenti e altre unità così suddivise:

Categoria	Quantità
Appartamento A/2	48
Appartamento A/4	1
Appartamento A/10	2
Locale deposito	6
Locale cantina	23
Box auto	10

All'inizio del mandato, questo C.d.A. ha ereditato una condizione di occupazione dello stesso che vedeva sfitti ben dieci appartamenti ai quali, nel corso della gestione, se ne sono aggiunti circa altri quattordici per disdetta anticipata da parte dei conduttori. Ad oggi, comunque, si registra il rinnovo di oltre trentacinque contratti.

Va considerato che la società ha operato, ed opera, in un periodo di particolare crisi senza precedenti del mercato immobiliare, ove i bandi di gara per la locazione di maggior parte degli appartamenti andavano deserti. L'attuale risultato di quasi totale allocazione degli appartamenti, è stato raggiunto grazie alle politiche adottate, tese alla cura del conduttore attraverso l'assistenza gratuita di agenzie immobiliari per la società e l'adeguamento dei canoni

di locazione ai valori di mercato, sempre nel rispetto del regolamento societario per l'assegnazione in locazione degli immobili di proprietà.

Tutto ciò continuando ad investire per il decoro, oltre che per la sicurezza attraverso l'adeguamento delle impiantistiche del fabbricato la cui costruzione risale all'anno 1934, nonché delle singole unità immobiliari riallocate.

Al fine di tutelare il valore patrimoniale e locativo della proprietà, il programma di interventi proseguirà anche per l'anno 2014 come di seguito descritti:

- Adeguamento alle vigenti normative degli impianti elettrici di tutti gli appartamenti che saranno locati durante l'anno;
- Sostituzione e posa in opera degli infissi esterni maggiormente deteriorati;
- Rifacimento degli impianti idraulici che presentano consistenti perdite che non possono più essere oggetto di riparazione;
- Adeguamento alla vigente normativa di sicurezza dell'impianto termico condominiale con relativi interventi consequenziali al fine di adeguarsi alle normative regionali;
- Interventi per la messa in sicurezza di alcune parti della facciata;
- Eventuali interventi all'impianto citofonico ormai vetusto.

Vista la difficoltà di quantizzare le opere a farsi di cui sopra, non è possibile determinare una previsione certa del loro costo che, comunque, sarà sostenuto dalla Sauie s.r.l. con mezzi finanziari propri, rientrando gli stessi nella gestione caratteristica e volti alla preservazione e conservazione del patrimonio societario.

Gli obiettivi della gestione immobiliare del patrimonio regionale

Gli immobili di proprietà della Regione Campania gestiti in convenzione, sono i seguenti:

1. N. 40 immobili tutti ubicati in Napoli e provincia;
2. Sette appezzamenti di terreno agricolo per un totale di circa 7 ettari;

Gli immobili sono per la quasi totalità di categoria economico-popolare e commerciale e di valore modesto con canoni di locazione irrisori e, comunque, non corrispondenti ai valori di mercato in quanto legati, secondo la previsione delle "Linee guida per la disciplina delle locazioni e delle concessioni dei beni immobili regionali", al reddito ed alla condizione sociale dei conduttori.

Tutti i contratti sono in corso di validità e sono stati stipulati direttamente dalla Regione Campania nel periodo precedente la prima convenzione del 2005 o rinnovati dalla SAUIE con i medesimi conduttori, sempre in osservanza della richiamate delibere di G.R. relative alle "Determinazioni per il rinnovo dei contratti di locazione per uso abitativo" e tenuto conto delle condizioni di ogni singolo immobile.

L'unico contratto di locazione stipulato dalla attuale gestione della Sauie s.r.l. è quello relativo ai terreni ubicati in Ercolano che è stato rinnovato portando il canone di locazione da 700 a 12.000 euro all'anno.

E' infine da notare che si tratta per lo più di cespiti molto vecchi e quasi sempre in pessimo stato manutentivo e statico, per cui per molti di loro si pone il grave problema di affrontare costosi interventi condominiali di consolidamento, assolutamente sproporzionati al valore dei canoni di locazione percepiti.

Il piano di sviluppo delle attività agricole

Com'è noto, fanno parte della gestione mandataria due importanti aziende agricole:

- L'Azienda Agricola di Passerano, nel comune di Galliciano nel Lazio (RM) che, dopo aver subito numerosi espropri, conserva una estensione di quasi 900 ettari,
- L'Azienda Agricola di Montecoriolano con una estensione di oltre 190 ettari ed una storia centenaria legata alla nobile famiglia Casalis di Macerata che affonda le proprie radici nella seconda metà dell'800.

Come già più volte rappresentato, il C.d.A. della Sauie s.r.l. ha predisposto e presentato a tutti i Settori ed Uffici Regionali di riferimento, ben due piani per rendere profittevole e redditizia la gestione aziendale, le cui proposte, ad oggi rimangono la via maestra per il raggiungimento degli obiettivi prefissati, in quanto essi prevedono una multifunzionalità aziendale da attuarsi non solo con la realizzazione di un biodigestore per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, ma soprattutto con la previsione di un risanamento del consistente patrimonio immobiliare presente nelle aziende, oltre che con la diversificazione della loro destinazione d'uso che rappresentava e rappresenta la vera chiave di volta per portare velocemente in territorio positivo il bilancio aziendale.

Stante il mancato riscontro di detti piani da parte degli Uffici preposti demandati al controllo della gestione e vista l'esiguità del tempo alla scadenza del mandato di questo C.d.A., si ritiene indispensabile per la sopravvivenza di queste aziende agricole, realizzare almeno alcuni interventi, seppure più contenuti rispetto a quelli inizialmente proposti, finalizzati ad ottimizzare ed ampliare il proficuo lavoro fin qui già svolto di riduzione sia dei costi correnti, anche attraverso la razionalizzazione dell'impiego del personale regionale già presente, la cui spesa grava sul bilancio dell'azienda agricola senza alcuna possibilità di intervento da parte della mandataria Sauie s.r.l. in quanto non datore di lavoro, che dell'aumento della produttività aziendale e valorizzazione dei prodotti di elezione. Entrambi i binari percorsi hanno già comportato vantaggi leggibili nei rendiconti di mandato ed a ciò ha contribuito anche l'assunzione di due nuovi direttori preposti alla conduzione delle aziende che rivestono specifiche e qualificate competenze nei settori di riferimento.

L' Azienda Agricola di PASSERANO

L'azienda agricola di Passerano in Galliciano nel Lazio, in provincia di Roma, ha vocazione prevalentemente zootecnica con un allevamento di bestiame da latte e da carne. L'attività principale è la produzione di latte, che viene venduto alla Cooperativa Casilina, della quale l'azienda stessa è socia. La vendita di carne e le coltivazioni complementari come grano, mais, orzo, sono alcune delle altre attività agricole dell'azienda, strumentali all'allevamento.

Gli investimenti di seguito indicati, scaturiscono dall'analisi dei punti critici della gestione e dalla assoluta necessità di aumentare la Produzione Lorda Vendibile dell'Azienda nei suoi due prodotti di elezione, il latte e la carne. Da qui la necessità di aumentare il numero di vacche in produzione allevate, che porterà alla immediata crescita anche del bestiame da carne presente. Il completamento di un Punto Vendita in Azienda permetterà di dare alla produzione carne quel valore aggiunto tale da rendere remunerativo l'allevamento, ed in più sarà il primo investimento, a basso costo ma di immediato ritorno, per lo sviluppo nella direzione della recettività delle attività aziendali, in quanto gran parte delle opere necessarie sono e saranno realizzate in economia con l'impiego di mano d'opera già presente in azienda. L'obiettivo futuro

sarà quello di offrire non solo la carne dei nostri animali ma anche il vino prodotto a Montecoriolano, le verdure per la coltivazione delle quali è stato già destinato un campo alla località Selvotta, oltre che altri prodotti locali di eccellenza che produttori vicini sarebbero interessati a commercializzare con vantaggi comuni.

Limitatamente alla sola vendita di carne, si espongono i seguenti dati:

1. Vendita a peso vivo di un vitellone di 16 mesi del peso di 560 kg. ai quali va detratto l'8% di tara, per un peso netto alla vendita di 515 kg.:

- kg. 515 x euro 1,70 al kg. = euro 875,50 oltre i.v.a. 10% = euro 963,05

2. Trasformazione e vendita dello stesso vitellone di 16 mesi del peso di 560 kg. ai quali vanno detratti: resa al macello del 50% pari a 280 kg. e scarto (ossa e grasso) del 35% pari a 100 kg.:

- peso netto alla vendita di 180 kg. x prezzo medio di vendita euro 10,00 = euro 1.800,00

- a detrarre le spese stimate per: trasporto euro 100,00, diritti di macello euro 90,00, spese vive del negozio euro 100,00, incidenza lavoro (macellaio) per sfascio e taglio euro 250,00, per un ricavo totale di euro 1.260,00

Ogni vitellone macellato e venduto in azienda porterebbe, quindi, un incremento di incasso di euro 300,00. Ipotizzando la lavorazione di un vitellone alla settimana, per un totale di 50 vitelloni l'anno, si avrebbe un incremento netto di incassi di euro 15.000,00.

È da sottolineare che i suesposti costi di trasformazione e vendita, sono stimati in modo molto prudentiale e una loro possibile variazione al ribasso, potrebbe essere data dalla valorizzazione del quinto quarto e della pelle.

Per produrre reddito dall'attività agricola e da quella zootecnica occorrono macchine efficienti ed il massimo numero possibile di vacche in allevamento. Si ritiene che in assenza degli interventi di seguito elencati assisteremo come agricoltori/allevatori, alla chiusura di bilanci in più o meno pesante perdita, e come proprietari immobiliari a vedere letteralmente crollare i beni che avrebbero potuto darci ricchezza.

1. Settore Agricolo

Il potenziamento di questo settore permetterà di effettuare tempestivamente le varie

lavorazioni, al fine di incrementare la quantità e la qualità delle produzioni, soprattutto relativamente a quelle destinate all'autoconsumo. Attenendoci al settore delle colture foraggere, la possibilità di anticipare il primo taglio dei medicaî, attuabile con la previsione di un cantiere di raccolta doppio rispetto all'attuale o, comunque, più efficiente avendo la opportunità della fasciatura, potrebbe consentire di meglio intercalare i tagli successivi (minimo altri due, di apprezzabile qualità e, soprattutto, di ottima qualità) e di meglio affienare anche gli erbai misti che sono teneri e freschi, non lignificati e, quindi, più appetibili e ricchi di sostanze nutritive. Conseguenza positiva sarebbe una maggiore e migliore ingestione di questi foraggi aziendali da parte delle varie categorie di animali, con incremento della produzione, migliori condizioni di salute, minore spese per l'acquisto sul mercato di prodotti ad integrazione (frazione proteica dell'alimentazione). Quanto fin qui esposto, sarebbe più facilmente realizzabile con la previsione di un rinnovo del parco macchine aziendale, in quanto quello attualmente presente in azienda è ormai obsoleto, quando addirittura completamente mancante di un attrezzo, come lo spandifieno ed ha di gran lunga superato la vita media prevista per questo tipo di macchinari. La falcia condizionatrice è stata acquistata nel 2001 e, ad oggi, ha falciato oltre 3500 ettari; la roto imballatrice, acquistata nel 1994, ha imballato 115.000 rotoli; il ranghinatore è un acquisto del 2002 ed ha lavorato quanto la falciatrice. Questi sono numeri da contoterzisti che, comunque, rinnovano le attrezzature almeno ogni 5 o 6 anni.

L'esigenza di rinnovare i macchinari e le attrezzature aziendali, è ritenuta ormai improcrastinabile.

Nell'immediato il risparmio si concentrerà nel minor ricorso agli straordinari: quasi 200 Ha di erbai da affienare e 300 Ha tra paglia di cereali e stocchi di mais da imballare reclamano macchine affidabili.

1- Rotopressa	€ 38.000,00
2- Falcia-sfibra-andanatrice	€ 26.000,00
3- Spandifieno	€ 8.000,00
4- Braccio decespugliatore	€ 11.000,00
5- Spandiletame due assi	€ 40.000,00
totale	€ 123.000,00 oltre iva.

Tempi di rientro dell'investimento:

– maggiori produzioni annue	€	21.000,00
– migliori produzioni annue.	€	62.000,00
totale x anno	€	83.000,00

meno di 2 anni

Si specifica che tra le macchine agricole di cui sopra, pur restando nella loro totalità necessarie, ed indispensabili, restano prioritarie la rotopressa e la spandiletame, senza le quali difficilmente si riuscirebbe addirittura a mantenere i livelli produttivi attuali.

Non manchiamo di sottolineare, vista l'entità dei costi, che tali macchine agricole sono acquistabili in regime di leasing strumentale, con pagamento dilazionato negli anni, al fine di abbattere l'impatto economico – finanziario.

In alternativa, l'eventuale ricorso a ditte di conto terzi potrebbe senza dubbio aiutare nel raggiungimento degli obiettivi come sopra enunciati ma dovrebbe prevedere costi medi locali come indicativamente specificati: per la falciatura dai 40 ai 50 euro per ettaro; per la pressatura 6 euro a rotolo per il fieno e 7 euro a rotolo per la paglia; per la ranghiatura 20 euro per ettaro. L'ordinamento colturale 2013/2014 prevede: 120 ettari di medica, 96 ettari di erbaio da fieno, 105 ettari di cereale da granella per la paglia. Di conseguenza sono ipotizzabili i seguenti costi annui: 18.000 euro per la falciatura, 36.000 euro per la pressatura e 9.000 euro per la ranghiatura, per una spesa totale di euro 63.000.

È da evidenziare, inoltre, che il raggiungimento degli obiettivi di produzione di maggiori quantità e migliore qualità, renderà possibile anche la vendita del foraggio prodotto in eccesso rispetto alle esigenze alimentari della mandria.

2. Settore Zootecnico

L'obiettivo è quello di aumentare il numero di vacche in mungitura che già allo stato attuale restano in una condizione assolutamente insufficiente per quanto riguarda i ricoveri.

Attualmente le strutture rappresentano il principale fattore limitante per il raggiungimento di un risultato economico positivo. Le odierne stalle, infatti, sono irrazionali ed inadatte e ciò comporta un aggravio di spesa per l'acquisto della paglia e per la mano d'opera (straordinari) necessaria ad assicurare un minimo di benessere animale.

Le vacche da latte abbisognano dagli 8 ai 12 mq. coperti per animale presente: negli attuali due ricoveri, quindi, possono essere allevati, rispettivamente, 150 e 45 animali, facendo attenzione a non superare troppo e troppo a lungo, i 200 capi in mungitura, per evitare il verificarsi di problemi dovuti allo stress da sovraffollamento (competizione tra animali per il riposo e per l'alimentazione) che potrebbero portare ad una conseguente diminuzione della produzione, di più scarsa qualità e, soprattutto, alla perdita dei capi più deboli che sono quelli appena partoriti e più produttivi. Tutto ciò, inoltre, andrebbe a condizionare una buona fetta dei trasferimenti Agea attualmente percepiti dall'azienda che ha aderito alle misure per il benessere animale.

Per le suesposte considerazioni, si rende indispensabile ed improcrastinabile aumentare la quadratura di detti ricoveri, modificando gli attuali e costruendone di nuovi, anche al fine di ottimizzare l'uso della sala di mungitura, del personale addetto e delle macchine.

È possibile razionalizzare le attuali stalle delle vacche da latte, con la creazione di una semplice e sola tettoia di copertura tra i ricoveri già esistenti e con il parziale allungamento di quella più corta delle due esistenti, in modo da creare una corsia di alimentazione separata dalla lettiera che permetterà una gestione della stalla molto più agevole ed economica in termini di necessità di paglia e manodopera per il rifacimento dei ricoveri e, infine, permetterà l'allontanamento del letame sui terreni.

1- Nuovo capannone + allungamento capannone esistente,

per un totale di nuove coperture per circa 1600 mq. € 125.000,00

2- Opere murarie di fondazione e contorno € 60.000,00

3- Rastrelliere, recinzioni, abbeveratoi € 35.000,00

totale € 220.000,00 oltre iva

Va evidenziato che i costi suindicati potranno essere suscettibili di variazioni, in quanto, ad oggi, la stima è stata effettuata non in base a preventivi di imprese del settore e, pertanto, è realisticamente possibile che gli importi possano essere inferiori a quelli previsti.

Le opere a farsi per lo spostamento di recinzioni, cancelli, abbeveratoi ed altro, potrebbero essere realizzate in economia, con la forza lavoro già presente in azienda, con ulteriori risparmi di spesa.

La mandria in mungitura, con a disposizione anche i nuovi spazi, passerà dagli attuali 180 capi ai futuri 250/280, senza ricorrere ad acquisto di capi dall'esterno, in quanto l'ampliamento avverrebbe completamente tramite rimonta interna.

Il settore agronomico, con gli investimenti richiesti per l'acquisto di nuovi macchinari, potrà supportare senza problemi l'auto approvvigionamento di tutti i maggiori capi in lattazione.

Tempi di rientro:

- maggior produzione di latte	€	92.000,00
- maggior prezzo x miglior qualità per maggiore pulizia	€	25.000,00
totale	€	117.000,00

circa due anni.

L'eventuale sforamento delle quote latte disponibili durante la campagna 2014/2015 (il regime comunitario delle quote latte terminerà il 31 marzo 2015), nel caso della prospettata maggiore produzione, non comporta problemi per l'azienda che, essendo titolare di quote afferenti a zona svantaggiata di montagna, andrebbe in priorità di compensazione, con la certezza, visto anche il livello produttivo nazionale degli ultimi anni, di non dover pagare multe, né ricorrere ad eventuali, ulteriori acquisti, tra l'altro non più possibili in quanto perfezionabili entro il 15 dicembre 2013 o ad affitti in corso di campagna.

Evidenziamo che, attualmente, in assenza di qualsivoglia investimento, la produzione annua di latte è sensibilmente aumentata, passando dai 1.721.773 litri del 2012, ai 1.872.704 litri del 2013, con un incremento dell'8,76%.

Il prezzo medio di vendita del latte, salito da euro 0,392 del 2012, a euro 0,4163 del 2013, è in costante ascesa ed il prezzo regionale fissato da gennaio 2014 è di euro 0,440 al litro.

3. Settore Multifunzionale

Per quanto attiene questo settore, si rimanda a quanto già espresso e sancito nell'ultimo piano degli obiettivi del maggio 2013, sottolineando che sono comunque allo studio nuove opportunità di fattibilità per quanto riguarda la produzione di energia da fonti rinnovabili.

Resta faro imprescindibile il recupero e la destinazione del patrimonio immobiliare non strumentale presente in azienda, da perseguire attraverso il project financing con espletamento di un apposito bando di gara per singole destinazioni, nell'anno 2014.

-

1

1

1

1

1

- 1

6. Realizzazione di un punto vendita dei prodotti aziendali nella città di Napoli, preferibilmente in locali di proprietà della regione Campania che, ancora una volta, viene evidenziato come di strategica importanza;
7. Valorizzazione ai fini ricettivi e congressuali della sala degustazione e del locale baraccaia, con opere ed attrezzature adatte allo scopo. Ciò al fine di sfruttare questa attività come ulteriore forma di comunicazione e vendita dei prodotti aziendali.

Nella prossima annata si provvederà ad acquisire e dotare la cantina della strumentazione e delle apparecchiature necessarie per svolgere internamente alcune operazioni che attualmente vengono effettuate esternamente presso terzi, con aggravio di costi:

1) Creazione di un laboratorio enologico

Ogni anno l'azienda sostiene una spesa di circa € 3.000,00 per l'esecuzione delle analisi enologiche presso laboratori esterni. Considerando che in azienda sono già presenti alcuni strumenti chimici, acquistando un analizzatore enzimatico strumentale che esegue le stesse tipologie di analisi, il cui è di circa di € 7.500,00 oltre € 500,00 di vetreria varia, si prevede un ammortamento economico in circa tre anni. Si tenga presente che in azienda è già presente il personale con mansione idonea.

2) Acquisto di un filtro

Per la preparazione dei vini all'imbottigliamento e alla vendita sfuso gli stessi devono essere assolutamente resi limpidi con un sistema di filtrazione. Quelli destinati all'imbottigliamento vengono attualmente filtrati da una ditta esterna con un costo annuo di circa € 1.000,00 mentre gli altri vini vengono solo filtrati a farina fossile cioè solo una sgrossatura (filtrazione grossolana). Il prezzo medio di mercato di un filtro a cartone che effettua la medesima ed efficace filtrazione della ditta esterna è di circa € 3.500,00 con un recupero economico di tre anni. Con l'acquisto di tale strumentazione, l'azienda potrà filtrare anche la parte destinata al punto vendita al dettaglio.

Esigenza sicuramente indispensabile per assicurare una produttività di eccellenza anche in termini quantitative, è dotare l'azienda di una linea di imbottigliamento, operazione che attualmente, come altre già menzionate, viene attuata all'esterno presso terzi.

Rimane, inoltre, improcrastinabile necessità, disporre di uve a bacca Bianca per sostenere la

produzione di vino bianco che resta il prodotto più richiesto e venduto dell'azienda.

3. Acquisto linea imbottigliamento

L'attuale costo per l'imbottigliamento annuale è pari € 5.000,00 per una produzione di circa 30.000 bottiglie. L'intera linea imbottigliamento, con una produzione modesta oraria di 1000 bottiglie, ha un costo di circa € 48.000,00. I vantaggi di possedere una linea d'imbottigliamento propria sono: la messa in commercio quanto prima possibile del prodotto imbottigliato con le nuove annate, eventuale integrazione del singolo prodotto terminato, decidere il momento ideale per ottenere la massima qualità del vino in bottiglia, soprattutto per i vini invecchiati in barriques ed infine apporre l'etichetta in lingua madre estera.

Il costo può essere recuperato in nove anni.

4. Incremento varietà d'uva a bacca bianca

Per incrementare le uve a bacca bianca è possibile eseguire il sovrainnesto. Tale pratica porta ad un recupero del sistema portante della vite (pali e ferro). Il costo di tale operazione è di circa € 8.000,00 ad ettaro comprensivo dell'asportazione del materiale vecchio sui fili. Si precisa che tale pratica porta ad una perdita di produzione uva di un solo anno.

5. Come evidenziato in premessa, si renderà attivo anche un nuovo sito internet al fine di ampliare le vendite attraverso l'e-commerce, in quanto in molti, dopo aver assaggiato il vino prodotto in azienda, hanno espresso il desiderio di poter acquistare il prodotto via web.

Riepilogo

1. Laboratorio enologico	€ 7.500,00
2. Acquisto filtro a cartone	€ 3.500,00
3. Acquisto linea imbottigliamento	€ 48.000,00
4. Realizzazione sito internet	€ 3.000,00
5. Pratica reinnesto	€ 8.000,00
Totale	€ 70.000,00

6. Settore Multifunzionale

Come per l'azienda di Passerano, anche per l'azienda di Montecoriolano la svolta aziendale può avvenire attraverso il recupero del patrimonio immobiliare non strumentale ed anche, soprattutto, attraverso la realizzazione del piano di lottizzazione per il quale è previsto l'incarico nell'anno 2014, attraverso bando di gara pubblico, come già ampiamente sancito nel Piano degli Obiettivi del maggio 2013.

Per ciò che riguarda i dati relativi all'andamento gestionale dall'anno 2005 all'anno 2012, si confermano gli elementi già forniti ed esposti nel Piano degli Obiettivi presentato nel mese di maggio 2013.

Certi di essere stati sufficientemente chiari sull'urgenza e la necessità di porre in opera e cantierare tutto quanto sopra esposto, non manchiamo di rappresentare l'assoluta esigenza di pervenire nel più breve tempo possibile, al rinnovo dell'atto di convenzione per una durata tale da consentire il perseguimento degli obiettivi prefissati.

Il Consiglio di Amministrazione

Presidente Avv. Arturo Del Vecchio

Consigliere Dott.ssa Maria Marino

Consigliere Arch. Giovanni De Lutio di Castelguidone